

Rapport sur le développement dans le monde 1989

PUB7682

French

Systemes financiers et developpement
Indicateurs du developpement dans le monde





*Rapport sur le développement
dans le monde 1989*

*Banque mondiale
Washington, D.C.*

Publié dans sa version originale
en anglais sous le titre World Development Report 1989
par Oxford University Press pour la Banque mondiale

© 1989 Banque internationale
pour la reconstruction et le développement/
Banque mondiale
1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433
Etats-Unis d'Amérique

Premier tirage : juin 1989

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

Fait aux Etats-Unis d'Amérique

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

ISSN 0271-1710

La Bibliothèque du Congrès des Etats-Unis a catalogué comme suit
l'édition américaine de cette publication périodique :
World development report. 1978-
[New York] Oxford University Press.
v. 27 cm. annual.

Published for the World Bank

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

HC59.7.W659

330.9'172'4

78-67086

Dépositaires de la Banque mondiale

Belgique

Publications des
Nations Unies
Avenue du Roi 202
1060 Bruxelles

Canada

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

Côte d'Ivoire

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

France

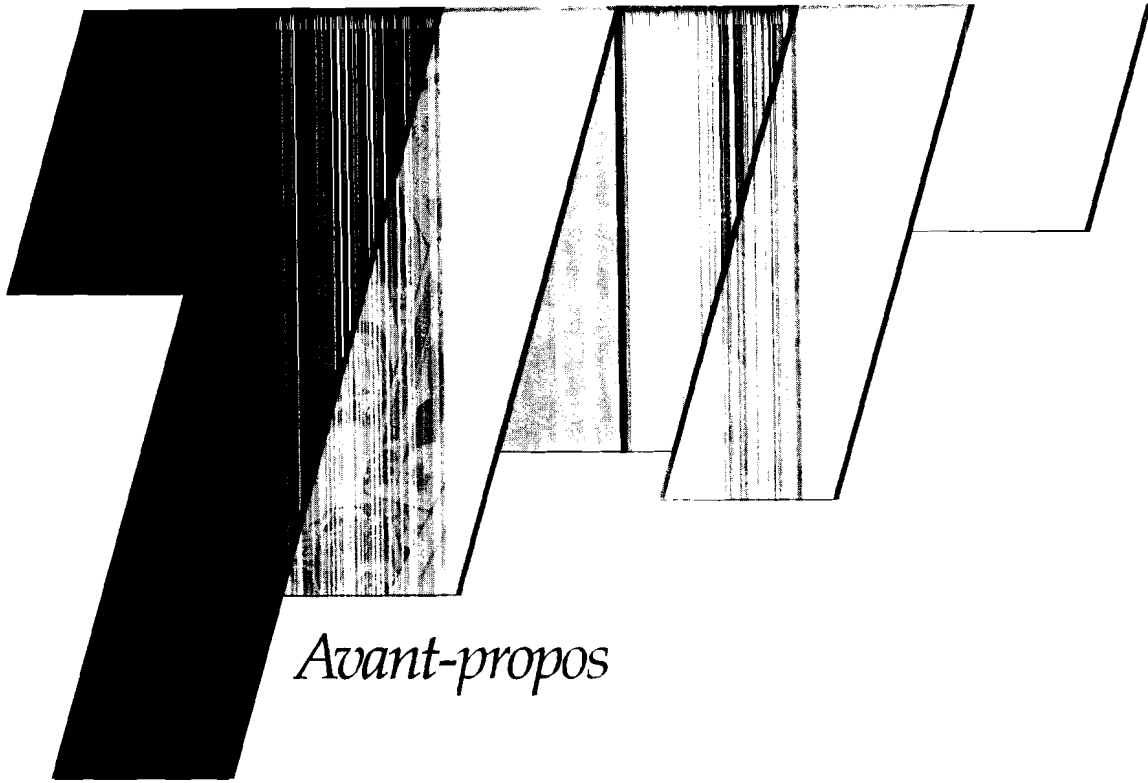
Publications de
la Banque mondiale
66, avenue d'Iéna
75116 Paris
Editions Economica
49, rue Héricart
75015 Paris

Maroc

Société d'études
marketing marocaine
12, rue Mozart
Bd. d'Anfa
Casablanca

Suisse

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



Avant-propos

Le présent Rapport est le douzième de notre série annuelle de rapports sur les grandes questions de développement. Comme les années précédentes, il contient en annexe les Indicateurs du développement dans le monde, qui présentent dix-huit statistiques sociales et économiques sur plus de 100 pays. Le premier chapitre examine les tendances récentes de l'économie mondiale et qu'elles signifient pour les perspectives de développement. Les Chapitres 2 à 9 traitent du rôle des systèmes financiers dans le développement, thème principal du Rapport 1989 dont les éléments majeurs sont résumés ci-dessous.

Les taux de croissance économique des pays en développement sont loin d'être homogènes. En Asie, qui regroupe la majeure partie de la population mondiale, les revenus par habitant ont augmenté plus vite dans les années 80 que pendant les deux décennies précédentes. En revanche, en Amérique latine et dans les Caraïbes, en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, ils ont progressé de moins de 1 % par an, et, en Afrique subsaharienne, ils ont en fait baissé. L'environnement extérieur a eu des répercussions défavorables sur la croissance, mais les effets des politiques intérieures ont été plus importants. Les pays qui s'efforcent d'ajuster leur économie ont beaucoup avancé sur la voie d'une réduction des déséquilibres extérieurs, mais leurs progrès ont été moindres en matière d'équilibre interne. Dans la première moitié des années 90, on ne peut espérer qu'une lente amélioration du revenu par habitant en Afrique subsaharienne. La croissance des

très endettés sera plus rapide, en particulier s'ils obtiennent des réductions de leur dette extérieure. Pour les pays d'Asie, on s'attend à un tassement de la croissance, mais la progression des revenus par habitant restera rapide.

Du fait de la diminution des apports de capitaux étrangers, les pays vont devoir compter avant tout sur leurs propres ressources pour financer l'investissement. Les systèmes financiers peuvent jouer un rôle important à cet égard : en mobilisant l'épargne et en l'affectant aux activités les plus profitables, le secteur financier permet à la société d'utiliser plus productivement ses ressources limitées. Cependant, les systèmes financiers d'un grand nombre de pays en développement devront être restructurés. Leur situation actuelle reflète la stratégie de développement qu'ont appliquée beaucoup de pays dans les années 60 et 70, laquelle faisait une grande place aux interventions de la puissance publique dans la promotion de la croissance économique. A l'heure actuelle, nombreux sont les pays qui révisent leur approche pour s'en remettre davantage au secteur privé et aux forces du marché. S'agissant du secteur financier, cette évolution suppose une réduction du rôle de l'Etat dans la distribution du crédit, la détermination des taux d'intérêt et les décisions quotidiennes des intermédiaires financiers. L'assouplissement de la réglementation économique et gestionnelle appelle la mise en place d'un système efficace de règles prudentielles en matière de gestion et de supervision. La plupart des pays devront améliorer leurs systèmes juridiques et

comptables pour renforcer la structure financière.

Les politiques financières et industrielles suivies dans les années 70 et 80, et les chocs économiques des années 80, ont rendu insolubles un grand nombre des institutions financières des pays en développement. Cependant, beaucoup d'entre elles continuent à prêter à des clients au bord de la faillite et à accumuler des arriérés d'intérêt. L'allocation de ressources rares à des entreprises insolubles a retardé l'ajustement. La restructuration des institutions et des entreprises insolubles est un élément important du processus d'ajustement.

La restructuration du système financier fournit une excellente occasion de reconsidérer le type d'institutions le mieux adapté à l'environnement économique des années 90. Les banques commerciales continueront d'occuper une place prépondérante dans les systèmes financiers d'un grand nombre de pays en développement, mais il conviendrait cependant d'attacher plus d'importance que par le passé à la disponibilité d'une vaste gamme de services financiers. Bien des pays gagneraient à la mise en place de systèmes d'épargne contractuelle et les plus avancés devraient se doter de marchés de titres. Les gouvernements devraient veiller à ce que la fiscalité et la réglementation restent neutres à l'égard des différents types d'activités financières. Les institutions financières du secteur informel se sont révélées capables de répondre durablement aux besoins des ménages, des agriculteurs et des micro-entreprises. L'établissement de liens entre ces institutions informelles et le système financier formel permettra de renforcer leur contribution et d'assurer un environnement concurrentiel.

Ces dernières années, certains pays ont, à divers degrés, tenté l'expérience d'une libéralisation financière. Les résultats de ces mesures, qu'elles

aient visé une libéralisation intérieure ou une déréglementation totale ou partielle des opérations en capital, ont été inégaux. L'expérience acquise jusqu'ici donne néanmoins à penser que le programme et le rythme des mesures de libéralisation devraient dépendre de la structure initiale du système financier du pays en cause et du degré de stabilité macroéconomique. Les pays dont les économies sont instables et dont les systèmes de prix ne reflètent pas la rareté des ressources devront procéder par étapes. Dans les pays où les marchés ne sont pas complètement libérés, les décideurs devraient veiller à ce que les taux d'intérêt reflètent les forces du marché et faire en sorte que les programmes sélectifs de crédit ne représentent qu'une part modique de l'ensemble du crédit. La libération des opérations financières avec l'étranger risque de perturber les flux de capitaux lorsque l'environnement macroéconomique est instable; c'est pourquoi, si l'objectif reste l'instauration d'un marché libre, les pays ne devraient pas libérer totalement les mouvements de capitaux avant d'avoir opéré d'autres réformes économiques et financières.

Comme les précédents, le Rapport sur le développement dans le monde 1989 est une étude des services de la Banque mondiale et les opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement celles des Administrateurs ni des gouvernements qu'ils représentent.



Barber B. Conable
Président de
la Banque mondiale

1er juin 1989

Le présent Rapport a été établi par une équipe dirigée par Millard F. Long, composée de Yoon Je Cho, Warren L. Coats, Jr., Eirik Evenhouse, Barbara Kafka, Catherine Mann, Gerhard Pohl, Dimitri Vittas, Robert Vogel et Robert Wieland, et assistée par Anastasios Filippides, Lynn Steckelberg Khadiagala, Clifford W. Papik, Anna-Birgitta Viggh and Bo Wang. Les travaux ont été réalisés sous la direction générale de Stanley Fischer.

Bien d'autres personnes, à la Banque et hors de la Banque, ont fourni d'utiles observations et contributions (voir la notice bibliographique). Le Département de l'économie internationale a établi les données et les projections présentées dans le premier chapitre et dans l'annexe statistique, ainsi que les Indicateurs du développement dans le monde. La production du rapport a été assurée par Les Barker, Pensri Kimpitak, Cathe Kocak, Victoria Lee, Walton Rosenquist, Nancy Snyder et Brian J. Svikhart, et la documentation a été rassemblée avec l'aide d'Iris Anderson. Le personnel d'appui, dirigé par Rhoda Blade-Charest, se composait de Trinidad S. Angeles et de María Guadalupe M. Mattheisen. La rédaction a été coordonnée par Clive Crook.

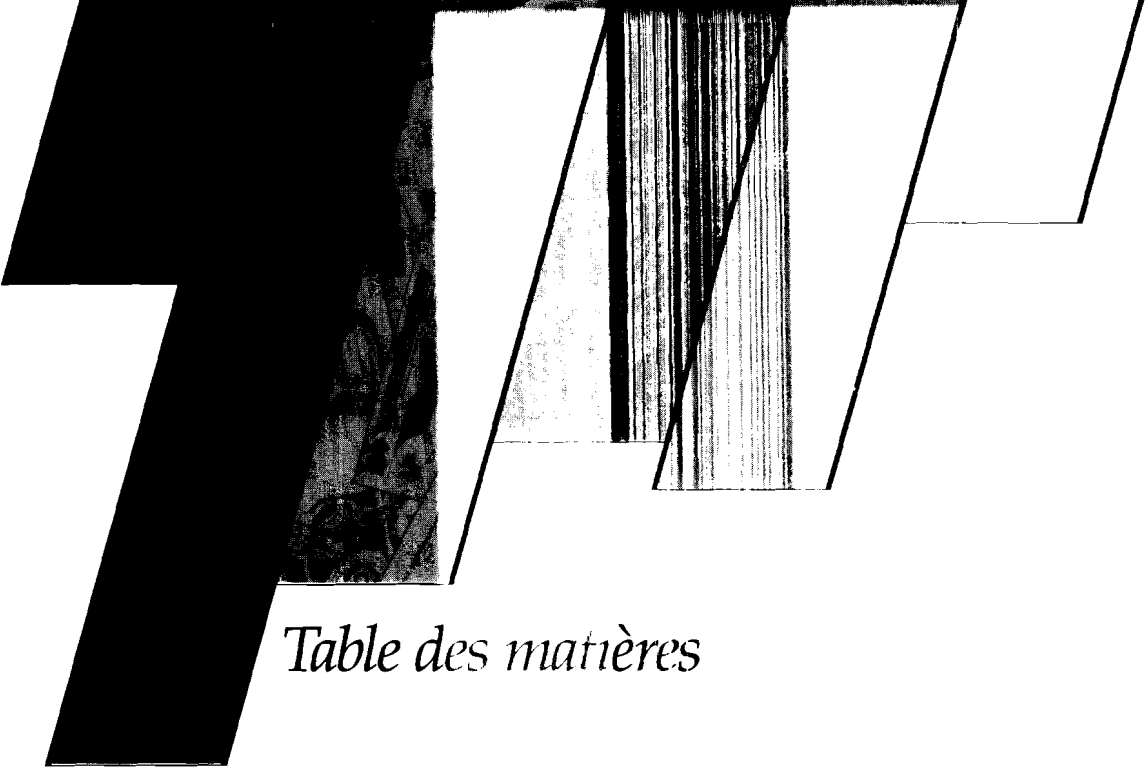


Table des matières

Définitions et notes ix

Systèmes financiers et développement : vue d'ensemble 1

Le contexte économique

Origines de la détresse financière 2

Les conditions du développement financier 4

Les institutions et les marchés 4

La voie de la réforme 5

Plan du Rapport 6

1 Ajustement et croissance dans les années 80 et 90 8

Le climat économique international 10

Les politiques d'ajustement structurel : un défi à relever 13

Problèmes actuels de développement 18

Perspectives de croissance 21

2 L'importance des systèmes financiers 31

Systèmes financiers et croissance 32

Risques et coûts des opérations financières 39

Les interventions des pouvoirs publics 43

La structure du système financier 45

3 L'évolution des systèmes financiers 50

Le développement des systèmes de paiement 50

Le développement du financement du commerce 52

Les effets de la grande industrialisation 52

Les crises financières 54

Les systèmes financiers des pays en développement 57

La réglementation financière après la deuxième guerre mondiale 59

L'innovation financière depuis les années 70 62

Les préoccupations actuelles des autorités des pays industriels 63

4	Problèmes du secteur financier dans les pays en développement	65
	Intervention des administrations publiques dans la répartition du crédit	67
	Politiques macroéconomiques et développement financier	74
	La tâche de la réforme financière	82
5	Les systèmes financiers en détresse	84
	Conséquences économiques de la détresse financière	85
	Origines de la détresse financière	90
	Enseignements de la restructuration financière	94
6	Fondements des systèmes financiers	101
	Contrats financiers et recouvrement des créances	101
	Développement des fondements juridiques	102
	Actualité et exactitude de la comptabilité	108
	Réglementation prudentielle des institutions financières et des marchés des capitaux	109
7	Le développement des systèmes financiers	115
	Le financement de l'investissement	115
	La création d'institutions financières et de marchés des capitaux	122
	Priorités en matière de réforme	132
8	La situation du secteur financier informel	134
	Les modalités informelles de financement	135
	Les modalités de financement semi-formelles	139
	Améliorer le financement du secteur non structuré	141
9	Vers une libéralisation et une ouverture plus grandes des systèmes financiers	145
	Aspects récents de la réforme financière	145
	Les leçons de la réforme	150
	Les composantes de la réforme financière	152
	Conclusions du Rapport	156
	Notice bibliographique	158
	Annexe statistique	170

Indicateurs du développement dans le monde 181

Encadrés

1.1	L'échéance européenne de 1992 et les pays en développement	20
1.2	Quelques concepts relatifs à la dette	22
1.3	Les prises de participation étrangères	30
2.1	Vivre sans monnaie	33
2.2	Coûts transactionnels et offre de crédit	37
2.3	Taux d'intérêt réels et croissance	40
2.4	Les swaps de risques	42
2.5	La garantie des dépôts	44
2.6	La politique monétaire	47
3.1	Marco Polo découvre le papier-monnaie	51
3.2	Le financement du commerce dans l'Italie de la Renaissance	53
3.3	Les escroqueries financières	56
3.4	Le sous-développement financier au Nigéria	58
3.5	La banque traditionnelle en Inde	58
3.6	La banque universelle	60
4.1	L'orientation du crédit en Turquie	67

4.2	Programme de prêt en faveur des petites entreprises en Equateur	70
4.3	Crédit et redistribution du revenu au Costa Rica	71
4.4	La Botswana Development Corporation	72
4.5	La taxe d'inflation	76
4.6	Taxation de l'intermédiation financière aux Philippines	77
4.7	Le marché informel	80
4.8	Indexation financière au Brésil	81
5.1	Exemples de détresse financière	86
5.2	Solvabilité et liquidité bancaires	87
5.3	Comment la mauvaise gestion bancaire chasse la bonne	92
5.4	La crise des sociétés d'épargne et de crédit aux Etats-Unis : les leçons du risque moral	93
5.5	Les banques peuvent-elles «s'en tirer toutes seules»?	95
5.6	La restructuration d'une grande entreprise : un exemple mexicain	99
6.1	Droit civil et commercial en Corée	103
6.2	Conséquences financières et économiques du régime foncier en Thaïlande	105
6.3	Banques islamiques	106
6.4	Application du droit commercial au Pakistan	107
6.5	Caractéristiques d'un système de contrôle bancaire	111
6.6	Fonds de placement en Egypte	113
7.1	Structure de l'investissement et stock de capital	116
7.2	Le financement des entreprises, théorie et pratique	118
7.3	L'évolution financière d'une entreprise pakistanaise	121
7.4	Le financement du logement	122
7.5	La modernisation des banques : l'expérience indonésienne	124
7.6	Les banques guinéennes	126
7.7	Les caisses de retraite en tant que source de financement à terme	129
7.8	Les marchés financiers de l'Inde	130
8.1	Modes informels de financement au Niger	135
8.2	Les tontines	138
8.3	La Banque Grameen du Bangladesh, autre formule de financement du secteur non structuré	140
8.4	Les Baden Kredit Kecamatan : innovation financière en faveur du secteur non structuré en Indonésie	143
9.1	Libéralisation financière en Nouvelle-Zélande	149
9.2	La réforme financière en Corée	150

Figures du texte

1.1	Croissance du PNB réel dans les pays en développement, par région, 1965 à 1988	9
1.2	PNB réel par habitant dans les pays en développement, par région, 1965 à 1988	9
1.3	Croissance de la production et des échanges commerciaux, 1980 à 1988	11
1.4	Croissance du volume des exportations dans les pays en développement, par région, 1965 à 1988	12
1.5	Prix réels des produits de base, 1970 à 1988	13
1.6	Taux d'épargne et d'investissement dans les pays en développement, par région, 1965 à 1987	15
1.7	Taux de change effectifs réels dans les pays en développement, par région, 1978 à 1988	21
1.8	Engagements intérieurs et extérieurs de certains pays en développement, 1975, 1981 et 1987	28
2.1	Taux moyens d'épargne et d'investissement et excédents et déficits sectoriels dans 14 pays en développement	35
2.2	Indicateurs de développement du secteur financier	38
3.1	Evolution des actifs financiers dans certains pays, 1800 à 1987	55
4.1	Emprunts de l'administration centrale, par origine, 1975 à 1985	74
4.2	Taux d'intérêt réels dans les pays en développement et aux Etats-Unis, 1967 à 1985	78

4.3	Epargne financière et taux réel des intérêts servis sur les dépôts en Argentine et en Thaïlande, 1970 à 1987	79
4.4	Prix, production et crédit bancaire en Colombie	82
5.1	Rapport entre le crédit nouveau et l'investissement dans certains pays en développement, 1973 à 1979 et 1980 à 1986	89
5.2	Pertes des banques centrales et crédit interne nouveau dans certains pays en développement, 1980 à 1987	90
7.1	Crédits à moyen et long termes en pourcentage de l'encours total du crédit provenant des banques commerciales et autres institutions financières dans certains pays en développement, 1970 et 1986	117
7.2	Indices boursiers pour certains pays en développement et les Etats-Unis, 1987 et 1988	132

Tableaux du texte

1.1	Indicateurs économiques, selon le scénario ajustement/croissance et selon le scénario pessimiste	25
1.2	Perspectives de croissance : scénario ajustement/croissance et scénario pessimiste	26
1.3	Evolution de certains flux de capitaux à destination des pays en développement, 1981 et 1987	29
2.1	Epargne et croissance dans les pays en développement, 1965 à 1987	33
2.2	Excédent moyen, par secteur, dans 14 pays en développement, diverses années	36
2.3	Taux de croissance et autres indicateurs économiques, par groupe de pays classés selon le niveau des taux d'intérêt réels (taux positifs, modérément négatifs ou fortement négatifs), 1965-1973 et 1974-1985	39
2.4	Structure du système financier de différents pays, 1985	48
4.1	Taux d'inflation annuels moyens, 1965 à 1987	75
4.2	Taux réels des intérêts débiteurs dans certains pays, 1980 à 1986	79
7.1	Indicateurs boursiers, 1987	131

Tableaux de l'annexe statistique

A.1	Accroissement passé (1965 à 1987) et projeté (jusqu'à l'an 2000) de la population	170
A.2	Population et PNB par habitant, en 1980, et taux de croissance, 1965 à 1988	171
A.3	Population et composition du PIB, diverses années, 1965 à 1988	171
A.4	PIB, en 1980, et taux de croissance, 1965 à 1988	172
A.5	Structure de la production du PIB, diverses années, 1965 à 1987	173
A.6	Taux de croissance par secteur, 1965 à 1987	173
A.7	Consommation, investissement et épargne, diverses années, 1965 à 1987	174
A.8	Croissance du volume des exportations, 1965 à 1988	175
A.9	Variation des prix à l'exportation et des termes de l'échange, 1965 à 1988	176
A.10	Croissance de la dette à long terme des pays à revenu faible ou intermédiaire, 1970 à 1988	177
A.11	Investissement, épargne et besoin de financement, 1965 à 1987	178
A.12	Composition de l'encours de la dette, 1970 à 1987	179



Définitions et notes sur les données

Termes financiers

- *Banques.* Institutions financières recevant des fonds, principalement sous forme de dépôts remboursables à vue ou à brève échéance (tels que dépôts à vue, dépôts à terme et dépôts d'épargne). L'appellation générale «banques» recouvre les banques commerciales dont le rôle est seulement d'accepter les dépôts et d'octroyer des crédits à court et moyen termes; les banques d'affaires spécialisées dans les opérations relatives à l'échange de titres et dans la garantie des émissions de titres; les banques de crédit immobilier qui financent le secteur du logement, etc. Dans certains pays, il existe des banques universelles combinant les fonctions de banque commerciale, de banque d'affaires et parfois de société d'assurance.

- *Base monétaire.* Monnaie fiduciaire en circulation, plus les dépôts (des banques et d'autres résidents, mais non des administrations publiques) auprès des autorités monétaires.

- *Capitalisation boursière.* Valeur totale des titres en circulation telle qu'elle résulte de leur cotation sur le marché.

- *Coefficient d'endettement.* Ratio entre l'endettement et les fonds propres ou entre l'endettement et la totalité des capitaux employés.

- *Contrat à terme.* Engagement d'acheter ou de vendre à une date future une quantité déterminée de produits ou de titres à un prix prédéterminé.

- *Couverture.* Acquisition d'un contrat financier visant à protéger l'acheteur contre une modification ultérieure du prix d'un produit ou d'un titre dans lequel il possède un intérêt.

- *Décote.* Abattement par rapport à la valeur faciale d'un contrat financier.

- *Effets de commerce.* Instruments de dette à court terme principalement utilisés pour le financement du commerce. Il peut s'agir de billets à ordre, par lesquels le souscripteur s'engage à payer à un bénéficiaire ou à son ordre un montant déterminé à une date définie, ou de lettres de change émises par le créancier et acceptées par le débiteur. Les effets de commerce qui sont aussi acceptés par les banques sont appelés acceptations de banque. Les billets à ordre émis par de grandes sociétés pour couvrir leurs besoins financiers généraux sont appelés billets de trésorerie ou papier commercial.

- *Engagements exigibles.* Monnaie plus substitués hautement liquides, comme les dépôts d'épargne.

- *Épargne financière.* Part du patrimoine total détenue sous forme d'actifs financiers.

- *Financement à terme.* Financements sous la forme de participations ou de prêts à moyen et long termes.

- *Indexation.* Mécanisme d'ajustement périodique de la valeur nominale des contrats en fonction de l'évolution d'un indice des prix déterminé.

- *Institutions de financement du développement (IFD).* Intermédiaires financiers dont la principale

activité est de financer le développement par la fourniture de ressources financières (prêts et participations). Elles peuvent être spécialisées dans un secteur particulier comme l'industrie, l'agriculture ou le logement. La plupart ne fournissent que des ressources à moyen et long termes, mais certaines, en particulier celles qui sont spécialisées dans l'agriculture, fournissent aussi des ressources à court terme.

- *Institutions d'épargne contractuelle.* Caisses professionnelles de retraite, fonds nationaux de prévoyance, compagnies d'assurance-vie et institutions analogues qui collectent l'épargne à long terme sur une base contractuelle.

- *Intermédiaires financiers non bancaires.* Institutions financières, comme les sociétés de crédit immobilier et les compagnies d'assurances, dont les engagements sont moins liquides que ceux qui sont normalement considérés comme faisant partie de la masse monétaire.

- *Investissements de portefeuille étrangers.* Investissements effectués sur les marchés financiers d'un pays par des non-résidents, sans que l'investisseur fournisse des services techniques ou gestionnels comme il le fait habituellement dans le cas d'investissements directs.

- *Marché des eurodevises.* Marché sur lequel s'échangent les éléments d'actif et de passif détenus hors du pays d'émission de la monnaie dans laquelle ils sont libellés.

- *Marché financier.* Marché où sont effectuées les opérations d'émission et d'échange d'instruments financiers à long terme, tels qu'actions ou obligations.

- *Marché informel.* Marché monétaire et financier non officiel.

- *Marché monétaire.* Marché où s'échangent les titres à court terme, comme les bons du Trésor, les certificats de dépôt et les effets de commerce.

- *Masse monétaire.* Monnaie fiduciaire et autres avoirs liquides. Les définitions étroites, comme celle de M1, ne recouvrent que la monnaie utilisée comme moyen d'échange. Définie plus largement (par exemple, M2 ou M3), l'expression désigne M1, plus la monnaie utilisée comme réserve de valeur.

M1. Monnaie fiduciaire hors banques plus dépôts à vue, à l'exclusion de ceux des administrations publiques et des institutions bancaires.

M2. M1, plus les dépôts à terme et les dépôts d'épargne (autres que les gros certificats de dépôts) dans les banques commerciales.

M3. M2, plus les dépôts auprès des institutions d'épargne non bancaires.

- *Prêt non productif.* Créance sur un emprunteur

qui ne respecte pas ses obligations contractuelles (par exemple, en ce qui concerne le paiement des intérêts ou le remboursement du principal).

- *Prise de participation.* Fourniture de ressources financières sous une forme qui confère à leur propriétaire un droit sur les bénéficiaires et le capital de l'entreprise.

- *Réserve fractionnaire.* Pratique des banques commerciales consistant à détenir en réserve des actifs extrêmement liquides (généralement sous forme de dépôts à la banque centrale) ne correspondant qu'à une fraction de leurs engagements sous forme de dépôts.

- *Seigneurage.* Bénéfice net tiré de l'émission de monnaie.

- *Swap.* Echange de flux futurs de paiements entre deux parties ou davantage.

- *Tontine.* Groupe informel de six à quarante personnes qui cotisent régulièrement (par exemple, tous les mois) à un fonds dont le produit est attribué à tour de rôle à chaque membre du groupe.

Groupements de pays

Aux fins de ses opérations et analyses, la Banque classe les économies en fonction de leur PNB par habitant. D'autres organisations internationales utilisent un système différent pour classer les pays en développement (voir le tableau comparatif figurant aux pages 280-81).

Le classement utilisé dans la présente édition du *Rapport sur le développement dans le monde*, dans son annexe statistique et dans les Indicateurs du développement dans le monde diffère de celui de l'édition de 1988; les principaux changements sont les suivants : a) le groupe des «pays en développement» a été supprimé, mais il sera néanmoins fait référence aux groupes de revenu «économies à revenu faible ou intermédiaire», b) toutes les économies ayant un PNB par habitant égal ou supérieur à 6.000 dollars sont classées dans le groupe des économies à revenu élevé; et c) le Rapport 1988 distinguait, parmi les «pays en développement», les «pays exportateurs de pétrole» et les «pays exportateurs de produits manufacturés»; ces deux sous-catégories ne figurent plus dans le Rapport 1989. En outre, les «pays exportateurs de pétrole à revenu élevé» ne font plus l'objet d'un groupe séparé; le groupe «pays industriels» du Rapport 1988 forme cette année la sous-catégorie *pays membres de l'OCDE* du nouveau groupe *économies à revenu élevé*; et le Rapport 1989 inclut un nouvel agrégat, *toutes économies déclarantes*, comprenant une sous-catégorie *pays exportateurs de pétrole*. Il convient en

outre de noter que, comme les années précédentes, les pays sont classés sur la base des estimations les plus récentes de leur PNB par habitant. La composition de chaque groupe de revenu peut donc varier d'une édition à l'autre. Une fois le classement effectué aux fins du Rapport d'une année quelconque, toutes les données rétrospectives présentées dans ce Rapport sont fondées sur les mêmes groupes de pays. Les groupes de pays utilisés dans le Rapport sur le développement dans le monde 1989 sont définis ci-après.

- Les *économies à faible revenu* sont celles dont le PNB par habitant était égal ou inférieur à 480 dollars en 1987.

- Les *économies à revenu intermédiaire* sont celles dont le PNB par habitant était supérieur à 480 dollars, mais inférieur à 6.000 dollars, en 1987; elles sont subdivisées entre économies à revenu intermédiaire, tranche inférieure, et économies à revenu intermédiaire, tranche supérieure, selon que leur PNB par habitant était inférieur ou supérieur à 1.940 dollars en 1987.

- Les *économies à revenu élevé* sont celles dont le PNB par habitant était égal ou supérieur à 6.000 dollars en 1987.

Dans les rapports précédents, on a toujours distingué entre économies à faible revenu et économies à revenu intermédiaire selon que leur PNB par habitant était inférieur ou supérieur à un niveau donné, mais la ligne de démarcation entre économies à revenu intermédiaire et économies à revenu élevé était en revanche assez floue. Les pays industriels à économie de marché et les pays exportateurs de pétrole à revenu élevé faisaient l'objet de deux catégories séparées, mais certains pays restaient classés dans le groupe des pays à revenu intermédiaire, bien que leur PNB par habitant fût supérieur à celui de certains pays classés parmi les pays à revenu élevé. La présente édition élimine cette anomalie en fixant à 6.000 dollars la ligne de partage entre économies à revenu intermédiaire et économies à revenu élevé.

Les économies à revenu faible ou intermédiaire sont parfois appelées «économies en développement»; l'emploi de cette expression pour des raisons de commodité ne veut pas dire que toutes les économies incluses dans ce groupe se trouvent dans une situation similaire, ni que les autres économies aient achevé leur développement ou soient parvenues à un stade plus avancé. Le classement par niveau de revenu ne reflète pas nécessairement le degré de développement. (Dans les Indicateurs du développement dans le monde 1989, le symbole † est portée en regard du nom des économies à revenu élevé classées par les Nations

Unies ou considérées par leurs responsables comme appartenant à la catégorie des économies en développement.) L'utilisation du terme «pays» pour désigner des économies n'implique aucun jugement de la part de la Banque mondiale sur le statut juridique ou autre d'un territoire quelconque.

- Les *économies non membres non déclarantes* sont l'Albanie, l'Angola, la Bulgarie, la République populaire démocratique de Corée, Cuba, la Mongolie, la Namibie, la République démocratique allemande, la Tchécoslovaquie et l'Union des Républiques socialistes soviétiques.

A des fins analytiques, outre les groupes géographiques, on a aussi utilisé d'autres classements, qui se recoupent en partie, fondés essentiellement sur les exportations ou sur l'endettement extérieur. Les économies ayant plus de 1 million d'habitants qui ont été incluses dans ces groupes sont énumérées ci-après.

Groupements analytiques

- Les *pays exportateurs de pétrole* sont les pays dont les exportations de pétrole et de gaz, y compris les réexportations, représentent au moins 30 % des exportations de marchandises; ce sont l'Algérie, l'Arabie saoudite, le Cameroun, la République populaire du Congo, la République arabe d'Égypte, les Emirats arabes unis, l'Équateur, le Gabon, l'Indonésie, la République islamique d'Iran, l'Iraq, le Koweït, le Mexique, le Nigéria, la Norvège, l'Oman, la République arabe syrienne, la Trinité-et-Tobago et le Venezuela.

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

- Les *pays membres de l'OCDE*, sous-groupe de la catégorie économies à revenu élevé, comprennent les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques, à l'exception de la Grèce, du Portugal et de la Turquie, qui figurent parmi les économies à revenu intermédiaire.

Groupements géographiques (économies à revenu faible ou intermédiaire)

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

- Le groupe *Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord* comprend huit pays d'Europe — Chypre, Grèce, Hongrie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie et Yougoslavie —, toutes les économies d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient, ainsi que l'Afghanistan.

- Le groupe *Asie de l'Est* comprend toutes les économies à revenu faible ou intermédiaire d'Asie de l'Est et du Sud-Est et du Pacifique, situées à l'est de la Chine, y compris cette dernière, et la Thaïlande.

- Le groupe *Asie du Sud* comprend le Bangladesh, le Bhoutan, la Birmanie, l'Inde, le Népal, le Pakistan et Sri Lanka.

- Le groupe *Amérique latine et Caraïbes* comprend tous les pays d'Amérique et des Caraïbes situés au sud des Etats-Unis.

Abréviations et sigles

AMF Arrangement multifibres

BDC Botswana Development Corporation

BFN Banco de Fomento Nacional

BIRD Banque internationale pour la reconstruction et le développement (Banque mondiale)

BKK Badan Kredit Kecamatan

BNI Bank Negara Indonesia

CEE Communauté économique européenne (République fédérale d'Allemagne, Belgique, Danemark, Espagne, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal et Royaume-Uni)

COOPEC Coopérative d'épargne et de crédit

EMBRAER Empresa Brasileira de Aeronáutica

FMI Fonds monétaire international

FOPINAR Fondo de Fomento para la Pequeña Industria y la Artesanía

FSLIC Federal Savings and Loan Insurance Corporation

GATT Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

IDA Association internationale de développement

IFD Institution de financement du développement

IFS *International Financial Statistics* (Statistiques financières internationales), publication mensuelle du FMI

IPC Indice des prix à la consommation

OCDE Organisation de coopération et de développement économiques (République

fédérale d'Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, Etats-Unis, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Japon, Luxembourg, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse et Turquie)

PIB Produit intérieur brut

PNB Produit national brut

S&L Savings and loan association

SEC Securities and Exchange Commission

SFI Société financière internationale

UMOA Union monétaire ouest-africaine

VISA Valores Industriales S. A.

Notes sur les données

Le terme *dollars* désigne, sauf indication contraire, le dollar courant des Etats-Unis.

Les *taux de croissance* sont basés sur des données en prix constants et, sauf indication contraire, ils ont été calculés par la méthode des moindres carrés. Pour plus de détails sur cette méthode, voir les notes techniques des Indicateurs du développement dans le monde.

- Dans les tableaux, le symbole .. signifie «non connu».

- Dans les tableaux, le symbole — signifie «sans objet».

- Dans les tableaux, les nombres 0 ou 0,0 indiquent une valeur nulle ou inférieure à la moitié de l'unité indiquée, sans que l'on puisse préciser davantage.

Les tableaux et les chiffres reposent tous, sauf indication contraire, sur des données de la Banque mondiale. La date limite pour toutes les données des Indicateurs du développement dans le monde est le 30 avril 1989.

Les données provenant de sources secondaires ne vont pas toujours au-delà de la fin de 1987. Les données rétrospectives fournies dans le présent Rapport peuvent différer de celles qui figuraient dans les Rapports précédents, car les chiffres sont constamment mis à jour à mesure que s'améliorent les données disponibles et du fait aussi de l'emploi de nouvelles techniques d'agrégation qui permettent d'inclure dans les groupes un plus grand nombre de pays que les années précédentes.

Les termes économiques et démographiques sont définis dans les notes techniques des Indicateurs du développement dans le monde.



Systemes financiers et developpement : vue d'ensemble

Les événements des années 80 ont conduit un grand nombre de pays en développement à reconsidérer leur stratégie de développement. Bien que ces pays diffèrent entre eux par l'ampleur des interventions des administrations publiques et par les progrès déjà accomplis dans la stabilisation et la restructuration de leur économie, la plupart ont décidé de compter davantage sur le secteur privé et sur les signaux du marché pour orienter la répartition des ressources. Pour tirer le meilleur parti de cet élargissement de la place faite à des décisions libres fondées sur le marché, il leur faut un système financier efficace.

Le système financier fournit en effet des services essentiels à une économie moderne. L'utilisation d'un moyen d'échange stable et largement accepté réduit le coût des transactions et facilite le commerce, donc la spécialisation de la production. L'existence d'actifs financiers attrayants quant à leur rendement, leur liquidité et leur sécurité encourage la constitution d'une épargne financière. En évaluant les diverses possibilités d'investissement et en suivant de près les activités des emprunteurs, les intermédiaires financiers contribuent à une meilleure utilisation des ressources. La possibilité de recourir à une grande variété d'instruments financiers permet aux agents économiques de mettre en commun les risques, d'en déterminer le prix et de les échanger. Le commerce, une utilisation efficace des ressources,

l'épargne et la prise de risques sont les piliers d'une économie en expansion.

Dans le passé, les mesures prises par les pouvoirs publics pour promouvoir le développement de leur économie en agissant sur les taux d'intérêt, en canalisant le crédit vers les secteurs prioritaires et en s'assurant des ressources peu coûteuses pour financer leurs propres activités ont entravé le développement des systèmes financiers. Plus récemment, les systèmes ont dû faire face à un autre problème lorsque, sous l'effet des chocs économiques des années 80, un grand nombre d'emprunteurs n'ont pu assurer le service de leur dette. Dans plus de 25 pays en développement, les autorités ont dû venir au secours des intermédiaires en difficulté. La restructuration des intermédiaires insolubles offre aux pouvoirs publics l'occasion de repenser et de remodeler leur système financier.

La création de conditions favorables à l'établissement d'une structure financière plus solide et plus équilibrée améliorera l'aptitude des systèmes financiers nationaux à contribuer à la croissance. En rétablissant la stabilité économique, en améliorant le cadre juridique, comptable et réglementaire, en fixant des règles pour la diffusion d'informations plus complètes et en faisant en sorte que la fiscalité ne pèse pas indûment sur l'activité financière, les pouvoirs publics peuvent créer des conditions propices au bon fonctionnement des

systèmes financiers. Le présent Rapport étudie les leçons de l'expérience des pays à revenu élevé et des pays en développement, et tente de définir les mesures qui permettront aux systèmes financiers nationaux de fournir les services dont l'économie aura besoin dans les années 90.

Le contexte économique

En 1988, la situation a généralement été favorable à la croissance de l'économie des pays en développement. Les pays à revenu élevé ont joui d'une croissance régulière avec un faible taux d'inflation pour la sixième année consécutive, et leur expansion a même été plus rapide qu'en 1987. Les taux d'intérêt et de change ont été moins instables qu'au cours des premières phases de la reprise de l'expansion après la récession mondiale de 1982, et les prix des principaux produits de base exportés par les pays en développement ont augmenté de 20 % en moyenne.

Certains pays en développement ont profité de cette conjoncture internationale favorable. La plupart des pays d'Asie ont obtenu de bons résultats; le produit national brut (PNB) de plusieurs d'entre eux aurait progressé au rythme annuel de 10 %. Toutefois, certains pays ont continué à subir les effets de politiques intérieures malencontreuses, d'un endettement excessif, et des chocs économiques des années 80. Dans un grand nombre de nations africaines, le taux de croissance est resté proche de zéro. Les économies très endettées ont elles aussi continué à stagner. Au sommet de Toronto, les chefs d'Etat ou de gouvernement des pays créanciers sont convenus d'alléger la dette des pays les plus pauvres et les plus endettés, comme ceux d'Afrique subsaharienne et, au début de 1989, ils ont fait les premiers pas vers l'acceptation d'allègements pour les pays à revenu intermédiaire. Mais, malgré l'augmentation en 1988 des montants versés aux pays très endettés, les transferts nets de capitaux vers ces pays sont restés négatifs.

La croissance future des pays en développement dépendra en partie des politiques des pays à revenu élevé. En assurant le succès des négociations commerciales multilatérales d'Uruguay, ces derniers peuvent créer un environnement favorable aux exportations des pays en développement. L'application, par les pays à revenu élevé, de politiques budgétaires plus restrictives, mais de politiques monétaires moins restrictives, ferait baisser les taux d'intérêt internationaux, ce qui

allégerait le fardeau de la dette. Pareille évolution profiterait à la fois aux pays en développement et aux pays à revenu élevé. Mais bien plus importantes encore seront les politiques appliquées par les pays en développement eux-mêmes. Ils peuvent améliorer leurs perspectives de croissance en continuant à promouvoir l'équilibre des finances publiques et l'adoption de réformes commerciales. L'amenuisement des apports de capitaux étrangers donne une importance primordiale aux politiques de nature à encourager l'épargne et l'investissement intérieurs et à orienter le flux des ressources vers des activités rentables — en d'autres termes, aux politiques qui amélioreront l'efficacité des systèmes financiers nationaux.

Origines de la détresse financière

Quand, au cours des années 50 et 60, les pays en développement ont entrepris de moderniser leur économie, leurs systèmes financiers se composaient surtout de banques commerciales sous contrôle étranger, qui offraient des crédits à court terme pour le commerce intérieur et extérieur. Les gouvernements ont décidé de remodeler leurs systèmes financiers afin que la répartition des ressources soit conforme à leur stratégie de développement. Dans ce but, ils ont créé de nouvelles institutions financières chargées de financer, moyennant de faibles taux d'intérêt, les secteurs qui devaient constituer le fer de lance du développement industriel, ou bien ils ont demandé à celles qui existaient déjà de faire de même. Les administrations publiques ont elles-mêmes beaucoup emprunté, tant au système financier intérieur qu'à l'étranger, pour financer leurs déficits budgétaires et les besoins des entreprises publiques. Dans de nombreux pays, il a également été demandé aux banques d'ouvrir des agences en milieu rural afin de mobiliser des dépôts et de fournir du crédit à des petits exploitants très dispersés.

Pendant les années 60, cette stratégie de développement a semblé fonctionner : beaucoup de pays en développement ont rapidement progressé. En revanche, au cours des années 70, les résultats économiques ont été plus inégaux. Malgré des termes de l'échange favorables et une offre abondante de financements extérieurs peu coûteux, la croissance a commencé à fléchir dans certains pays. Exception faite de l'Asie, un petit nombre seulement de pays en développement ont connu une croissance rapide dans les années 80.

L'approche interventionniste a eu des résultats

beaucoup moins satisfaisants en ce qui concerne le développement financier. Sous la pression des autorités, les banques ont effectivement prêté aux entreprises publiques et aux secteurs prioritaires à des taux d'intérêt inférieurs à ceux du marché, mais les marges étaient souvent insuffisantes pour couvrir leurs coûts. Un grand nombre de ces prêts ciblés n'ont pas été remboursés. Le contrôle exercé sur les taux d'intérêt a détourné les épargnants des actifs financiers nationaux et découragé les institutions d'accorder des prêts à plus long terme ou à des emprunteurs plus risqués. Dans certains pays, les emprunts publics aux banques commerciales ont évincé le secteur privé; dans d'autres, le financement des besoins d'emprunt du secteur public par la création de monnaie a conduit à une inflation rapide. Beaucoup de pays ont créé un marché pour le crédit à court terme, mais, à quelques exceptions près, les systèmes de financement à long terme restent rudimentaires. En résumé, les systèmes financiers de la quasi-totalité des pays en développement sont encore exigus et peu diversifiés.

Depuis quelques années, le fait que les emprunteurs ne peuvent ou ne veulent plus assurer le service de leur dette entraîne un grave problème. Ses origines remontent aux chocs du début des années 80 et aux politiques industrielles et financières appliquées depuis une trentaine d'années. Beaucoup de pays étaient tributaires de leurs exportations de produits primaires et de leurs emprunts à l'étranger pour payer les importations indispensables à leurs programmes d'industrialisation. Or, surtout pour les pays très endettés, le recours à des emprunts extérieurs est devenu coûteux lorsque les taux d'intérêt ont augmenté à la fin des années 70, et il est même devenu pratiquement impossible lorsque les banques commerciales étrangères ont cessé d'accorder des prêts volontaires après 1982. La détérioration des termes de l'échange et la récession internationale du début des années 80 ont rendu encore plus difficile le financement des importations. De nombreux pays se sont trouvés dans l'obligation de réduire leur déficit commercial. Pour encourager l'exportation, ils ont dévalué leurs monnaies et abaissé leurs droits de douane et d'autres obstacles au commerce. Les entreprises des pays en développement ont ainsi dû faire face à de brusques modifications des rapports de prix, souvent dans un contexte de récession interne. Beaucoup n'ont plus été rentables et ont donc cessé de pouvoir assurer le service de leurs emprunts.

Beaucoup de banques, au lieu de s'adresser à la justice pour obtenir une saisie, ont préféré continuer d'inscrire à l'actif les intérêts impayés et reconduire les prêts non remboursés. Ce comportement s'explique, dans certains cas, par les liens qui existaient entre les propriétaires des entreprises débitrices et ceux des banques et, dans d'autres, par le fait que la constitution de provisions pour pertes sur prêts aurait rendu les banques insolubles. Les sûretés obtenues des emprunteurs étaient souvent insuffisantes et les procédures de saisie étaient lourdes et tendaient à favoriser les débiteurs, si bien que, dans de nombreux pays, les banques n'ont pas jugé possible de poursuivre les mauvais payeurs. La reconduction des emprunts non remboursés et l'octroi de nouveaux prêts pour couvrir les intérêts impayés ont compromis le processus d'ajustement : au lieu de financer de nouvelles activités rendues rentables par l'évolution des rapports de prix, les nouveaux prêts ont servi en grande partie à maintenir à flot des entreprises qui n'étaient plus viables.

Dans de nombreux pays en développement, les institutions financières ont subi de lourdes pertes, beaucoup sont insolubles et certaines sont même en faillite. Le problème n'a rien de nouveau, mais ce qui est sans précédent, c'est l'ampleur qu'il revêt aujourd'hui — c'est-à-dire le nombre des institutions insolubles, l'étendue de leurs pertes et le nombre des pays concernés. Si plus de 25 pays en développement ont pris des mesures au cours des années 80 pour restructurer leurs institutions financières, beaucoup ne se sont occupés que des institutions les plus grandes ou les plus menacées; la situation d'autres institutions reste gravement compromise. La restructuration des banques ne va pas sans poser des difficultés sur le plan politique, surtout lorsqu'elles appartiennent au secteur public ou que les principaux emprunteurs défaillants sont des entreprises publiques. Cependant, l'expérience montre que l'inaction coûte cher et que les pertes augmentent avec le temps.

Les réformes doivent aller au-delà de la reconstitution du capital des banques insolubles et s'attaquer aussi aux causes profondes de cette insolvabilité. Les administrations publiques peuvent s'efforcer d'assurer la stabilité au niveau macroéconomique, ce qui signifie, en général, réduire leurs dépenses. Elles peuvent aussi entreprendre les ajustements structurels qui permettront un emploi plus productif des ressources. La restruc-

turation ou la fermeture des entreprises insolubles doit faire partie intégrante de ce processus; sinon, les intermédiaires financiers renfloués qui continueront à leur consentir des prêts redeviendront eux-mêmes insolubles.

Les conditions du développement financier

Les pays qui ont une économie stable et des marchés des capitaux suffisamment développés et concurrentiels gagneraient à laisser les forces du marché jouer un plus grand rôle dans la détermination des taux d'intérêt. Si ces conditions ne sont pas remplies, les autorités peuvent décider de régler les taux d'intérêt, mais si ce contrôle n'est pas assez souple pour prendre en compte l'inflation et les pressions du marché, il entravera le développement financier. Un bon positionnement des taux d'intérêt revêt une importance particulière pour les pays dont les marchés financiers sont ouverts.

Dans le passé, les pouvoirs publics ont largement influencé la répartition du crédit. Dans un monde où les rapports de prix évoluent rapidement, dont les structures économiques sont complexes, et où les marchés des capitaux deviennent de plus en plus sophistiqués, le risque est plus grand que les interventions se révèlent malavisées. Un grand nombre de pays pourraient améliorer l'allocation de leurs ressources en réduisant le nombre des programmes d'orientation du crédit, la part de ces programmes dans le crédit total, et le degré de bonification des intérêts. Ceux qui continuent d'orienter le crédit devraient définir strictement les priorités. Il vaut mieux mettre l'accent sur la disponibilité de crédits que sur la bonification des taux d'intérêt, qui compromet le processus financier.

Il ne suffit pas seulement de libérer les institutions financières du contrôle des taux d'intérêt ou du crédit pour que les systèmes financiers se développent dans le sens voulu. Les systèmes juridiques et comptables de la plupart des pays en développement ne répondent pas adéquatement aux besoins des opérations financières modernes. Les systèmes juridiques sont souvent périmés, et l'application des lois sur la constitution et l'exécution des garanties laisse à désirer. Comme ils risquent d'avoir du mal à se faire rembourser et qu'ils peuvent difficilement suivre la situation des débiteurs, les prêteurs répugnent à conclure certains types de contrats financiers. Si, face à ces réticences, les pouvoirs publics forcent les banques

à consentir des prêts qu'elles considèrent comme trop risqués, il peut en résulter des pertes. Ils encourageront l'octroi de prêts à long terme et d'autres types de financement, s'ils s'emploient à réduire le risque couru par les prêteurs — par exemple, en imposant la diffusion d'informations financières plus complètes, en définissant les droits des prêteurs et en les faisant respecter. Pour assurer la stabilité du système financier et dissuader les prêteurs de frauder, il est également important que les autorités supervisent les institutions financières et les marchés des capitaux. Par le passé, les organismes de contrôle ont passé trop de temps à vérifier si les banques respectaient les directives relatives à la répartition des crédits, et trop peu à vérifier la qualité de leurs créances et l'adéquation de leurs fonds propres.

Les institutions et les marchés

Il est probable que les banques commerciales resteront assez longtemps les institutions dominantes. On peut augmenter leur efficacité en améliorant leurs systèmes de gestion et en les soumettant davantage à la concurrence. Cette amélioration de la gestion nécessite de nouvelles politiques de prêt, de meilleures procédures de recouvrement des créances, la mise en place de systèmes d'information plus perfectionnés et une formation plus poussée du personnel. La concurrence peut être intensifiée par l'entrée de nouvelles banques, nationales ou étrangères.

Les pays doivent également mettre en place d'autres institutions financières, dont les services viennent à la fois concurrencer et compléter ceux des banques commerciales. Les intermédiaires financiers non bancaires — comme les institutions de financement du développement, les compagnies d'assurances et les caisses de retraite — constituent d'importantes sources potentielles de financement à long terme. Toutefois, la plupart des banques de développement existantes sont insolubles. Dans les cas où ces établissements doivent être restructurés, et non pas fermés ou fusionnés avec des banques commerciales, il convient de considérer attentivement leur viabilité et leur rôle futur. Toute diversification devra tenir compte de l'expérience de leur personnel et des relations établies avec leur clientèle. A mesure qu'un nombre croissant de personnes pourront et voudront préparer leur retraite, les institutions d'épargne contractuelle élargiront leurs activités. En autorisant les caisses de retraite et les compagnies d'as-

surances à placer leurs fonds dans d'autres instruments financiers que des obligations publiques à faible taux d'intérêt, on accroîtra substantiellement le montant des ressources à long terme mises à la disposition du secteur privé.

Nombre de pays en développement ont tiré profit de la création de marchés monétaires et financiers. L'existence d'un marché monétaire accroît la concurrence entre les banques, permet de gérer la liquidité avec souplesse, fournit une base de référence pour déterminer les taux d'intérêt en fonction du marché, et constitue un instrument de la politique monétaire. Quant aux marchés financiers, ils peuvent constituer une source de capitaux à long terme — sous la forme d'obligations et d'actions — et favoriser un assainissement de la structure du capital des entreprises.

Il existe depuis longtemps, dans la plupart des pays en développement, un secteur financier informel qui fournit des services aux ménages, aux petits agriculteurs et aux petites entreprises. Ce sont généralement la famille et les amis qui constituent la principale source de crédit, mais des prêteurs sur gages fournissent aussi un volume substantiel de crédits aux emprunteurs qui peuvent leur offrir des garanties négociables, et il existe encore d'autres prêteurs qui acceptent de faire crédit à ceux qui n'ont rien à donner en gage. Les négociants font crédit à leurs clients, et les commissionnaires avancent des fonds à leurs fournisseurs. Enfin, le système des tontines est très répandu dans les pays en développement.

Les institutions financières se trouvent souvent affaiblies par l'obligation qui leur est faite de prêter à de petits emprunteurs. Ceux-ci ne tenant pas de comptabilité financière, il est difficile aux prêteurs institutionnels de déterminer lesquels offrent les meilleures chances de recouvrement. En outre, si l'emprunteur fait partie d'une catégorie favorisée par les pouvoirs publics, les intermédiaires institutionnels risquent d'avoir des difficultés à recouvrer leurs créances. Le secteur informel, en revanche, s'est montré capable de servir ce type de clientèle, mais il présente toutefois de graves inconvénients : le montant de ses prêts est faible et la gamme de ses services limitée, les marchés sont fragmentés et les taux d'intérêt parfois usuraires. Néanmoins, le secteur informel aide des emprunteurs que les institutions formelles se refusent souvent à servir, pour des raisons de coût ou de risque. Certains pays ont reconnu son existence et mis en place des programmes visant à lier plus étroitement marchés informels et formels. Les

plus efficaces des programmes formels destinés aux emprunteurs autres que les entreprises mettent à profit les systèmes locaux sans chercher à les supplanter; leurs activités comprennent à la fois la collecte de dépôts et l'octroi de prêts et sont rémunérées à des taux suffisants pour couvrir leurs coûts.

A mesure que les pays en développement s'orienteront vers des systèmes financiers plus complexes, ils pourront s'inspirer de l'expérience acquise par les pays à revenu élevé au plan des institutions et des instruments utilisés. Certaines des leçons à tirer de cette expérience ont, en fait, valeur d'incitation à la prudence. La première est que des marchés des capitaux concurrentiels, s'ils jouent un rôle efficace dans la mobilisation et l'allocation des capitaux et dans la gestion des risques, ne sont pas pour autant infaillibles — à preuve les prêts excessifs consentis aux pays en développement dans les années 70 et la crise que traversent actuellement les sociétés d'épargne et de crédit des Etats-Unis. Une autre leçon est que des systèmes financiers fondés sur le marché peuvent être instables et vulnérables à la fraude. Ces risques font ressortir l'importance d'une réglementation et d'une supervision adéquates. L'activité financière évoluant très vite, les organismes de contrôle doivent en permanence s'efforcer de trouver un juste équilibre entre la double nécessité de stimuler la concurrence et la croissance et de limiter la fraude et l'instabilité.

La voie de la réforme

Au cours de la dernière décennie, nombre de pays en développement se sont orientés vers une libéralisation du secteur financier. Dans une douzaine d'entre eux, les taux d'intérêt ont été complètement libérés; dans beaucoup d'autres, ils sont administrés de façon plus souple qu'auparavant. Seuls quelques-uns ont aboli complètement leurs programmes d'orientation du crédit, mais beaucoup en ont réduit l'ampleur. La concurrence entre institutions financières a été encouragée par l'ouverture du marché intérieur aux banques étrangères et par l'autorisation de l'entrée de nouveaux types de banques et d'intermédiaires financiers non bancaires. Plusieurs économies à planification centrale cherchent à stimuler la concurrence par une vaste restructuration de leurs systèmes bancaires.

Quelques pays sont allés très loin dans la libéralisation du système financier. L'Argentine, le

Chili et l'Uruguay, par exemple, ont appliqué de profondes réformes au milieu des années 70 et ont notamment renoncé à leurs programmes d'orientation du crédit et aboli le contrôle des taux d'intérêt et des changes. Plusieurs pays d'Asie se sont eux aussi engagés sur la voie de la déréglementation, mais leurs réformes ont été plus progressives et moins vastes. La libéralisation financière n'a pas toujours été facile. En Argentine, au Chili et en Uruguay, elle a débouché sur de graves difficultés : le Gouvernement argentin a été obligé de réintroduire des mesures de contrôle et les trois pays ont dû faire face à une vague de faillites bancaires. En Turquie, le Gouvernement a dû rétablir le contrôle des taux d'intérêt, les taux réels ayant trop fortement augmenté. Mais, en Asie, grâce à une plus grande stabilité macroéconomique et à une application plus graduelle des réformes, les autorités n'ont pas eu besoin de réintroduire les contrôles.

L'expérience montre que la libéralisation financière doit aller de pair avec des réformes macroéconomiques. Les pays où la libéralisation financière n'avait pas été précédée d'autres réformes ont souffert de mouvements de capitaux déstabilisateurs, de taux d'intérêt élevés et leurs entreprises ont connu de graves difficultés. Bien que certaines mesures doivent être prises très tôt, comme la décision de laisser les forces du marché déterminer les taux d'intérêt, une libéralisation globale ne peut réussir que si elle s'accompagne de la restructuration des banques et des entreprises insolubles et de la mise en place d'un système efficace de réglementation et de supervision. Pour que les intermédiaires financiers soient efficaces, il faut que les marchés intérieurs des capitaux soient concurrentiels. Enfin, la libération des mouvements de capitaux doit être menée avec beaucoup de soin si l'on veut éviter les flux perturbateurs qui ont posé tant de difficultés à plusieurs des pays qui avaient entrepris de déréglementer.

Les modifications apportées par de nombreux pays à leur stratégie de développement impliquent d'importants changements de leurs secteurs financiers. Les pays qui souhaitent s'en remettre davantage à l'initiative privée ont besoin de systèmes financiers fonctionnant de façon plus consensuelle. Pour cela, il faut un climat de confiance, en particulier la conviction que les contrats financiers seront honorés et que leur valeur ne sera pas entamée par l'inflation. Il est certes important, pour promouvoir le développement financier, de porter les prix — c'est-à-dire les

taux d'intérêt — à leur juste niveau, mais cela ne suffit pas. Les pays doivent en outre créer les institutions financières appropriées, mettre au point de meilleurs systèmes de supervision et de règles prudentielles, améliorer la diffusion de l'information financière, se doter des compétences nécessaires à la gestion d'opérations financières complexes et promouvoir la prise de «bonnes habitudes» financières. Rien de tout cela ne sera facile ni rapide.

Plan du Rapport

Le premier chapitre décrit l'environnement macroéconomique mondial auquel les pays en développement ont dû faire face ces dernières années et analyse, sur la base de deux scénarios, les perspectives d'évolution d'ici à la fin du siècle. Même dans la meilleure de ces deux hypothèses, les pays en développement seront confrontés à de graves défis économiques.

Le Chapitre 2 présente le thème central du Rapport et examine le rôle de la finance dans le développement. Ce rôle est important pour un plus grand nombre de raisons qu'on ne pourrait le croire au premier abord. Des systèmes financiers efficaces contribuent à orienter les ressources vers les emplois les plus utiles et remplissent des fonctions indispensables dans une économie moderne complexe. Une réforme du secteur financier s'impose d'urgence dans beaucoup de pays en développement et certains gouvernements ont commencé à en prendre conscience.

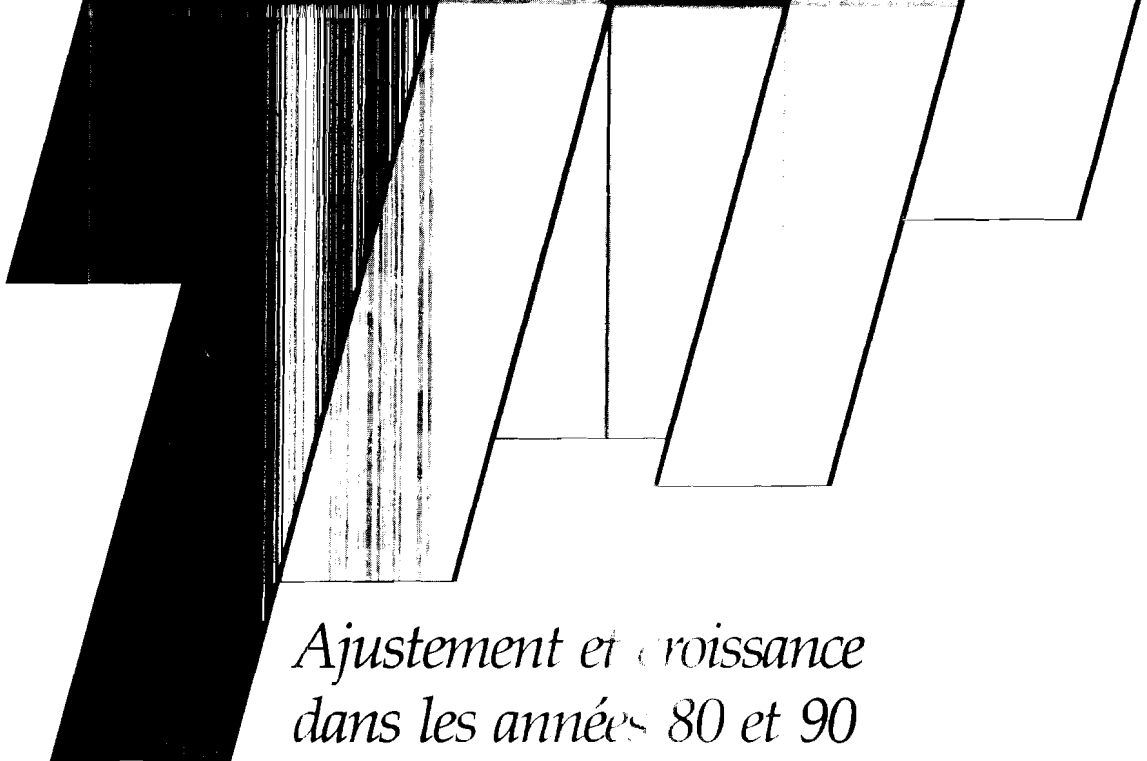
Cette réforme ne sera pas facile, mais les difficultés auxquelles se heurtent les pays en développement qui ont entrepris d'améliorer leurs systèmes financiers n'ont rien de nouveau. Le Chapitre 3 retrace l'histoire des institutions financières des pays industriels. La balance entre éléments positifs et négatifs est souvent peu satisfaisante : si les systèmes financiers ont su innover en réponse aux besoins d'économies en expansion, on constate aussi beaucoup d'accès perturbateurs d'instabilité financière. Face aux défaillances de leurs systèmes financiers et aux fraudes, les pouvoirs publics ont souvent été amenés à intervenir.

Le Chapitre 4 montre que dans les pays en développement, pendant les décennies qui ont suivi la deuxième guerre mondiale, la réglementation des systèmes financiers a davantage visé à agir sur l'économie qu'à promouvoir la sécurité et la solidité des banques. Leurs gouvernements, plus que ceux des pays à revenu élevé, ont utilisé le système financier pour appuyer la réalisation de leurs

objectifs de développement. Cela a fragilisé leurs institutions financières dont beaucoup, de ce fait, n'ont pas pu résister aux chocs économiques mondiaux des années 70 et du début des années 80. Le Chapitre 5 décrit les difficultés rencontrées par les institutions financières de nombreux pays et les mesures prises par certains gouvernements pour remédier aux problèmes du secteur financier.

Cette expérience a conduit les pays en développement à reconsidérer leurs politiques financières. Ils s'efforcent de définir les moyens qui leur permettraient de renforcer le secteur financier, de manière qu'il puisse contribuer pleinement à une

utilisation efficace des ressources, tout en maîtrisant sa tendance à l'instabilité. Le Chapitre 6 étudie les réformes juridiques et institutionnelles qui devraient être envisagées dans le cadre de ce réexamen. Les Chapitres 7 et 8 analysent de façon plus détaillée les services financiers actuellement mis à la disposition de l'ensemble des agents économiques, entreprises et autres, et indiquent les améliorations qui pourraient leur être apportées. Enfin, le Chapitre 9 expose les enseignements que l'on peut tirer de l'expérience des pays en développement qui ont déjà commencé à libéraliser leurs secteurs financiers.



Ajustement et croissance dans les années 80 et 90

Durant les années 80, les résultats économiques ont varié fortement selon les pays et selon les continents. Après avoir subi une profonde récession au début de la décennie, les pays industrialisés sont entrés dans une phase de croissance qui dure depuis bientôt sept ans; leur croissance est cependant plus lente que dans les années 50 et 60. Dans certaines régions d'Asie, continent qui se trouvent une grande partie des poches de pauvreté qui subsistent dans le monde, la croissance économique a été plus rapide dans les années 80 que durant les décennies précédentes. En Afrique et en Amérique latine, en revanche, des dizaines de millions de gens ont vu le déclin économique succéder à la croissance, et le développement faire place à la régression (Figure 1.1). Dans certains pays d'Amérique latine, le PNB réel par habitant est aujourd'hui inférieur à ce qu'il était il y a dix ans (Figure 1.2). Dans certains pays africains, il est tombé plus bas qu'il y a vingt ans.

Pourquoi certains pays ont-ils beaucoup mieux réussi que d'autres pendant les années 80? Pour de multiples raisons, qui tiennent à la structure de leur économie, à leur stratégie et à leur politique de développement, et à leur résistance aux chocs extérieurs. Les taux d'intérêt réels plus élevés, la réduction des apports de capitaux étrangers et la baisse des cours des produits de base ont rendu l'ajustement à la fois nécessaire et dif-

ficile, en particulier pour les pays lourdement endettés. Parmi les pays qui ont tenté d'opérer un ajustement à court terme et de réformer à plus longue échéance la structure de leur économie, certains ont mieux réussi que d'autres. De plus, les marchés et les agents économiques se sont adaptés plus ou moins vite selon les pays à la réorientation de la politique économique et à la nouvelle donne qui en est résultée.

Pour la prochaine décennie, les perspectives de croissance des pays en développement dépendront avant tout de la voie qu'ils auront choisi de suivre, mais elles seront aussi fonction du climat économique créé par le comportement des pays industriels. Ceux-ci peuvent favoriser la croissance économique des pays en développement de trois façons : en adoptant une politique de gestion des finances publiques et une politique monétaire qui leur permettent de poursuivre leur propre croissance tout en faisant baisser les taux d'intérêt réels; en faisant en sorte que les négociations commerciales d'Uruguay réussissent, ce qui permettrait de maintenir l'ouverture du système commercial international et garantirait la poursuite de l'expansion du volume des échanges; enfin, en veillant à ce que la communauté internationale fournisse aux pays en développement les apports extérieurs de ressources dont ils ont besoin pour assurer leur croissance et le succès de leur effort d'ajustement.

Figure 1.1 Croissance du PNB réel dans les pays en développement, par région, 1965 à 1988
(variation annuelle moyenne en pourcentage)

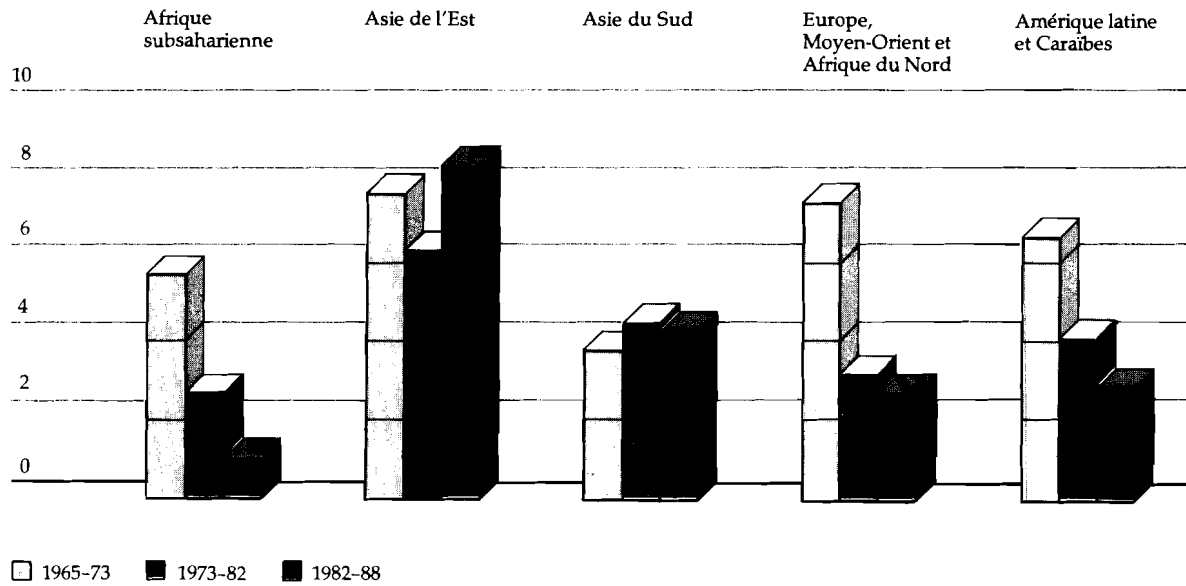
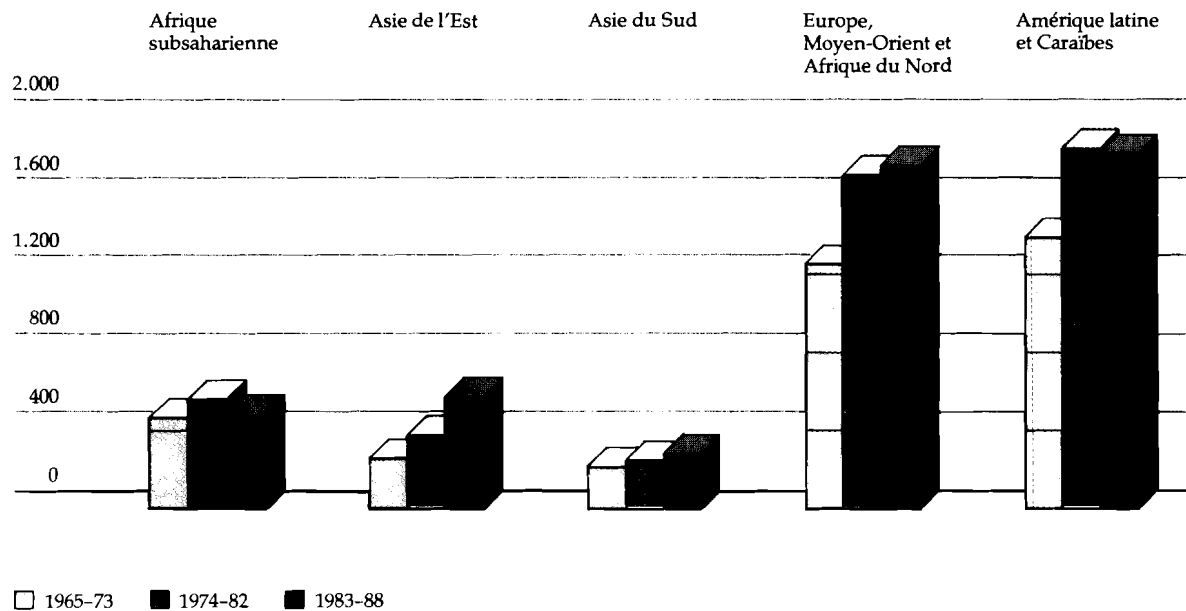


Figure 1.2 PNB réel par habitant dans les pays en développement, par région, 1965 à 1988
(moyenne pour la période en dollars de 1980)



Note : PNB mesuré sur la base des prix et taux de change de 1980.

Le climat économique international

Une profonde récession, suivie, dans les pays industriels, d'une phase de croissance régulière qui dure encore, des taux d'intérêt réels élevés, la baisse des prix réels des produits de base, de très fortes fluctuations des taux de change et, pour de nombreux pays en développement, le tarissement du crédit volontaire privé — tels sont les aspects marquants de l'évolution de l'économie mondiale depuis 1980. Après la récession de 1982, les pays industriels ont amorcé une reprise vigoureuse qui se poursuit toujours et qui, par sa durée, vient au second rang des périodes de croissance ininterrompue enregistrées depuis la deuxième guerre mondiale. Néanmoins, les caractéristiques des politiques financières et monétaires ont évolué au cours des huit dernières années, et cette évolution s'est répercutée sur la structure des échanges et les schémas de croissance.

Les premières années de l'actuelle phase de croissance ont été dominées par la vigoureuse relance déclenchée aux Etats-Unis par des réductions d'impôts et l'augmentation du budget de la défense. Sous l'effet conjugué de la politique financière expansionniste suivie par les Etats-Unis et des politiques monétaires anti-inflationnistes appliquées dans le monde entier, on a vu les taux d'intérêt réels augmenter (en particulier aux Etats-Unis), le dollar s'apprécier et les importations et les dépenses de consommation augmenter très fortement aux Etats-Unis. Cette évolution a entraîné une détérioration de la balance des paiements courants des Etats-Unis, dont le déficit s'est alourdi de 100 milliards de dollars entre 1982 et 1984. Cette détérioration rendait probable un repli du dollar, qui s'est effectivement produit entre 1985 et 1987.

La République fédérale d'Allemagne et le Japon ont réussi, en 1987 et 1988, à concilier une politique expansionniste avec un faible taux d'inflation, grâce à la baisse du prix du pétrole et à l'appréciation du yen et du deutsche mark. La réorientation de la politique économique en faveur d'une croissance induite par la demande intérieure a été particulièrement efficace au Japon, où la croissance de la consommation, des importations et surtout des investissements (qui ont progressé de 11 % en 1988) a certainement contribué à la poursuite de la croissance de l'économie mondiale.

Le krach qui avait ébranlé en octobre 1987 les places boursières du monde entier a assombri les perspectives de croissance économique au début

de 1988. Cependant, les contre-mesures énergiques prises de concert par les autorités monétaires des principaux centres financiers, certains aménagements de la gestion des finances publiques aux Etats-Unis et la baisse du prix du pétrole ont permis aux pays industriels de concilier en 1988 une croissance régulière avec un faible taux d'inflation. La croissance des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) à revenu élevé a même été nettement plus forte en 1988 qu'en 1987 (4,2 % en moyenne contre 3,4 %). Ce n'est que vers la fin de l'année que la crainte d'une reprise de l'inflation due aux pressions sur la capacité et des doutes quant à la volonté du nouveau Gouvernement des Etats-Unis de s'attaquer au déficit budgétaire ont suscité une instabilité des taux de change et des taux d'intérêt qui n'était pas sans rappeler celle qui avait caractérisé les premiers temps de la reprise.

Taux d'intérêt

Les taux d'intérêt réels ont atteint dans les années 80 un niveau sans précédent depuis la grande crise des années 30. Ils ont rapidement augmenté pendant la première moitié de la décennie, sous l'effet de politiques de resserrement monétaire qui faisaient reculer l'inflation tout en faisant monter les taux d'intérêt nominaux. L'une des causes de la persistance de taux d'intérêt réels élevés est que la crainte de l'inflation joue contre la réduction des taux d'intérêt nominaux. Ce phénomène explique sans doute en partie la persistance de taux nominaux élevés pour le long terme, mais il ne l'explique pas pour le court terme.

La persistance de taux d'intérêt élevés peut s'expliquer aussi par le déclin du taux mondial d'épargne, qui semble (les données sont imprécises) avoir reculé de deux points depuis le début de la décennie, pour tomber en 1987 à 11 %. Ce déclin tient en partie à l'augmentation du déficit du budget fédéral des Etats-Unis, qui représentait en 1987 environ 8 % de l'épargne mondiale, estimée à un peu moins de 2 billions de dollars; il résulte aussi du recul de l'épargne privée dans de nombreux pays et de la réduction de l'épargne publique d'autres pays que les Etats-Unis.

Il est maintenant possible de soutenir la croissance de l'économie mondiale en associant une politique monétaire plus libérale à une gestion plus rigoureuse des finances publiques, le degré d'expansion de la masse monétaire étant fonction des craintes concernant l'inflation. Cette double

réorientation, y compris une forte réduction du déficit budgétaire des Etats-Unis et une nouvelle progression de l'épargne mondiale, tendrait à faire baisser les taux d'intérêt réels. Cette baisse stimulerait les investissements, et donc la croissance induite par l'offre.

Des taux d'intérêt plus modérés favoriseraient la croissance des pays en développement, d'une part, en réduisant le coût du financement des nouveaux investissements et, d'autre part, en allégeant la charge constituée par le service de la dette existante. Toutefois, on ne peut guère s'attendre à un retour des faibles taux d'intérêt qui ont caractérisé les années 50 et 60; les taux d'intérêt réels sur les obligations d'Etat à faible risque resteront probablement très supérieurs au taux moyen de 1 % enregistré durant l'après-guerre.

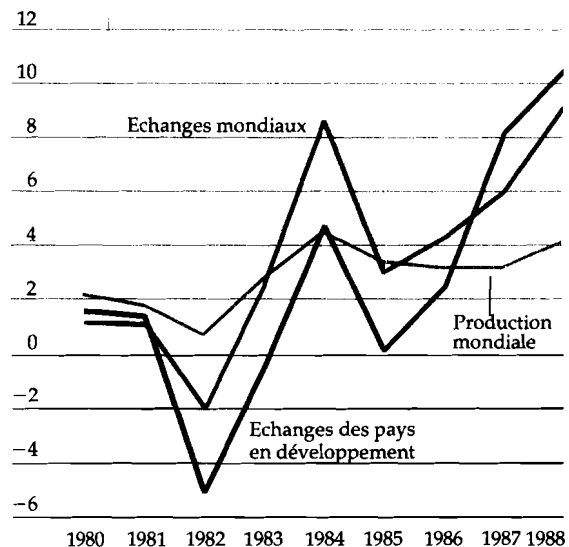
La hausse des taux d'intérêt a réduit la capacité des pays en développement d'emprunter à l'étranger pour financer leur développement. Pour un pays donné, le ratio admissible encourus de la dette/valeur des exportations est d'autant plus faible, et le moment où le service de la dette requiert un transfert net de ressources au profit des créanciers d'autant plus vite atteint, que les taux d'intérêt réels sont plus élevés. Les taux d'intérêt qui caractérisent la décennie en cours n'autorisent plus les ratios encourus de la dette/valeur des exportations que permettaient les taux pratiqués pendant les années 70.

Les pays en développement devront donc compter davantage sur leur épargne pour financer leurs investissements. Aussi est-il impératif qu'ils s'attachent à rendre plus efficaces leurs systèmes financiers, afin, d'une part, d'encourager l'épargne et, d'autre part, de rationaliser les décisions d'investissement.

Commerce mondial

La croissance économique des pays en développement a été influencée non seulement par la progression des importations des pays industriels, mais aussi par l'évolution de la composition de ces importations et par des transferts de clientèle. La Figure 1.3 illustre la corrélation entre croissance de l'économie mondiale et croissance du commerce mondial. La récession de 1982 a été préjudiciable au commerce mondial en général, mais a particulièrement touché les exportations des pays en développement. Les fluctuations du volume mondial des échanges sont généralement plus prononcées que celles de la croissance de l'économie mondiale, et les variations du volume

Figure 1.3 Croissance de la production et des échanges commerciaux, 1980 à 1988
(variation annuelle en pourcentage)

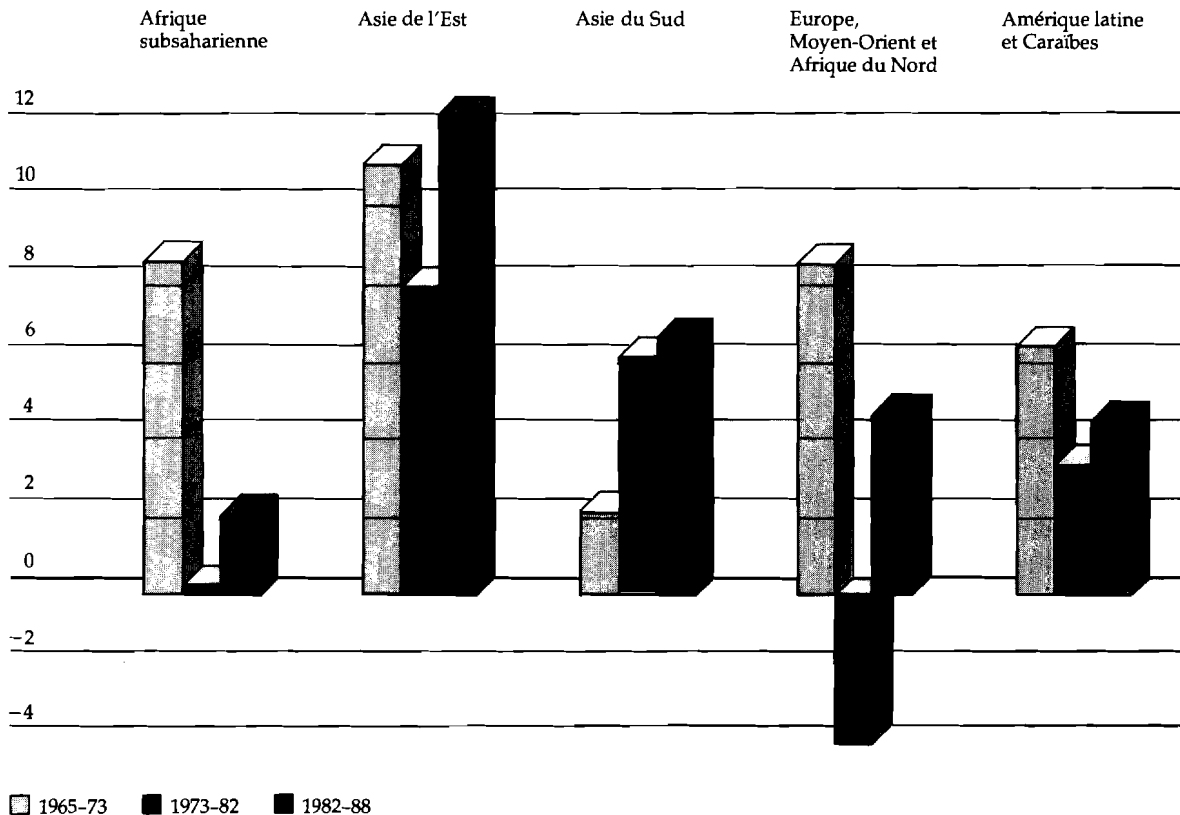


Note : La croissance des échanges commerciaux est définie comme étant la moyenne des taux de croissance du volume des exportations et des importations.
Source : Données du FMI et de la Banque mondiale.

des échanges sont plus prononcées dans le cas des pays en développement que dans celui des pays industriels. Une économie dynamique encaisse bien de tels chocs et s'en remet rapidement. Par exemple, des pays à économie ouverte tributaires de leurs exportations de produits manufacturés, tels que les nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est, ont été particulièrement touchés, en 1982, par la chute du volume des échanges mondiaux, mais les exportations de ces pays tournés vers l'extérieur ont par la suite augmenté plus rapidement que celles des autres, et leur croissance économique a été beaucoup plus rapide que celle des pays plutôt repliés sur eux-mêmes.

Outre qu'elle contribue directement à la croissance économique, la progression des exportations permet aussi, ce qui est plus important, d'accroître les importations et de moderniser rapidement l'appareil de production. Cette modernisation permet à un pays de se doter d'un appareil industriel efficace dont la production est concurrentielle sur les marchés internationaux. La forte croissance des exportations des pays d'Asie de l'Est, la faible croissance de celles des pays

Figure 1.4 Croissance du volume des exportations dans les pays en développement, par région, 1965 à 1988
(variation annuelle moyenne en pourcentage)



Note : Les exportations sont mesurées aux prix de 1980 et pondérées par la valeur en dollars.

d'Amérique latine et des pays africains ont eu pour effet de modifier profondément, durant les années 80, la répartition par région des exportations des pays en développement (Figure 1.4).

Le volume mondial des échanges a augmenté de plus de 9 % en 1988 — progression qui constitue un record pour la décennie. La poussée de la demande intérieure au Japon et les effets différés des mouvements des taux de change ont profondément modifié la structure des échanges. En 1988, les importations du Japon ont augmenté de 17 %, et celles des pays européens de 8 %; le yen s'est apprécié nettement plus par rapport au dollar que les monnaies européennes. Les exportations vers le Japon des pays à revenu intermédiaire d'Asie de l'Est ont fortement augmenté et, en Asie, le volume des échanges intrarégionaux a augmenté de 30 %.

Prix du pétrole et des autres produits de base

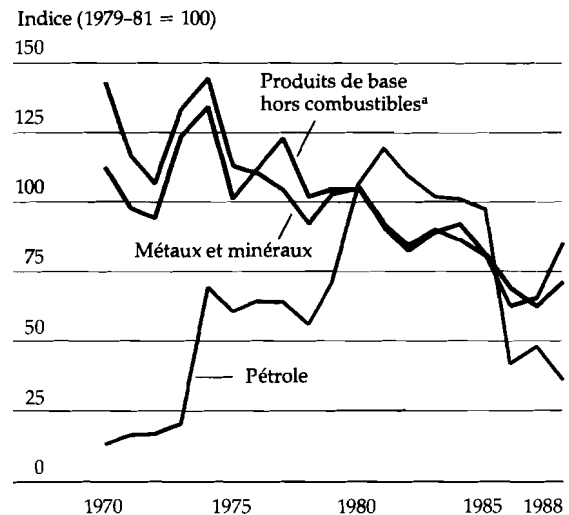
Durant les années 80, la forte amplitude des fluctuations du prix du pétrole et la persistance d'une tendance à la baisse des prix réels des autres produits de base ont posé des problèmes d'ajustement à court terme et à long terme aux pays producteurs comme aux pays consommateurs. Le prix réel du pétrole (calculé en utilisant comme déflateur l'indice des prix unitaires des produits manufacturés) a plus que doublé entre 1978 et 1981, atteignant un niveau record égal à six fois le prix de 1973. Il a ensuite amorcé une baisse progressive qui s'est étalée sur plusieurs années, est tombé momentanément à moins de 11 dollars le baril à la fin de 1988, soit en dessous de son niveau d'avant 1973, pour remonter rapidement à 20 dollars le baril dans les premiers mois de 1989.

Les prix réels de la plupart des autres produits de base ont continué de baisser pendant les années 80, en dépit de rebondissements épisodiques tels que le raffermissement des cours des métaux enregistré en 1988 (Figure 1.5).

Les fortes variations des prix relatifs des produits de base (et en particulier du prix du pétrole) ont rendu plus aléatoire le choix d'une politique d'encadrement de la demande et d'une politique des changes, en particulier pour les pays exportateurs de produits de base. La hausse du prix du pétrole et la forte augmentation de la valeur des exportations pétrolières qui en est résultée ont entraîné l'appréciation de la monnaie des pays producteurs, ce qui a nui à leurs exportations non pétrolières et contribué à faire augmenter leurs importations. Cette double difficulté — symptôme de ce qu'il est convenu d'appeler le syndrome hollandais — a été éprouvé aussi bien par des pays à revenu élevé tels que les Pays-Bas et le Royaume-Uni que par des pays à faible revenu tels que le Nigéria et l'Égypte. Ces pays, lorsque le cours des produits de base dont ils sont exportateurs a baissé, se sont retrouvés avec une balance commerciale déficitaire. En outre, le produit des taxes pétrolières a servi dans certains pays à financer des dépenses publiques récurrentes qu'il s'est ensuite avéré difficile de freiner. Du fait de la baisse du prix du pétrole enregistrée depuis 1982, le produit intérieur brut (PIB) des pays exportateurs de pétrole n'a progressé en moyenne que de 1,6 % par an entre 1982 et 1988, alors qu'il avait augmenté annuellement de 5,0 % entre 1973 et 1982.

Les pays tributaires de leurs exportations de produits de base devraient épargner davantage — c'est-à-dire s'attacher à accroître l'excédent de leur balance des paiements courants ou à en réduire le déficit — lorsque la disposition favorable des cours leur procure des recettes d'exportation importantes. Cependant, il est dans la pratique difficile de distinguer, dans l'évolution des cours des produits de base, les hausses durables des poussées sans lendemain. Le raffermissement des cours des métaux enregistré en 1988 amorçait-il une tendance à moyen terme, ou ne s'agissait-il que d'un sursaut éphémère? Quelles que soient ces incertitudes, il peut de plus être politiquement difficile aux dirigeants des pays producteurs pauvres d'afficher une réserve prudente quant à l'évolution probable des prix des produits de base. Certains pays exportateurs de pétrole et d'autres produits de base tels que le Chili, l'Indonésie, le Koweït et le Maroc ont réussi à étaler les risques en diversi-

Figure 1.5 Prix réels des produits de base, 1970 à 1988



Note : Les prix réels sont les prix moyens annuels en dollars, déflatés par la variation annuelle de l'indice de la valeur unitaire des produits manufacturés, qui mesure le prix des exportations des pays industriels vers les pays en développement.
a. Données fondées sur un panier de 33 produits de base.

fiant leur production et en s'astreignant à une gestion financière et budgétaire rigoureuse. Beaucoup d'autres, pour leur malheur, n'y sont pas parvenus.

Les politiques d'ajustement structurel : un défi à relever

Les tendances à la régression observées pendant les années 80 en Afrique, en Amérique latine et en Europe de l'Est se sont manifestées après 20 ans d'une croissance rapide. Cependant, cette croissance reposait souvent sur des stratégies de développement qui ne tenaient pas suffisamment compte des exigences de la rationalité économique et de la compétitivité sur les marchés internationaux, et qui tendaient à attirer les capitaux étrangers au prix de distorsions des systèmes financiers intérieurs. Les chocs externes ont certes précipité la crise des années 80, mais l'aptitude des différents pays à encaisser ces chocs était fonction de leurs structures économiques. Face à des conditions nouvelles, les pays n'ont maintenant d'autre choix que de s'adapter. Durant les années 80, les

dirigeants de pays appartenant à toutes les catégories de revenu et, ce qui est plus étonnant, à toutes les tendances idéologiques ont pris conscience de la nécessité de procéder à des réformes propres à accroître l'efficacité et la souplesse des systèmes économiques.

Le principe d'un programme d'ajustement consiste à modifier les prix relatifs et la structure de la dépense, et donc à réorienter l'activité économique, par des réformes touchant la gestion des finances publiques, la politique monétaire et la politique sectorielle, le cadre réglementaire et l'appareil institutionnel. Les taux de change réels et les taux d'intérêt réels sont des prix relatifs clés. Ils influent à la fois sur l'activité économique et sur l'épargne, sur les exportations et les importations, et sur le taux d'investissement. Des modifications de la fiscalité, du régime des subventions et des astreintes quantitatives permettent de moduler la répartition des ressources entre les différents secteurs. Pour que l'ajustement débouche sur la croissance et le développement, il est indispensable qu'il rééquilibre la structure de la dépense et rationalise la répartition intersectorielle des ressources. Le système financier d'un pays joue à cet égard un rôle important. Il mobilise l'épargne intérieure et l'oriente vers les investissements les plus rentables.

L'ajustement structurel est un processus complexe et lent. Les graves problèmes financiers éprouvés par de nombreux pays en développement l'ont rendu particulièrement difficile — en même temps que plus nécessaire encore. Ces pays ont besoin d'apports extérieurs de ressources pour contrebalancer les coûts entraînés par l'ajustement. Dans les années 80, le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale ont l'un et l'autre participé au financement de programmes économiques qui contribuaient au processus d'ajustement. Entre 1980 et 1988, la Banque mondiale a accordé à 59 pays des prêts à long terme à l'ajustement structurel. Les programmes que soutiennent ces prêts consistent en une série d'opérations, définies avec l'emprunteur et réalisées dans un cadre macroéconomique à moyen terme, souvent mis en place avec l'appui du FMI.

De nombreux gouvernements ont progressé sur la voie de la restructuration de l'économie de leur pays, et ont en particulier réformé dans le sens voulu leur politique commerciale et leur politique des changes. Néanmoins, d'autres réformes seront nécessaires. Dans certains cas, la politique industrielle, conçue à l'époque où la stratégie était axée sur le remplacement des importations, reste protectionniste en dépit de la réforme de la poli-

tique commerciale. Dans d'autres, l'inefficacité du système financier continue d'entraîner des distorsions des taux d'intérêt. Dans de nombreux pays, l'échec de la réforme des finances publiques remet en cause les progrès déjà acquis et empêche la poursuite du processus d'ajustement. Un déficit insoutenable des finances publiques engendre l'incertitude quant à l'avenir de l'économie, exerce un effet fortement inflationniste et entraîne des distorsions dans le fonctionnement du système financier intérieur.

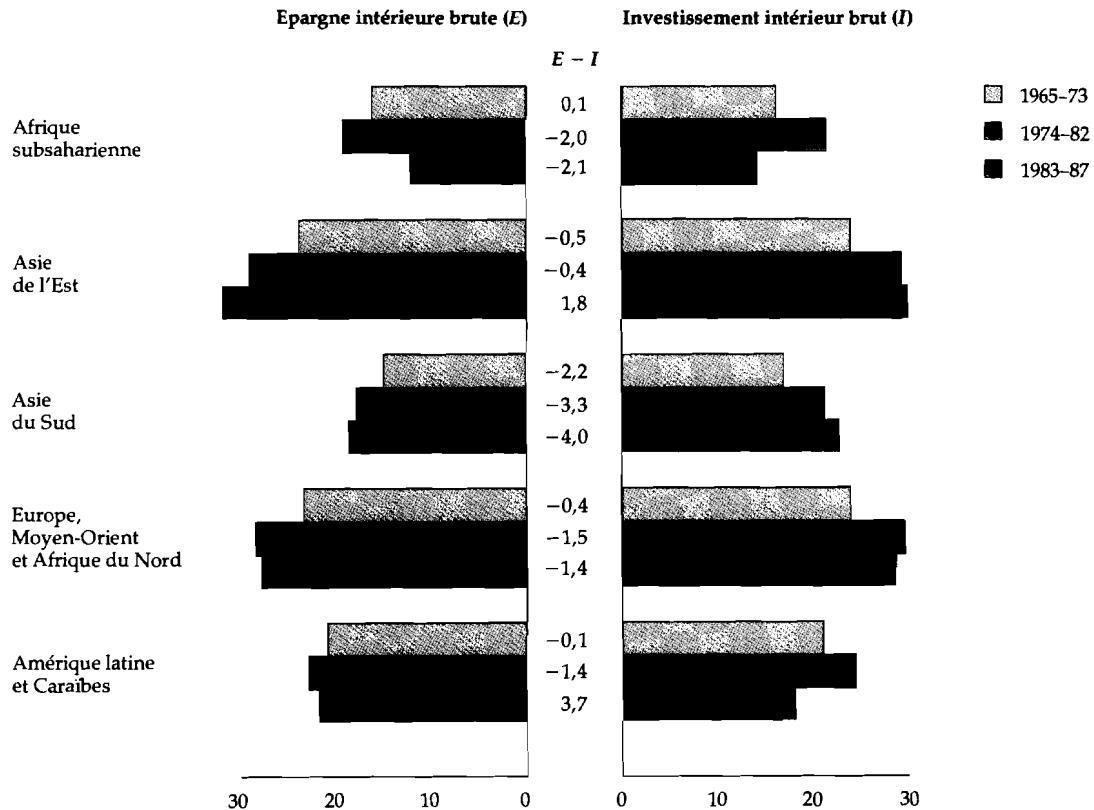
En Asie de l'Est, les nouveaux pays industriels et plusieurs autres pays ont suivi une politique macroéconomique saine, et ont réussi à maintenir la compétitivité de leurs exportations. Ils ont en général bien supporté les chocs des années 70 et du début des années 80. Les pays fortement peuplés d'Asie du Sud ont aussi obtenu de bons résultats. Leur succès tient davantage à la stabilité macroéconomique, à une gestion prudente des finances publiques, à un recours modéré aux emprunts à l'étranger et à la modernisation des campagnes qu'à une politique commerciale incitant à la compétitivité sur les marchés internationaux. Néanmoins, le devenir économique d'un pays n'est pas étroitement déterminé par sa géographie. Le Chili s'est lancé dans un programme de libéralisation économique des plus ambitieux, en dépit des revers qu'il avait essuyés au début des années 80, et semble en voie de surmonter les problèmes qui accablent encore nombre de ses voisins.

De nouveaux défis pour les pays qui ont réussi leur ajustement

Les pays dont la politique d'ajustement a réussi, en particulier les pays d'Asie de l'Est, ont non seulement accru leur épargne intérieure et maintenu leur taux d'investissement à un niveau élevé durant les années 80 (Figure 1.6), mais encore développé leurs exportations au point qu'elles ont été le moteur de leur croissance. À l'avenir, cette croissance devrait dépendre dans une moindre mesure de la demande extérieure; les consommateurs devraient en effet récolter une partie des fruits des investissements effectués dans le secteur manufacturier. Les taux d'épargne intérieure pourraient donc régresser quelque peu pour revenir au niveau des années 70.

Le maintien de la compétitivité exige que des ressources suffisantes soient consacrées au développement de l'infrastructure et à la mise en valeur du capital humain. Dans la plupart des pays, ces ressources sont fournies par les pouvoirs pu-

Figure 1.6 Taux d'épargne et d'investissement dans les pays en développement, par région, 1965 à 1987
(pourcentage du PNB)



Note : L'épargne et l'investissement sont mesurés aux prix courants.

blics, qui doivent avoir une stratégie d'investissement à long terme. Une saine gestion des finances publiques est indispensable au succès d'une telle stratégie.

La répartition efficace de l'épargne intérieure deviendra un objectif encore plus important à mesure que les pays qui ont réussi leur ajustement s'affirmeront sur les marchés financiers internationaux et entreront en concurrence avec la prochaine génération d'exportateurs de produits manufacturés. Un système financier intérieur obéissant aux lois du marché contribuera à la réalisation de cet objectif.

L'ajustement en Afrique subsaharienne

C'est dans les pays d'Afrique subsaharienne que continuent de se poser les problèmes de développement les plus graves. Des conditions externes

défavorables (et notamment une longue phase de détérioration des termes de l'échange des pays exportateurs de produits primaires) et, à l'intérieur, des choix politiques malencontreux ont entraîné une régression sur les plans économique, social et écologique.

Après avoir atteint des taux de croissance honorables dans les années 60 et au début des années 70, les pays de la région ont vu leurs résultats économiques se détériorer. Leurs exportations, en forte expansion avant le choc pétrolier de 1973, sont ensuite entrées dans une phase de stagnation; leur croissance a quelque peu repris, mais sans atteindre le rythme d'avant 1973. Les taux d'épargne et d'investissement ont accusé une chute brutale au début des années 80 (Figure 1.6), et n'atteignent même pas, aujourd'hui, les deux tiers des taux moyens enregistrés pour l'ensemble des pays en développement. L'effondrement de

l'épargne est attribué en partie aux déficits des finances publiques, qui se sont alourdis pendant les années 80. L'épargne privée, dans le même temps, est restée stagnante, mais on conçoit qu'il soit extrêmement difficile d'accroître l'épargne alors que les revenus sont en déclin. Le plus grave, c'est qu'étant donné les taux d'accroissement démographique très élevés qui caractérisent ces pays, le ralentissement de la croissance a entraîné une baisse du revenu par habitant telle qu'une bonne partie de la population est au bord de la famine. En Afrique subsaharienne, la ration calorique moyenne par habitant n'est pas plus élevée aujourd'hui qu'il y a 20 ans.

Néanmoins, des efforts d'ajustement — parfois éphémères et dont les résultats sont très longs à se faire sentir — ont été entrepris. De nombreux gouvernements s'astreignent à réduire leurs interventions économiques et concentrent les dépenses publiques sur les domaines prioritaires, ce qui implique une réduction des crédits allant à la fonction publique, aux subventions et aux entreprises publiques. Certains gouvernements africains (par exemple, le Gouvernement ghanéen) ont réduit les dépenses publiques en créant un fichier de la fonction publique qui leur a permis de rayer des états de paie les «fonctionnaires fantômes». Il est possible aussi d'alléger le coût de la fonction publique en offrant aux fonctionnaires des primes de départ. Cette formule, à court terme, grève le coût de la réduction des effectifs des administrations et risque d'inciter les meilleurs éléments au départ, mais elle a dans certains pays stimulé la création d'entreprises dans le secteur privé. Il n'est peut-être pas possible de faire table rase des subventions, mais il est en revanche tout à fait possible d'en réduire le coût en les réservant à ceux qui en ont réellement besoin; de nombreuses subventions vont actuellement à des citoyens relativement aisés. Le programme du Ghana ne s'est pas écarté de ses objectifs d'ajustement tout en améliorant le sort des plus défavorisés. Les subventions accordées à des entreprises publiques non rentables peuvent grever lourdement les finances publiques. Plusieurs pays africains ont tenté de régler le problème par la privatisation de ces entreprises (Niger et Togo), leur liquidation (Bénin, Ghana et Mali), ou leur redressement dans le cadre de contrats de gestion (Sénégal). Ces tentatives n'ont pas toutes réussi.

Il est indispensable de corriger les taux de change surévalués afin de normaliser la consommation, d'encourager les secteurs exportateurs à

diversifier leur production, voire d'accélérer la croissance des exportations. L'expérience de la Côte d'Ivoire et de Maurice montre avec quelle rapidité les exportateurs peuvent réagir à la hausse (ou à la baisse) des prix réels à l'exportation.

L'ajustement vise aussi à mettre fin aux pratiques qui pénalisent l'agriculture. Dans de nombreux pays pauvres (et pas seulement en Afrique), la fiscalité décourage la production vivrière et encourage les importations de produits alimentaires. Par la rationalisation du régime des incitations et la modernisation de l'agriculture, il est possible de relever les revenus des paysans les plus défavorisés, d'accroître la sécurité alimentaire et d'obtenir des entrées supplémentaires de devises. Les mesures à prendre en ce sens comprennent la déréglementation des prix (ce qu'ont fait le Mali, le Niger, le Nigéria, l'Ouganda et la Somalie) et la réforme ou la suppression des conseils de commercialisation des produits agricoles (des mesures de ce genre ont été prises au Nigéria, au Sénégal et en Somalie). Des services de vulgarisation polyvalents, qui portent sur l'amélioration non seulement des méthodes de culture mais aussi du crédit, de la commercialisation et des approvisionnements en intrants, permettent également d'accroître la production agricole.

L'intégration régionale est une aspiration politique depuis que les pays africains ont accédé à l'indépendance. La coopération reste une réalité en Afrique francophone, mais les autres tentatives d'intégration ont souvent échoué. L'étroitesse du marché intérieur des pays africains et le faible pouvoir d'achat de leur population les empêchent d'être compétitifs sur les marchés internationaux, et appellent un effort d'intégration régionale. En s'orientant vers des politiques qui tiennent davantage compte des lois du marché, les gouvernements africains ont éliminé l'un des obstacles à l'intégration. Cependant, à supposer que ces pays se mettent d'accord sur les aspects politiques de l'intégration, il est probable que les avantages de celle-ci seront lents à se faire sentir tant que les réseaux de transports et communications régionaux ne seront pas améliorés.

Dans la majeure partie des pays d'Afrique subsaharienne, les bienfaits du progrès économique seront annulés par l'accroissement rapide de la population. Dans plusieurs pays (Kenya, Sénégal et Somalie), le PNB par habitant n'a que faiblement augmenté ou a même diminué pendant les années 80 en dépit d'une croissance économique honorable. Un accroissement démographique

excessivement rapide aggrave les problèmes que posent la sécurité alimentaire, l'éducation, l'urbanisation et la détérioration de l'environnement.

L'ajustement dans les pays lourdement endettés

Les chocs des années 80 ont aussi touché très durement les pays à revenu intermédiaire lourdement endettés, dont la plupart se trouvent en Amérique latine. Les cours élevés des produits de base et le faible coût des emprunts à l'étranger avaient, dans les années 70, incité ces pays à se lancer dans de grands programmes d'investissements publics et d'action sociale. Lorsque le climat économique international s'est détérioré et que les cours des produits de base se sont mis à baisser, nombre de ces pays, remettant à plus tard tout effort d'ajustement, ont continué d'emprunter à l'étranger. Une forte augmentation des taux d'intérêt réels et la chute des cours des produits de base ont, dans les années 80, rendu le coût des apports extérieurs de capitaux prohibitif pour ces pays, et donné un coup d'arrêt au financement volontaire. Pour eux, l'heure des révisions déchirantes avait sonné.

Le revenu par habitant a baissé en moyenne depuis 1980 dans les pays à revenu intermédiaire lourdement endettés. Une politique intérieure de resserrement et des dévaluations réelles ont entraîné une réduction des importations, réduction qui, dans bien des cas, a rendu la balance commerciale, voire la balance des paiements courants, excédentaire. Sous l'effet conjugué de ces politiques et du tarissement des sources extérieures de financement, l'investissement net dans certains de ces pays, dont l'Argentine, est tombé à zéro.

Un effort d'ajustement doit comprendre une réforme de la politique commerciale, une réforme des finances publiques et du secteur public, des mesures anti-inflationnistes et des aménagements de la dette. La plupart des pays ont fait des progrès importants dans au moins un de ces domaines. Cependant, la situation macroéconomique demeure instable, et les taux d'investissement restent faibles (Figure 1.6).

Si l'on n'y inclut pas les charges au titre du service de la dette, les déficits budgétaires ont diminué, mais le secteur public continue de devoir recourir largement à l'emprunt. Les déficits globaux corrigés de l'inflation représentent encore, dans les pays considérés, une proportion du PIB près de deux fois supérieure à ce qu'elle est en moyenne pour l'ensemble des pays en dévelop-

pement, et le service des intérêts constitue encore une part importante des dépenses. Les marchés financiers intérieurs étant dans la majorité des cas trop peu développés pour offrir les moyens de financement nécessaires, les banques centrales ont financé les dépenses publiques en accroissant la base monétaire. Dans les pays à revenu intermédiaire lourdement endettés, l'inflation est plus forte qu'ailleurs; dans plusieurs d'entre eux, le taux d'inflation a dépassé les 100 %, voire les 1.000 %.

L'Argentine, le Brésil et le Mexique ont essayé, parfois à plusieurs reprises, des remèdes anti-inflationnistes hétérodoxes, reposant sur l'encadrement des salaires, la réglementation des prix et la fixation autoritaire des taux de change. La plupart de ces tentatives se sont soldées par un échec retentissant. Leur principal défaut était de laisser de côté la question de l'amélioration de la gestion des finances publiques. Les programmes de stabilisation qui ne s'attaquent pas aux racines mêmes de l'inflation sont voués à l'échec. Les pays qui, comme le Mexique, ont réduit comme il le fallait leur déficit budgétaire ont mieux réussi que les autres à juguler l'inflation.

Certains pays lourdement endettés (le Costa Rica, la Côte d'Ivoire et les Philippines) ont adopté des programmes d'assainissement des finances publiques qui ont donné certains résultats, dont il reste à savoir s'ils seront durables. Souvent, plusieurs années d'austérité ont fait place à une frénésie dépensière qui en a réduit à néant les effets bénéfiques. Ces alternances brutales nuisent à l'épargne, aux investissements, aux exportations et à la croissance. Néanmoins, certains pays lourdement endettés ont fait des progrès sensibles sur la voie d'une réforme des finances publiques. Le Chili, la Colombie, le Maroc, le Mexique et l'Uruguay sont parvenus à réduire leur déficit budgétaire en réformant la fiscalité, en dégagant des recettes supplémentaires et en réduisant les dépenses publiques.

Certains pays, dont le Chili, le Maroc et le Mexique, ont aussi entrepris une réforme de leur politique commerciale. Par exemple, le Mexique a, depuis 1985, libéralisé son système commercial et réussi à maintenir sa compétitivité. Le Costa Rica et les Philippines ont misé sur les exportations de produits manufacturés dont la fabrication exige une forte intensité de main-d'oeuvre; la part des produits manufacturés dans leurs exportations a augmenté régulièrement entre 1982 et 1987, et est maintenant de l'ordre de la moitié.

Les pays à économie planifiée sont confrontés à une tâche colossale : évoluer vers la décentralisation des décisions et une économie davantage régie par les lois du marché. Il y a actuellement peu de rapport entre le prix et le coût de nombre de leurs produits. Les responsabilités des cadres dirigeants en matière de production et d'investissement sont mal définies. Les systèmes financiers sont rudimentaires et les instruments de gestion macroéconomique sous-développés. Les moyens de réaffecter la main-d'oeuvre et le capital en fonction de l'évolution des conditions économiques sont limités.

Les dirigeants de nombre de ces pays ont pris conscience de la nécessité de procéder à des réformes. La tâche est immense, mais les bienfaits potentiels ne le sont pas moins, comme on l'a vu en Chine ces dix dernières années. La réforme de l'agriculture, l'ouverture de l'économie au commerce extérieur, à la technologie étrangère et aux investissements étrangers, et une nouvelle politique industrielle laissant davantage jouer les incitations du marché, ont permis à la Chine de soutenir pendant les années 80 un rythme moyen de croissance économique supérieur à 10 % par an.

Bien que les prix jouent encore un rôle relativement modeste dans l'économie chinoise, les ajustements du taux de change de la monnaie opérés au début des années 80 ont contribué de façon déterminante à rendre les entreprises chinoises plus compétitives. La Chine a accédé en très peu de temps au rang des gros exportateurs de produits manufacturés. Le Gouvernement chinois s'est gardé de recourir excessivement aux emprunts à l'étranger. A la fin des années 70, il a différé des programmes ambitieux d'investissements industriels, et il a fait de même au début des années 80. Récemment, il s'est heurté à des difficultés de politique macroéconomique. Il a laissé le crédit intérieur augmenter trop rapidement, ce qui a provoqué des mouvements inflationnistes et des pénuries.

Les réformes économiques opérées en Europe de l'Est, quoique similaires à celles réalisées en Chine, ont eu des effets moins spectaculaires, et certains pays traversent une très mauvaise passe. Le contraste avec la Chine tient à plusieurs raisons, dont l'une est que les coûts de production, étant donné les taux de change actuels, permettent à la Chine de concurrencer les pays à revenu intermédiaire exportateurs de produits manufac-

turés, alors que, dans les pays d'Europe de l'Est, les coûts sont généralement plus élevés; il est de ce fait difficile à ces pays de soutenir la concurrence avec les nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est et les pays les moins riches de la Communauté économique européenne (CEE). De plus, certains pays d'Europe de l'Est ont tenté de moderniser leur industrie en procédant à des investissements massifs financés par des emprunts à l'étranger, sans réformer parallèlement la gestion de leur économie. La hausse des taux d'intérêt réels enregistrée dans les années 80 a rendu l'entreprise fort coûteuse.

Problèmes actuels de développement

La lenteur avec laquelle de nombreux pays procèdent aux ajustements nécessaires est certes très préoccupante, mais la tâche n'est ni simple, ni d'ordre purement économique. Elle exige des moyens institutionnels et de l'habileté politique. L'effort d'ajustement se heurte aux intérêts acquis, car il a des incidences sur les droits acquis, les revenus, les prestations diverses, la rente et les coûts. Lorsqu'il s'agit de réformer des structures économiques en place depuis un certain temps, l'ajustement peut être un processus extrêmement douloureux. Une réforme ne saurait, d'autre part, donner des résultats durables si elle est précipitée. Il faut aussi que le coût de l'ajustement soit équitablement réparti, et que la communauté internationale veuille bien apporter aux réformes le soutien nécessaire.

Pauvreté, accroissement démographique et environnement

Dans de nombreux pays, le problème de la pauvreté est indissociable de celui de l'accroissement démographique. Lorsque le revenu par habitant augmente, le taux d'accroissement de la population diminue au bout d'un certain temps. Ce phénomène s'est produit il y a longtemps dans les pays à revenu élevé, et il est en train de se produire dans des pays comme la République de Corée et la Thaïlande. Cependant, la transition démographique ne s'est amorcée que récemment dans certains pays asiatiques à faible revenu comme l'Inde et le Bangladesh. Le taux d'accroissement de la population de l'Afrique dépasse les taux les plus élevés enregistrés dans les autres régions du monde depuis le début du siècle. Dans certains pays africains, les taux de fécondité sont proches du maximum biologique, de sorte que

l'économie s'essouffle rien que pour maintenir le niveau de vie, et que les pouvoirs publics ont du mal à répondre à la demande de services publics tels que l'enseignement et les services de santé. Pourtant, la nécessité de freiner l'accroissement démographique n'est toujours pas couramment admise dans certaines sociétés.

Il y a souvent corrélation directe entre pauvreté, détérioration de l'environnement et accroissement démographique. Lorsqu'une population pauvre de plus en plus nombreuse surexploite les ressources des campagnes, elle finit par entamer la capacité de régénération des ressources renouvelables. En Asie du Sud, le déboisement des bassins versants, amorcé de longue date, finit par provoquer une érosion grave. La pression démographique menace gravement le patrimoine fragile de terres cultivables de l'Afrique et du Moyen-Orient. Les régions arides et semi-arides risquent de manquer d'eau d'ici à l'an 2000. La désertification et le déboisement — souvent irréversibles — ont réduit la superficie des terres cultivables, rétréci l'habitat de la faune et de la flore sauvages et restreint les espaces naturels propres à des usages récréatifs.

Cependant, la pression démographique n'est pas seule responsable des atteintes portées à l'environnement. Les effets de l'énorme consommation d'hydrocarbures des pays à revenu élevé et du déboisement pratiqué dans des régions tropicales faiblement peuplées commencent à se faire sentir à l'échelle mondiale. Il en va de même des effets de l'accumulation de quantités de plus en plus considérables de matières dangereuses, produites principalement par les pays industriels. De graves problèmes de pollution atmosphérique et de pollution de l'eau se posent dans certains pays en développement. De plus en plus, les dirigeants des pays en développement s'attachent — sans toutefois y mettre tous un zèle extrême — à limiter les retombées néfastes de la croissance.

Protectionnisme et commerce

Le succès manifeste des politiques de développement ouvertes sur le commerce international est en partie à l'origine de la faveur que connaissent les politiques laissant jouer les forces du marché. De plus, les pays à revenu élevé ont désormais conscience de la contribution du commerce à la croissance et au développement industriel dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire — ce qui les a amenés à accorder à ces pays diverses concessions et préférences (notamment dans le cadre du Système généralisé de pré-

férences, de la Convention de Lomé signée entre la CEE et divers pays africains, et de l'Initiative du bassin des Caraïbes prise par les Etats-Unis). Malgré cette évolution, et en dépit de la croissance encourageante du volume mondial des échanges enregistrée ces dernières années, le système commercial mondial est aujourd'hui beaucoup moins libéral qu'il y a quelques années. Les gouvernements ont consenti à des réductions de la protection tarifaire classique, mais y ont substitué d'autres obstacles au commerce.

Les «mesures spéciales de sauvegarde» prises par les pays industriels pénalisent de plus en plus les pays en développement. Les accords de restriction volontaire des exportations d'acier, les accords bilatéraux sur les textiles, le caractère plus restrictif du nouvel Arrangement multifibres et la réduction des contingents pour le sucre et d'autres produits agricoles ont surtout freiné les exportations des pays en développement. La proportion des exportations de ces pays qui se heurtent à des obstacles non tarifaires est de l'ordre de 20 %, soit environ le double de la part des exportations des pays industriels soumis à ce genre de restrictions. Les produits manufacturés tiennent une grande place dans le débat sur les obstacles non tarifaires, mais la proportion des exportations des pays en développement qui se heurtent à ces obstacles est en fait plus élevée pour les produits agricoles (26 %) que pour les produits manufacturés (18 %).

Les accords commerciaux bilatéraux, qui tendent à se multiplier, constituent une autre entorse inquiétante au principe de non-discrimination énoncé dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Bien qu'il n'en aille pas toujours ainsi, les accords bilatéraux peuvent avoir un effet discriminatoire à l'égard des pays tiers (Encadré 1.1), auquel cas ils risquent de porter gravement atteinte au système commercial mondial.

La montée du bilatéralisme et la multiplication des obstacles non tarifaires mettent en relief l'importance des négociations commerciales d'Uruguay. Ces négociations portent sur des questions complexes telles que le commerce des services, la protection des droits de propriété intellectuelle et la réforme du commerce des produits agricoles — sujet politiquement brûlant. Des progrès concernant le commerce des produits agricoles seraient particulièrement bien accueillis par certains pays lourdement endettés comme l'Argentine et le Brésil. Des accords sur le commerce des services financiers pourraient être le prélude à une plus forte intégration des systèmes financiers intérieurs et

Encadré 1.1 L'échéance européenne de 1992 et les pays en développement

La Communauté économique européenne (CEE) a l'intention de faire du marché européen unique une réalité d'ici à 1992, en éliminant les obstacles à la libre circulation des biens, des services et des facteurs de production. Le but de cette intégration est d'encourager la spécialisation, de renforcer la concurrence et d'accroître l'efficacité de l'économie européenne. Cependant, la réalisation de l'Objectif 1992 aura certainement d'importantes répercussions pour les pays non membres de la CEE. Les ventes des pays en développement sur le marché communautaire représentent environ 30 % de leurs recettes d'exportation.

Pour que les biens et les services puissent circuler librement à l'intérieur de la CEE, trois mesures devront être prises, dont chacune aura une incidence pour les pays en développement. La première consistera à *supprimer les contrôles frontaliers*. Ces contrôles permettent actuellement aux pays européens d'appliquer des restrictions quantitatives. Ces restrictions touchent principalement les importations de textiles et de vêtements entrant dans le champ d'application de l'Arrangement multifibres, mais elles s'appliquent aussi à d'autres importations en provenance de pays en développement, telles que les bananes venant d'Amérique latine et les jouets fabriqués en Asie. La CEE pourrait décider de substituer aux restrictions quantitatives imposées par les pays des restrictions quantitatives à l'échelle de la Communauté. Son attitude à cet égard dépendra de l'issue des négociations d'Uruguay.

La seconde mesure consistera à *éliminer les obstacles techniques* au commerce. Ces obstacles seront éliminés de deux façons : par homologation réciproque des normes techniques (dans la majorité des cas) et par harmonisation (ce sera le cas des réglementations sanitaires et des réglementations en matière de sécurité et en matière de protection de l'environnement). Selon

le principe de l'homologation réciproque des normes, les produits commercialisés légalement dans l'un des pays membres, qu'ils soient fabriqués dans un pays de la Communauté ou ailleurs, pourront circuler librement dans toute la Communauté. La suppression des obstacles techniques devrait être particulièrement bien accueillie par les entreprises de pays en développement dont le volume des exportations vers la CEE est relativement modeste; ces entreprises ont en effet plus de mal que les autres à supporter les coûts supplémentaires qu'entraînent les obstacles techniques.

La troisième mesure consistera à *ouvrir les marchés publics*. Cette mesure s'étendra à quatre branches essentielles qui n'entrent pas dans le champ d'application du Code pertinent du GATT : l'énergie, les télécommunications, les transports et l'approvisionnement en eau. Etant donné que les marchés publics intéressent dans une large mesure des secteurs à haute intensité technologique, le changement concernera davantage les pays industriels que les pays en développement.

Si la réalisation de l'Objectif 1992 stimule la croissance intérieure sans entraîner le renforcement des obstacles au commerce extracommunautaire, l'Europe importera davantage, ce dont profiteront les pays en développement. La manière dont les pays exportateurs se partageront cette clientèle supplémentaire dépendra de la composition de la demande et des préférences commerciales existantes. Dans la perspective de 1992, l'accent est mis sur le commerce des produits manufacturés. Les effets de l'unification du marché européen sur les pays en développement dépendront de la compétitivité de ces pays et de la politique commerciale de la CEE à leur égard. La nature des préférences commerciales accordées par la CEE à différents groupes de pays en développement pourrait aussi être modifiée par suite de l'unification du marché.

des marchés internationaux des capitaux, qui permettrait une plus grande efficacité et une répartition plus rationnelle des ressources.

De nombreux pays en développement ont nettement libéralisé l'accès à leur marché dans le cadre de vastes programmes d'ajustement structurel. Cette libéralisation leur a été bénéfique. Cependant, on persiste souvent à croire que les pays qui prennent des mesures unilatérales de libéralisation se dessaisissent, ce faisant, d'une carte qu'ils auraient pu jouer lors des négociations du GATT pour obtenir l'ouverture des marchés étrangers à leurs exportations. En réalité, l'Accord général prévoit que la consolidation des tarifs dou-

niers (c'est-à-dire l'acceptation de limitations conventionnelles des droits) peut donner droit à des contreparties, même après qu'elle ait été déclinée unilatéralement.

Les pays en développement peuvent aussi améliorer leurs chances sur les marchés d'exportation en adoptant une politique des changes appropriée. Nombre d'entre eux ont procédé dans les années 80 à des corrections de taux de change pour remédier à la surévaluation de leur monnaie; les taux de change effectifs réels ont diminué pour la plupart des pays en développement (Figure 1.7). La croissance a d'une manière générale été plus rapide et plus régulière dans les pays dont le taux

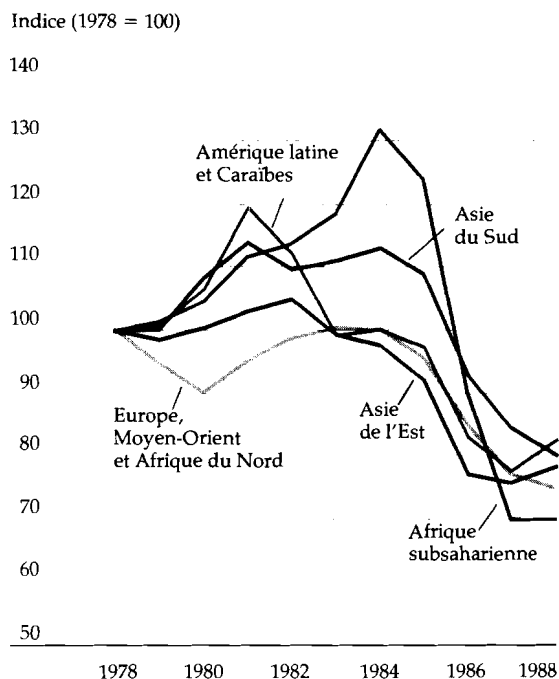
de change réel de la monnaie s'est établi au niveau approprié. A mesure que progresse leur développement, les pays ont de plus en plus intérêt à suivre une stratégie d'industrialisation neutre quant à la destination de la production — marché intérieur ou marchés étrangers.

Dans le cadre de l'Uruguay Round, les pays en développement jouent pour la première fois un rôle important dans les négociations commerciales multilatérales. Treize pays en développement et pays industriels ont constitué le Groupe de Cairns afin de défendre les intérêts qui leur sont communs en tant qu'exportateurs de produits agricoles. Les pays en développement savent maintenant que le mode d'organisation du système commercial mondial met directement en jeu leurs intérêts. Cette prise de conscience rend plus nécessaire encore le succès des négociations d'Uruguay et le respect des principes du GATT, dans leur esprit comme dans leur lettre. Le renforcement envisagé du GATT, qui consisterait notamment à lui confier le soin de surveiller la politique commerciale des différents pays, contribuerait à ce succès. L'échec des négociations n'entraverait pas seulement la croissance du commerce mondial; il équivaldrait aussi à un rejet de la stratégie de développement défendue par la communauté internationale et les organisations multilatérales, au moment même où les pays en développement commencent à l'accepter.

Le problème de la dette

Même si un grand nombre de pays en développement ont eu du mal à assurer le service de leur dette extérieure, dès le début de la crise de la dette, en 1982, c'est le sort des 17 pays à revenu intermédiaire lourdement endettés, et surtout débiteurs de banques commerciales, qui a retenu le plus l'attention. La raison d'être en est que, dans les premières années de la crise, on pouvait craindre qu'une éventuelle défaillance des banques créancières de ces pays n'ait de graves conséquences pour le système financier international tout entier. Bien que la situation de certaines d'entre elles reste périlleuse, ces banques suivent depuis 1982 une stratégie de crédit qui tend à éliminer ce risque grâce à la constitution de provisions suffisantes pour la couverture des créances douteuses. Ces dernières années, la spécificité des problèmes d'endettement des pays d'Afrique subsaharienne a reçu une sanction officielle. Ces problèmes diffèrent de ceux des autres pays lourdement endettés en ce que la majeure partie de la

Figure 1.7 Taux de change effectifs réels dans les pays en développement, par région, 1978 à 1988



Note : Le taux de change effectif réel est le taux de change pondéré par les échanges commerciaux, corrigé de l'inflation relative. Une augmentation de l'indice reflète une appréciation de la monnaie. Les valeurs des indices régionaux, qui sont basées sur un échantillon global de 83 pays en développement, sont des moyennes annuelles pondérées par la valeur en dollars des exportations.
Source : Données du FMI et de la Banque mondiale.

dette des pays africains a été contractée envers des Etats. Néanmoins, la quasi-totalité des pays endettés ont souffert de la hausse des taux d'intérêt réels et de la contraction du crédit bancaire enregistrées depuis 1982.

L'effondrement du système financier international a pu être évité. Cependant, pour la majorité des pays lourdement endettés, la crise de la dette a entraîné aussi une crise de croissance. En 1988, le taux moyen de croissance économique de ces pays a été inférieur à 2 %, en dépit d'une forte demande sur les marchés d'exportation et de la croissance rapide de l'économie des pays à revenu élevé (le volume des exportations a augmenté d'environ 6 %, et la valeur unitaire des exportations exprimée en dollars de plus de 15 %, cette double poussée étant une réaction différée à la

forte dépréciation du dollar). La situation des pays lourdement endettés a donné cependant un signe d'amélioration en 1988. Le ratio encours de la dette/valeur des exportations a diminué pour la première fois depuis 1982. Néanmoins, deux pays latino-américains parmi les plus lourdement endettés (l'Argentine et le Brésil) ont été en proie durant l'année à une vive instabilité économique.

L'exemple de la Corée montre qu'il est possible de s'arracher par la croissance à de graves problèmes d'endettement. Cependant, lorsque les banques commerciales hésitent à accroître leur portefeuille de prêts consentis à des pays ayant des problèmes d'endettement, et lorsque l'épargne intérieure est transférée à l'étranger pour le service de la dette, les pays emprunteurs ne parviennent pas à financer les investissements nécessaires à leur croissance. Les ressources indispensables au financement de ces investissements pourraient provenir soit d'une augmentation de l'épargne intérieure, soit de rapatriements de capitaux. Avant 1982, les transferts en provenance de l'étranger représentaient annuellement environ 2 % du PNB des pays actuellement lourdement endettés; depuis, le sens des transferts s'est inversé, et ils portent annuellement sur environ 3 % du PNB des mêmes pays. Pour compenser les effets de ce renversement, il aurait fallu que l'épargne intérieure augmente d'un montant équivalent à 5 % du PNB, soit une progression de l'ordre de 25 %. En dépit d'une forte contraction budgétaire dans certains d'entre eux, aucun de ces pays n'a réussi à faire remonter le taux net d'investissement à un niveau satisfaisant (Encadré 1.2).

L'initiative Baker, lancée en 1985, mettait l'accent sur la nécessité de maintenir les apports extérieurs nets de capitaux publics et privés. Les apports publics nets de capitaux à long terme se sont élevés en moyenne à près de 6 milliards de dollars par an ces trois dernières années, mais, dans le même temps, les apports annuels nets moyens des banques commerciales sont tombés à moins de 2 milliards de dollars.

Depuis le début de 1988, les gouvernements et les banques créancières ont acquis la conviction que la solution de la crise de la dette passait par une réduction du volume de la dette. Les pays créanciers ont décidé, à la réunion au sommet qu'ils ont tenue en 1988 à Toronto, d'accorder des allègements de dette aux pays les plus pauvres et les plus endettés, tels que les pays d'Afrique subsaharienne. Les membres du Club de Paris se sont par la suite entendus sur un système d'équivalences applicable aux divers types d'allègements

accordés par les différents pays créanciers. Pour ce qui est des créances privées, les options n'ont cessé de se diversifier depuis 1986 et il existe maintenant diverses formules de réduction volontaire de la dette. Parmi ces formules figurent le rachat de créances (consistant, pour le pays débiteur, à racheter une partie des créances détenues sur lui par des banques étrangères soit en puisant dans ses réserves internationales, soit en utilisant

Encadré 1.2 Quelques concepts relatifs à la dette

On a recours à divers concepts pour mesurer la charge imputable au service de la dette extérieure et pour en évaluer les répercussions économiques.

Le *stock de la dette*, que l'on appelle souvent l'encours, est une grandeur qui indique le total de la dette d'un débiteur. Les obligations de paiement qui en résultent représentent le *service de la dette*, qui comprend le paiement des intérêts et le remboursement du principal. Le stock de la dette n'est pas toujours un bon indicateur de la charge imputable au service de la dette, car les réévaluations monétaires, les variations des taux d'intérêt et l'échéancier de la dette sont autant de facteurs qui influent sur cette charge.

Deux concepts rendent compte de l'effet net des emprunts et des remboursements sur les flux financiers. Les *flux nets* désignent la différence entre les décaissements et les remboursements du principal. Les flux nets indiquent si les nouveaux apports extérieurs sont ou non supérieurs aux remboursements. Si l'endettement n'est pas excessif, les flux nets devraient être positifs pour tous les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire, à l'exception des plus avancés d'entre eux, parce qu'ils ont constamment besoin d'apports extérieurs pour financer leurs investissements. Les *transferts nets* désignent la différence entre les décaissements et les paiements effectués au titre des intérêts et du remboursement du principal. Des transferts nets négatifs signifient que le total des charges au titre du service de la dette est supérieur au montant brut des apports extérieurs, que le pays subit donc une perte nette de ressources réelles et qu'il lui faut absolument dégager un excédent commercial. Lorsque le taux d'intérêt réel est supérieur au taux de croissance de son économie, tout emprunteur doit s'attendre à effectuer un jour ou l'autre des transferts nets au profit de ses créanciers. Lorsque cela se produit, le revenu de l'emprunteur devrait avoir suffisamment progressé pour qu'il puisse financer ce transfert en puisant dans l'épargne intérieure. Au début des années 80, l'augmentation des taux d'intérêt réels a contraint de nombreux pays en développement à effectuer des transferts nets vers l'étranger beaucoup plus tôt qu'ils ne s'y attendaient.

ses entrées de devises), l'émission de bons de sortie, et les swaps de dettes contre des prises de participation. Ces diverses formules sont plus ou moins avantageuses pour le débiteur selon la décote dont il bénéficie au moment du rachat des créances détenues sur lui. En 1988, les banques commerciales ont conclu un accord avec le Brésil dont l'ampleur — il porte sur un total de 82 milliards de dollars — dépasse celle de tous les ac-

cords de ce genre conclus précédemment. Cet accord prévoit le recours à un certain nombre d'innovations financières permettant de réduire la dette du Brésil. Cependant, pour les pays lourdement endettés en général, ces formules n'ont jusqu'à présent permis qu'une modeste réduction nette de la dette extérieure.

La persistance de la crise de la dette, et en particulier les faibles taux de croissance qui en ont

Un *moratoire* (la suspension des paiements que l'emprunteur s'est contractuellement engagé à effectuer au titre du service de sa dette), l'accumulation d'*arriérés* (un retard dans les paiements au titre du service de la dette), des *apports d'argent frais* (emprunts supplémentaires), des *rééchelonnements* (modification de l'échéancier sans modification du montant total de la dette) et l'*allègement de la dette* sont des moyens de modifier l'échelonnement ou le montant des remboursements. Une restructuration de la dette en fonction des exigences de l'avenir et de la capacité de paiement à long terme du débiteur a de meilleures chances de créer le climat nécessaire pour stimuler les investissements intérieurs et la croissance que l'accumulation d'arriérés ou des renégociations annuelles.

Le Tableau 1.2A indique l'évolution, pendant les années 80, de la charge que le service de leur dette repré-

sente pour les pays en développement. On notera que, relativement à leur PNB, l'encours de la dette des pays d'Amérique latine et d'Afrique subsaharienne a augmenté pendant les années 80, mais que les prêts privés représentent maintenant une part beaucoup plus faible du total des décaissements bruts, en particulier dans le cas de l'Amérique latine.

Les flux nets restent positifs, sauf dans le cas des pays à revenu intermédiaire d'Asie de l'Est; ces pays remboursent leur dette grâce à ce que leur rapportent des investissements judicieux financés par l'emprunt. Pour la plupart des pays en développement, le solde des transferts est devenu fortement déficitaire. A l'exception des pays d'Afrique subsaharienne et des pays à faible revenu d'Asie, ils transfèrent au profit de leurs créanciers des ressources sensiblement supérieures aux apports dont ils avaient bénéficié en 1981.

Tableau 1.2A Prêts à long terme aux pays en développement, 1981 et 1987

(milliards de dollars, sauf indication contraire)

	Ensemble des pays en développement		Afrique subsaharienne		Pays d'Asie de l'Est à revenu intermédiaire		Pays d'Asie à faible revenu		Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord		Amérique latine et Caraïbes	
	1981	1987	1981	1987	1981	1987	1981	1987	1981	1987	1981	1987
Encours total de la dette à long terme	503	996	50	109	50	102	60	142	134	260	209	384
En pourcentage du PNB	23	42	26	85	28	40	8	16	30	47	27	52
Décaissements bruts de prêts à long terme	124	87	11	9	14	11	11	21	28	27	61	20
Sources privées	92	49	6	3	10	8	5	10	17	18	53	10
En % du total	74	56	58	32	75	73	45	48	62	68	88	49
Sources multilatérales	12	22	2	4	2	2	3	6	2	5	3	6
Flux nets ^a	77	16	8	5	10	-9	6	11	14	3	39	5
Sources privées	53	-2	4	1	7	-8	2	4	7	7	34	1
Sources multilatérales	10	12	2	3	1	0	2	5	2	2	2	3
Transferts nets ^b	35	-38	6	2	6	-16	4	5	4	-12	16	-19

Note : D'après des données concernant un échantillon de 111 pays qui participent au Système de notification de la dette.

a. Différence entre le montant brut des décaissements et les remboursements du principal.

b. Différence entre le montant brut des décaissements et les paiements effectués au titre des intérêts et du remboursement du principal.

résulté dans les pays très endettés, a conduit la communauté internationale à réévaluer en 1989 sa stratégie d'aménagement de la dette. Il reste à arrêter les détails de la nouvelle stratégie, mais ses grandes lignes se dégagent déjà clairement. Les réductions de dettes recevront une sanction officielle et seront en partie financées par le FMI et la Banque mondiale, à condition qu'elles s'inscrivent dans le cadre de programmes d'ajustement hardis et efficaces. Selon la nouvelle stratégie, chaque pays continuera d'être traité individuellement, et il est probable que la formule appliquée à chacun sera adaptée à mesure qu'il conclura de nouveaux apports avec ses créanciers et les organismes publics d'assistance. La stratégie tendra à récompenser les pays qui se seront attachés le plus énergiquement à restructurer leur économie. Parmi les pays créanciers, très rares seront ceux qui accepteront de fournir directement des ressources, mais ces pays procèdent actuellement à un examen des obstacles d'ordre réglementaire et comptable susceptibles de décourager les créanciers privés d'accorder un allègement de la dette. Ils encourageront aussi les banques créancières à renoncer aux clauses des accords existants qui rendent difficile la négociation de réductions de dettes.

La nouvelle stratégie tient compte de ce que les pays débiteurs continueront à avoir besoin de nouveaux apports de capitaux étrangers. La question se pose de savoir si un pays qui bénéficie d'une réduction de dette peut en même temps prétendre obtenir de ses créanciers de nouveaux prêts. Pour certains grands pays lourdement endettés, l'enjeu est tel, pour les banques, qu'elles ont intérêt à continuer de fournir de l'argent frais même si elles acceptent parallèlement des réductions de dettes. Certaines banques, cependant, refuseront d'accorder simultanément des remises de dettes et de nouveaux prêts. Les apports publics continueront. Les pays devront de plus en plus se tourner vers de nouvelles formules de financement extérieur, telles que les investissements directs et les prises de participation, et compter sur le rapatriement des capitaux enfluis.

L'élément clé de la nouvelle stratégie d'aménagement de la dette sera la poursuite de l'effort d'ajustement entrepris par les pays débiteurs. Sans un sérieux effort d'ajustement, une stratégie d'aménagement de la dette, quelle qu'elle soit, ne saurait relancer la croissance. C'est justement le but de la nouvelle stratégie de faire en sorte que les pays qui sont sérieusement engagés sur la voie de l'ajustement soient en mesure de connaître de nouveau la croissance.

La crise de la dette illustre les arbitrages parfois difficiles qui doivent être faits entre le libre jeu des forces du marché et l'intervention des pouvoirs publics — thème qui reviendra plus loin dans ce Rapport. Parce que les banques commerciales étaient lourdement engagées lorsque la crise de la dette s'est déclarée en 1982, les gouvernements des pays créanciers sont intervenus pour sauvegarder la stabilité du système financier international. Quelques gouvernements débiteurs, comme ceux de l'Argentine, du Chili et de la Yougoslavie, ont acquis une bonne partie des créances détenues sur eux par des banques privées, dans l'espoir de conserver ainsi de bonnes relations avec elles. Si la concentration des risques n'avait pas été telle qu'elle menaçait la solvabilité des banques commerciales, celles-ci auraient pu conclure directement des arrangements avec les débiteurs. Le cours de la crise eût alors été très différent.

Perspectives de croissance

Les incertitudes consécutives au krach boursier de 1987 faisaient envisager les perspectives de croissance, au début de 1988, avec un certain pessimisme. Ce pessimisme s'est trouvé démenti, et 1988 a été une année de forte croissance, ce qui a amélioré les chances d'un retour progressif à un taux de croissance tendanciel de l'ordre de 3 % pour les pays de l'OCDE à revenu élevé. Au Japon et en Europe, surtout en Allemagne et au Royaume-Uni, l'expansion élargit l'assiette d'une croissance soutenue. De plus, les taux d'investissement élevés enregistrés en 1988 devraient accroître la capacité de production et la productivité, ce qui contribuera à atténuer les pressions inflationnistes.

Cependant, des incertitudes persistantes assombrissent les perspectives à moyen terme. Ces incertitudes portent sur les chances de voir les pays réorienter leurs politiques de manière à réduire les importants déséquilibres intérieurs et internationaux qui subsistent encore, et à faire échec aux pressions inflationnistes qui se manifestent dans plusieurs grandes puissances économiques. Les Etats-Unis ne pourront continuer d'accuser un déficit au titre des paiements courants que si les investisseurs et les gouvernements étrangers restent disposés à investir aux Etats-Unis. Cela dépendra de la manière dont ils perçoivent les perspectives de stabilité de l'économie américaine, d'évolution du déficit budgétaire américain et d'évolution de l'écart entre les taux d'intérêt pratiqués aux Etats-Unis et ceux pratiqués ailleurs. En outre, en Europe, de gros déséquilibres pour-

Tableau 1.1 Indicateurs économiques, selon le scénario ajustement/croissance et selon le scénario pessimiste

(pourcentage annuel moyen de variation)

Indicateur	Taux tendanciel pour la période 1965-87	Taux moyen pour la période 1980-88	1988-95	
			Scénario ajustement/croissance	Scénario pessimiste
<i>Pays de l'OCDE à revenu élevé</i>				
Croissance du PIB	3,1	2,7	2,6	2,4
Inflation (monnaie nationale)	6,4	5,6	4,2	4,1
Taux d'intérêt nominal ^a	8,8	10,2	8,6	9,5
Taux d'intérêt réel ^{a,b}	3,0	5,5	3,0	4,0
<i>Pays à revenu faible ou intermédiaire</i>				
Exportations de marchandises, en volume	3,8	5,4	5,1	4,1
Produits manufacturés	12,0	10,0	7,4	5,7
Produits primaires	1,3	2,5	2,8	2,7
Importations de marchandises, en volume	4,3	0,5	5,7	4,6

Note : Le scénario ajustement/croissance repose sur l'hypothèse que les principaux pays industriels et les pays en développement suivront une politique visant à réduire les rigidités et déséquilibres structurels, et permettant un retour progressif aux taux tendanciels d'ici à l'an 2000. Le scénario pessimiste repose, quant à lui, sur l'hypothèse que certaines réorientations indispensables ne se matérialiseront pas, que les taux d'intérêt resteront élevés, que les taux de croissance faibliront, et qu'il y aura recrudescence du protectionnisme.

a. Taux moyen sur les dépôts en euros à échéance de six mois.

b. Taux nominal corrigé par le déflateur du PIB pour les Etats-Unis.

raient menacer l'intégrité du Système monétaire européen. L'ampleur de ces déséquilibres internationaux, les craintes d'une reprise de l'inflation et les indispensables ajustements des politiques monétaires entraîneront probablement dans les prochaines années l'instabilité des taux d'intérêt et des taux de change.

La Banque mondiale a donc établi deux scénarios pour la prochaine décennie. Le premier combine ajustement et croissance et repose sur l'hypothèse que les pays industriels prendront des mesures plausibles pour réduire leurs déséquilibres macroéconomiques internes et les déséquilibres qui caractérisent leurs relations économiques. Ces mesures devront comprendre l'application d'un programme de réduction du déficit budgétaire des Etats-Unis, puis un certain assouplissement des politiques monétaires (particulièrement aux Etats-Unis). Les taux d'intérêt nominaux et réels devraient, si ces conditions sont réunies, baisser par rapport à leur niveau moyen de 1980-88, et le dollar continuer de se déprécier par rapport à la monnaie des autres principaux pays industriels. Des politiques d'ajustement structurel du genre de celles dont il a été question plus haut devraient permettre aux pays à faible revenu et à revenu intermédiaire de profiter de la croissance; la baisse des taux d'intérêt allégerait la charge que leur impose le service de leur dette. Si les pays à revenu élevé comme les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire prenaient ainsi des mesures plausibles d'ajustement, les perspectives de croissance de l'économie mondiale d'ici à

l'an 2000 seraient plutôt bonnes. Néanmoins, de nombreux pays à faible revenu ou à revenu intermédiaire ne retrouveraient probablement pas les taux de croissance élevés qu'ils ont connus dans les années 60 et 70.

Le second scénario est plus pessimiste. Il part de l'hypothèse que les pays à revenu élevé et certains des pays à faible revenu et à revenu intermédiaire ne procéderont pas à la réorientation nécessaire de leur politique économique. La crise pourra être évitée pour autant que les déséquilibres continueront d'être financés, et ce scénario prévoit une plus grande incertitude quant à l'évolution macroéconomique, des taux d'intérêt réels et nominaux plus élevés, une recrudescence du protectionnisme et une croissance plus lente que celle prévue par le premier scénario.

L'évolution de certains indicateurs clés selon ces deux scénarios est indiquée dans le Tableau 1.1. Si les mesures d'ajustement nécessaires sont prises, la croissance réelle du PIB des pays à revenu élevé membres de l'OCDE sera de 2,6 % en moyenne pour la période 1988-95, et elle s'accélérera progressivement pour s'établir à un niveau tendanciel de 3 % durant la période allant de 1996 à l'an 2000. L'inflation mesurée en monnaie nationale sera en moyenne de 4 % par an. Certaines mesures d'ajustement prises par les Etats-Unis et plusieurs autres facteurs faisant augmenter l'épargne mondiale entraîneront une baisse des taux d'intérêt réels qui, de 5,5 % en moyenne pour les années 80, tomberont à 3,0 %. Les exportations de marchandises des pays à faible revenu et à

Tableau 1.2 Perspectives de croissance : scénario ajustement/croissance et scénario pessimiste
(pourcentage annuel moyen de variation)

Groupe de pays	Croissance du PIB				Croissance du PIB par habitant			
	Taux tendanciel pour la période 1965-87	Taux moyen pour la période 1980-88	1988-95		Taux tendanciel pour la période 1965-87	Taux moyen pour la période 1980-88	1988-95	
			Scénario ajustement/croissance	Scénario pessimiste			Scénario ajustement/croissance	Scénario pessimiste
Pays à revenu faible ou intermédiaire	5,0	4,0	4,6	3,7	2,7	2,0	2,7	1,8
Non compris la Chine et l'Inde	4,8	2,6	3,8	3,0	2,2	0,2	1,5	0,7
Afrique subsaharienne	3,4	0,5	3,2	3,1	0,6	-2,5	0,1	-0,1
Asie	6,2	7,3	6,0	4,9	4,0	5,5	4,3	3,2
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	4,6	2,9	3,5	2,8	2,4	0,7	1,6	0,8
Amérique latine et Caraïbes	4,7	1,7	3,1	2,3	2,1	-0,6	1,2	0,4
17 pays lourdement endettés	4,6	1,3	3,2	2,3	2,0	-1,2	1,0	0,2
Pays de l'OCDE à revenu élevé	3,1	2,7	2,6	2,4	2,3	2,1	2,1	1,9

revenu intermédiaire devraient progresser de plus de 5 % par an, et la demande de produits manufacturés sur les marchés d'exportation augmenter de plus de 7 % annuellement. Des facteurs favorables à l'investissement contribueront à faire monter les prix nominaux des produits de base, mais les prix réels (calculés en utilisant comme déflateur l'indice de valeur unitaire des produits manufacturés) continueront sans doute de décliner jusqu'en 1995. D'où la nécessité, pour les pays en développement tributaires de leurs exportations de produits de base, de diversifier leur économie.

Si les réorientations nécessaires des politiques économiques se font attendre, c'est le scénario pessimiste qui se réalisera; dans les pays de l'OCDE à revenu élevé, la croissance se ralentira, tombant en moyenne à 2,4 % à moyen terme et se maintenant à ce niveau jusqu'à l'an 2000, soit nettement en dessous de ce qu'elle a été en moyenne dans les années 70 et les années 80. La croissance des échanges sera également plus lente. Surtout, si rien n'est fait pour corriger les déséquilibres macroéconomiques, les taux d'intérêt réels et nominaux resteront élevés (de l'ordre de 4 et 10 %, respectivement). La faiblesse de la demande extérieure et la persistance de taux d'intérêt élevés compromettront les perspectives de croissance des pays à faible revenu et à revenu intermédiaire, et leur taux de croissance moyen sera plus faible que dans les années 80.

Si le scénario combinant ajustement et croissance se réalise dans les pays à revenu élevé, dans quelle mesure les perspectives de croissance des pays à faible revenu et à revenu intermédiaire s'en

trouveront-elles modifiées? La réponse dépend dans une large mesure des réorientations de leur politique auxquelles procéderont ces pays et de l'accroissement de leur population. Dans les pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud, dotés d'un cadre macroéconomique stable et dont les exportations comprennent une forte proportion de produits manufacturés, la croissance devrait être en moyenne d'environ 6 % par an (Tableau 1.2). Certains de ces pays passeront probablement à la catégorie des pays à revenu élevé. En outre, le revenu par habitant devrait augmenter de plus de 5 % par an dans certains de ces pays si, comme on le prévoit, leur taux d'accroissement démographique diminue. Pour l'ensemble de l'Asie, la progression du revenu par habitant devrait être de 4,3 % par an. Les perspectives de financement interne des dépenses d'équipement et des investissements en capital humain sont bonnes. Même si c'est le scénario pessimiste qui se réalise, l'effort de développement des pays d'Asie devrait continuer de porter ses fruits.

Si l'ajustement structurel se poursuit, la croissance réelle du PIB des pays d'Afrique subsaharienne devrait être en moyenne de 3,2 % par an pour la période 1989-95 et devrait ensuite s'accélérer pendant la seconde moitié de la décennie. Cependant, la population augmentant à peu près au même rythme, le revenu réel par habitant ne progressera pas dans ces pays. Même si l'ajustement est réussi, le revenu moyen par habitant de la région ne remontera pas à son niveau du milieu des années 60 pendant la période de projection. Pour éviter d'accroître encore leur retard, les pays

d'Afrique subsaharienne auront besoin de plus gros apports financiers extérieurs et devront utiliser ces fonds plus efficacement. Ces perspectives confirment la nécessité de poursuivre l'ajustement des politiques économiques intérieures et extérieures.

Si certains pays d'Amérique latine, d'Europe, du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord procèdent aux ajustements économiques nécessaires, et si ces ajustements ont pour effet de relancer les investissements, ces régions pourraient, pendant la prochaine décennie, obtenir de meilleurs résultats que dans les années 80. En Amérique latine, le revenu par habitant devrait reprendre sa progression, mais au rythme d'environ 1 % par an seulement; cette progression sera sans doute insuffisante pour déclencher la relance économique qui permettrait à l'Amérique latine de ne pas se laisser distancer par les autres régions. Le revenu par habitant devrait augmenter plus rapidement que jusqu'à présent dans les pays en développement d'Europe, du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord. Cependant, sans des réformes intérieures, des incitations extérieures et une baisse des taux d'intérêt, il est fort à craindre que la situation économique d'une grande partie des pays à revenu intermédiaire continue de se détériorer.

Scénario de réduction de la dette

Le tour qu'a pris récemment le débat sur l'allègement de la dette laisse entrevoir la possibilité d'un troisième scénario. Ce scénario table à la fois sur la réduction de la dette des pays lourdement endettés et sur une réorientation de la politique macroéconomique des pays industriels analogue à celle qu'envisage le scénario combinant ajustement et croissance. Ce scénario indicatif prévoit une réduction de l'encours de la dette de 20 % en trois ans.

La réduction de l'encours de la dette permettrait sur trois ans de faire diminuer de 5 à 6 milliards de dollars les transferts nets négatifs de ressources imputables au service des intérêts. Si les ressources ainsi libérées servaient à financer des importations de biens d'équipement essentiels, les taux d'investissement progresseraient de plusieurs points. La réduction de la dette pourrait, à l'issue de la période de trois ans considérée, entraîner une majoration de 1 % environ du PIB des pays lourdement endettés.

Ce scénario traite tous les pays de façon similaire, mais certains d'entre eux réussiront mieux que les autres, parce qu'ils tireront mieux parti de

l'augmentation de leurs importations et de leur taux d'investissement. Par exemple, la réduction de la dette de l'Argentine, du Brésil, du Mexique et du Nigéria serait susceptible d'entraîner une augmentation de leur PIB pouvant atteindre 2 %. Selon les initiatives lancées récemment, le pourcentage et les modalités de réduction de la dette varieraient selon les pays en fonction de leurs programmes d'ajustement.

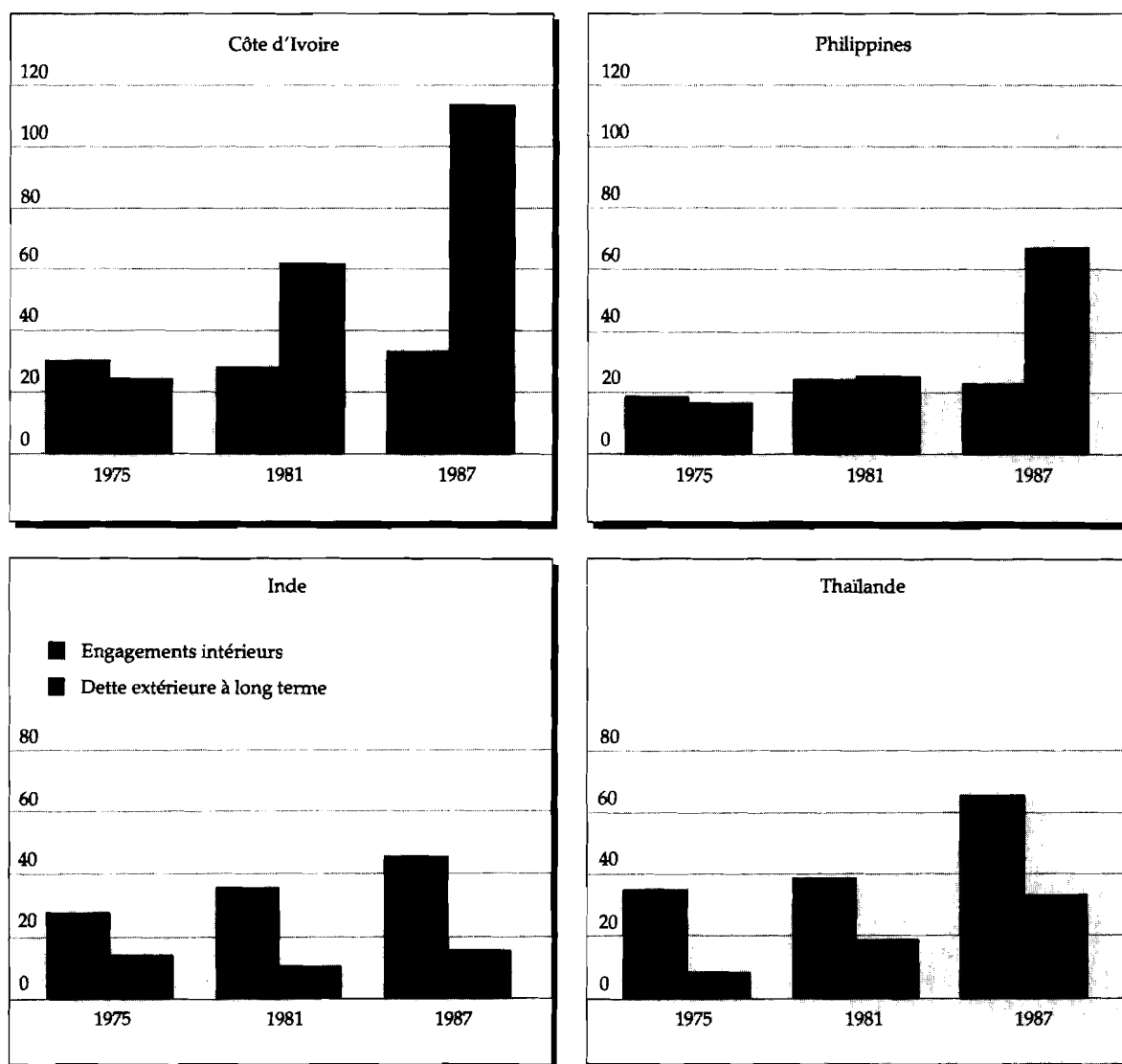
Les résultats de la modélisation de ce scénario, qui postule une corrélation directe entre investissements et apports de ressources, ne tiennent pas compte de deux conséquences très importantes, quoique non quantifiables, que pourrait avoir une réduction de la dette. Premièrement, il y a tout lieu de penser qu'une réduction de l'encours de la dette d'un pays rendra ce pays mieux à même d'honorer, par la suite, ses obligations au regard du service des intérêts, ce qui devrait créer un climat nettement plus propice aux investissements, stimuler ceux-ci et, au bout d'un certain temps, encourager les rapatriements de capitaux. Deuxièmement, si la réduction de la dette provoque une forte diminution des nouveaux prêts, ou même un accroissement des transferts nets négatifs, il en résultera une contraction des investissements. Ces considérations confirment que les pays endettés doivent poursuivre énergiquement leur effort d'ajustement, qui demeure l'élément clé d'une solution du problème de la dette.

Au-delà de la crise de la dette

Tout indique qu'au cours de la prochaine décennie les apports extérieurs de capitaux dont bénéficieront les pays en développement resteront limités. Les apports publics ne sauraient compenser entièrement la forte réduction des flux de capitaux privés. D'où la nécessité pour les pays en développement d'adopter une politique économique propre à accroître l'épargne intérieure et à rendre l'utilisation des ressources aussi efficace que possible. Le secteur financier peut à cet égard jouer un rôle crucial.

Il ne fait guère de doute que pendant les 15 dernières années les pays en développement ont emprunté excessivement à l'étranger et n'ont pas suffisamment tiré parti de leurs ressources intérieures. Des données disponibles pour un échantillon de 38 pays en développement sur les engagements du système financier intérieur, il ressort qu'à la fin de 1986 la dette extérieure excédait la dette intérieure de plus de 50 %. Pour les pays d'Amérique latine, la dette extérieure était en

Figure 1.8 Engagements intérieurs et extérieurs de certains pays en développement, 1975, 1981 et 1987
(pourcentage du PNB)



Note : Les engagements intérieurs sont définis comme étant le total des engagements immédiatement exigibles du système financier (*Statistiques financières internationales*, ligne 55l), exprimés en monnaie nationale. La dette extérieure est l'encours total de la dette à long terme, exprimé en dollars aux taux de change courants.

Source : Données du FMI et de la Banque mondiale.

moyenne trois fois et demie supérieure à l'encours des engagements bancaires intérieurs. Ces chiffres montrent à quel point les pays considérés sont devenus tributaires des apports extérieurs de capitaux. La Figure 1.8 illustre la manière dont divers pays se sont comportés récemment à cet

égard. Dans des pays dont la dette extérieure a rapidement augmenté et dont le système financier intérieur est peu développé, ce qui est le cas de la Côte d'Ivoire et des Philippines, les obligations vis-à-vis de l'étranger ont atteint de deux à cinq fois le montant des engagements bancaires inté-

rieurs. En revanche, des pays comme l'Inde et la Thaïlande, qui ont un système financier intérieur relativement bien développé, ont délibérément limité leurs emprunts à l'étranger.

L'une des leçons de la crise de la dette est que des prêts à taux flottant consentis par des banques commerciales ne sont pas le moyen idéal de financer le développement à long terme. L'emprunteur est en effet à la merci des fluctuations des taux d'intérêt et des taux de change, et il doit s'acquitter de sa dette quoi qu'il adviene des investissements que ses emprunts ont servi à financer. D'autres formules de financement répartissent le risque entre créancier et débiteur; c'est le cas, par exemple, des investissements étrangers directs et des investissements étrangers de portefeuille, et des obligations indexées sur les prix des produits de base. Les pays emprunteurs peuvent aussi se couvrir contre les risques de change en modifiant la composition en devises de leurs réserves et de leurs emprunts en fonction des incidences probables des fluctuations des taux de change et des cours des produits de base sur leurs flux de trésorerie.

Les investissements étrangers directs sont une source de financement importante pour des pays appartenant à toutes les tranches de revenu (Tableau 1.3). Ces investissements comportent souvent des avantages supplémentaires : accès à de nouvelles techniques ou à des marchés sur lesquels la société étrangère qui investit est déjà présente. Ils sont susceptibles aussi de stimuler la concurrence sur les marchés intérieurs. Pendant les années 80, le montant annuel total des investissements étrangers directs dans les pays en développement est resté stable, se situant en moyenne entre 10 et 15 milliards de dollars (soit 10 à 15 % du total des apports extérieurs de capitaux). Cette

relative stabilité globale masque cependant d'importantes modifications (volume, origine, composition) des flux d'investissement intéressant différents pays à faible revenu ou à revenu intermédiaire. La direction des investissements étrangers directs dépend dans une large mesure de la stabilité politique et économique des pays en développement, ainsi que des politiques qu'ils adoptent à l'égard des échanges commerciaux et des mouvements de capitaux. Les mesures de restriction des rapatriements de bénéficiaires et de contrôle des changes retiennent tout particulièrement l'attention des investisseurs potentiels (Encadré 1.3). Les investissements étrangers directs sont rémunérés par prélèvement sur les bénéficiaires, et peuvent constituer un moyen de financement plus coûteux que l'emprunt. Cependant, la plupart des pays en développement devraient bien accueillir ces investissements, pour autant qu'ils leur permettent d'accéder aux marchés internationaux et à des techniques plus modernes, et qu'ils stimulent la concurrence sur leur marché intérieur.

Il existe d'autres formules de financement qui répartissent les risques entre les pays en développement et les marchés financiers internationaux, mais elles sont pour l'instant très peu développées. Il y a eu quelques émissions d'obligations pétrolières, et les exportations de produits de base ont parfois tenu lieu de garantie dans des montages financiers. Il est à prévoir que les pays en développement profiteront eux aussi, le moment venu, de la créativité financière qui a caractérisé les dix dernières années.

L'aide extérieure reste aussi une source importante de financement pour les pays en développement, en particulier les pays à faible revenu d'Afrique subsaharienne. Certains pays indus-

Tableau 1.3 Evolution de certains flux de capitaux à destination des pays en développement, 1981 et 1987

(milliards de dollars)

Groupe de pays	Aide publique au développement					
	Total		Dons de sources publiques		Investissements étrangers directs	
	1981	1987	1981	1987	1981	1987
Ensemble des pays en développement	24,5	30,4	14,5	20,0	10,2	9,5
Afrique subsaharienne	7,1	11,1	4,9	7,3	1,3	0,8
Pays d'Asie de l'Est à revenu intermédiaire	1,8	2,2	0,9	1,5	1,8	2,5
Pays d'Asie à faible revenu	5,3	7,2	2,7	3,5	0,2	1,3
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	8,2	6,3	5,1	5,0	1,3	0,8
Amérique latine et Caraïbes	2,1	3,6	0,9	2,7	5,6	4,1

Note : D'après les données concernant un échantillon de 111 pays qui participent au Système de notification de la dette à la Banque mondiale. Certains pays non compris dans cet échantillon ont d'importantes entrées ou sorties de capitaux liées à des activités bancaires à l'étranger.

Source : OCDE et données de la Banque mondiale.

Encadré 1.3 Les prises de participation étrangères

Une politique économique qui favorise une croissance durable a des chances d'attirer les investissements étrangers sous la forme de prises de participation. Des enquêtes menées auprès d'investisseurs montrent que l'intérêt que présente pour eux un pays est dans une large mesure fonction de sa croissance économique et des garanties de stabilité qu'il offre. Cela tient notamment à ce que les prises de participation sont une forme d'investissement relativement peu liquide, et ne deviennent rentables qu'à assez longue échéance. Lorsque les investisseurs entendent produire pour le marché du pays hôte, comme c'est le cas au Brésil et en Corée, ils tiennent tout particulièrement à ce que le cadre macroéconomique offre de bonnes garanties de stabilité à long terme.

Les politiques industrielles et commerciales influencent aussi fortement les investissements étrangers. Une stratégie d'ouverture, s'appuyant notamment sur une politique fiscale et une politique des changes judicieuses, attire généralement les investissements étrangers sous forme de prises de participation, en particulier dans les secteurs où sont transformés les produits destinés à l'exportation. Une politique d'investissement transparente et cohérente peut contribuer aussi beaucoup à stimuler les prises de participation étrangères. Singapour, par exemple, traite les investissements étrangers à peu près sur le même pied que les investissements intérieurs. Cette politique a


attiré des investissements massifs qui, conjugués aux investissements intérieurs, ont contribué à une croissance rapide.

L'exemple de Maurice montre qu'une politique de promotion des investissements étrangers peut réussir, pourvu que le cadre macroéconomique soit stable. En vue d'attirer les investisseurs étrangers et de diversifier son économie, traditionnellement tributaire de la production sucrière, Maurice a décidé en 1970 de créer une zone industrielle pour la transformation des produits destinés à l'exportation. Elle a de la sorte réussi dès 1977 à porter la part des produits manufacturés dans ses exportations à 24 %, alors qu'elle était au départ à peu près nulle. Cependant, la croissance de l'économie mauricienne s'est ralentie à la fin des années 70 et au début des années 80, en partie à cause de l'échec de la politique macroéconomique sur certains points (surévaluation de la monnaie, accroissement excessif des dépenses publiques et politique fiscale décourageant l'épargne intérieure). Les investissements étrangers ont alors baissé de façon spectaculaire. Maurice a adopté au début des années 80 un programme d'ajustement structurel prévoyant une meilleure répartition du crédit, l'expansion du financement à terme dans le secteur privé et une politique d'investissement visant à diversifier davantage les exportations. La croissance et les investissements étrangers ont repris.

triels, notamment le Japon, ont accru leur aide au développement dans les années 80. Au début de 1989, le Japon avait alloué près de 90 % des 30 milliards de dollars qu'il avait promis en 1987 de «recycler» au profit de pays en développement. L'Arabie saoudite continue de consacrer 3 % de son PIB à l'aide au développement, et le Koweït a porté récemment sa part à 2 % du PIB. D'une manière générale, cependant, le bas prix du pétrole au cours des années 80 a empêché les pays exportateurs de pétrole à revenu élevé de maintenir le niveau de leurs programmes d'assistance.

La crise de la dette ne pourra être surmontée qu'au prix d'un effort conjugué des pays débi-

teurs et des pays créanciers. Des ajustements structurels sérieux et durables sont indispensables pour encourager les rapatriements de capitaux et pour que des ressources intérieures et extérieures suffisantes puissent être dégagées et être utilisées à des fins productives. Il faut aussi que les créanciers recherchent des formules de prêt novatrices, en s'attachant à adapter la nature des flux financiers et l'échelonnement des échéances aux caractéristiques des projets à financer. La créativité qui se manifeste sur les marchés internationaux des capitaux devrait être mise à profit pour faciliter la solution des problèmes des pays endettés.



L'importance des systèmes financiers

Les systèmes financiers procurent des services de paiement. Ils mobilisent l'épargne et réarticulent le crédit. C'est aussi grâce aux systèmes financiers qu'il est possible de limiter les risques inhérents à ces activités, de déterminer le prix de ces risques, de les grouper et de les négocier. Ces services, diversement combinés, sont utilisés par les ménages, les entreprises et les administrations publiques et leur sont fournis par différentes institutions (banques, sociétés mutuelles de crédit, compagnies d'assurances, caisses de crédit sur gages, maisons de courtage) au moyen de différents instruments (monnaie, chèques, cartes de crédit, obligations, actions). La contribution d'un système financier à l'économie dépend de la quantité et de la qualité des services qu'il offre et de l'efficacité avec laquelle ils les fournit.

L'existence de services financiers réduit les risques et les frais inhérents au commerce des biens et services et aux opérations de crédit. Une économie privée de ces services ne pourrait fonctionner qu'en autarcie ou en régime de troc, ce qui exclurait la spécialisation de la production, l'un des fondements des systèmes économiques modernes. Seul le stockage permettrait de séparer chronologiquement la production de la consommation. La taille des unités de production serait limitée par la capacité d'épargne de chaque producteur. Les revenus seraient plus bas, et les sys-

tèmes économiques complexes fondés sur l'industrie ne pourraient exister.

L'investissement, et donc la croissance, implique nécessairement l'existence d'un système financier. Les services permettant de mettre les ressources épargnées à la disposition d'agents économiques capables de les utiliser plus productivement contribuent à accroître le revenu des épargnants comme des emprunteurs. Cependant, sans système financier efficace, le crédit peut être une activité à la fois coûteuse et risquée. L'autofinancement permet évidemment de tourner la difficulté, mais il peut arriver qu'une entreprise, faute de ressources propres suffisantes, manque des occasions de procéder à des investissements rentables. Une autre solution consiste à laisser l'investissement au secteur public; c'est alors par le jeu de la fiscalité que sera mobilisée l'épargne supplémentaire requise. Cependant, une centralisation excessive présente des inconvénients et rend notamment difficile la collecte des informations sans lesquelles il est impossible de prendre des décisions d'investissement judicieuses. L'efficacité exige donc que coexistent, dans des proportions satisfaisantes, l'autofinancement, l'épargne et l'investissement centralisés, et des services financiers basés sur le marché.

Les services financiers fondés sur le marché sont offerts spontanément par des agents économiques

dont les décisions sont motivées par la recherche du profit, compte dûment tenu des risques. Le jeu de la concurrence garantit que les coûts transactionnels restent faibles, que les risques sont assumés par ceux qui sont le plus disposés à les prendre et que les ressources vont aux investissements les plus prometteurs.

Ces services financiers peuvent revêtir de multiples formes, mais tendent à refléter la complexité de l'économie du pays considéré et son orientation politique. Les services financiers informels, tels que les prêts consentis par des membres de la famille ou des amis, par des prêteurs sur gages et autres, tiennent encore une place importante dans de nombreux pays. Cependant, à mesure que l'économie se développe, ils doivent être complétés par des services que seules des institutions formelles — banques commerciales, sociétés d'investissement, marchés financiers — peuvent fournir. Par exemple, par leur activité de transformation, les institutions formelles sont à même d'agir comme intermédiaires entre de nombreux petits déposants qui tiennent à la liquidité de leur épargne et un nombre restreint de gros emprunteurs qui ont besoin de prêts à long terme pour financer des investissements. Ces institutions peuvent fournir d'autres services utiles : assurances, couverture des risques (contrats à options et contrats à terme), etc. Dans un système diversifié basé sur le marché, les pouvoirs publics conservent un rôle régulateur essentiel, l'expérience ayant montré que les marchés des capitaux — pour indispensables qu'ils soient — ne sont pas à l'abri de l'instabilité ni de la fraude.

Systèmes financiers et croissance

Malthus avait prédit que l'accroissement démographique, étant donné la finitude des ressources naturelles et notamment des terres cultivables, finirait par asphyxier la croissance économique. Cependant, leur dotation en ressources naturelles revêt moins d'importance pour la plupart des pays à revenu élevé. En Grande-Bretagne, par exemple, la valeur des terres et des gisements miniers représentait 60 % de la valeur totale des biens réels du pays en 1688, mais la proportion n'était plus que de 15 % en 1977. L'expérience a montré que la richesse d'un pays n'était pas subordonnée à l'abondance de ses ressources naturelles. En 1870, le revenu par habitant était deux fois plus élevé en Australie, pays riche en ressources naturelles, qu'en Suisse, pays à faible dotation en ressources naturelles; or, le revenu par habitant de la Suisse est aujourd'hui supérieur de plus de la moitié à

celui de l'Australie. Depuis une trentaine d'années, la République de Corée, Hong Kong, le Japon et Singapour, quoique relativement pauvres en ressources naturelles, se distinguent par des taux d'accroissement du revenu par habitant qui comptent parmi les plus élevés du monde. En revanche, le revenu par habitant a à peine progressé en Argentine, pays qui est pourtant riche en ressources naturelles.

Ce qui différencie le plus les pays riches des pays pauvres, c'est l'efficacité avec laquelle ils utilisent leurs ressources. Or, la contribution d'un système financier à la croissance tient précisément à ce qu'il est à même d'accroître cette efficacité.

Système financier et commerce

La principale contribution d'un système financier à la croissance consiste à fournir des moyens d'échange. Dans une économie de troc, l'échange implique la complémentarité des besoins des partenaires. Les échanges sont donc limités par la coûteuse nécessité de rechercher des partenaires. Dans une économie où il n'existe pas d'instruments d'échange, rien n'encourage à la spécialisation, et la productivité est donc faible. L'introduction de la monnaie facilite la spécialisation en réduisant le coût des échanges et en reliant entre eux différents marchés. Il en va de même de l'adoption d'une unité de compte commune (Encadré 2.1).

Les économies ont d'abord fonctionné essentiellement en autarcie, puis elles ont pratiqué le troc avant de passer à des échanges en contrepartie de certains biens communément acceptés, comme l'or. Mais la détention de stocks de marchandises utilisées comme monnaie étant coûteuse, les dépositaires de cette monnaie — or ou autres produits — n'ont pas tardé à se rendre compte qu'il y avait avantage à autoriser l'échange direct de certificats de dépôt. Cette pratique, d'abord instituée dans le but de rendre plus économique l'utilisation d'une monnaie-marchandise, a donné naissance à la monnaie de dépôt et à l'activité bancaire. La recherche constante d'instruments de paiement moins coûteux a conduit à la monnaie de papier, aux cartes de crédit et aux virements électroniques.

La plupart des pays en développement disposent d'un instrument d'échange largement accepté; mais ils ont besoin de perfectionner leurs systèmes de paiements à mesure que leur économie se développe et devient plus complexe. Cependant, certains pays, notamment en Amérique latine, n'ont pas réussi à se doter d'une monnaie

Encadré 2.1 Vivre sans monnaie

«Voici quelques années, Mlle Zélie, chanteuse de son état . . . donna un récital aux îles de la Société . . . son cachet devait consister en une partie des recettes. Les comptes une fois faits, on lui attribua sa part : trois cochons, 23 dindes, 44 poulets, 5.000 noix de coco, plus une quantité considérable de bananes, de citrons et d'oranges . . . comme Mlle Zélie ne pouvait consommer immédiatement qu'une infime partie de tout cela, il fallut, en attendant, nourrir les cochons et la volaille avec les fruits.»

W. S. Jevons
Money and the Mechanism of Exchange
 (Jevons, 1898, p. 1)

Même dans une économie moderne, de nombreuses transactions se font sans échange de monnaie. Par exemple, le troc est un moyen d'échapper au fisc et à la réglementation. Dans les pays en développement, la plupart des échanges entre membres d'une famille élargie sont des transactions non monétaires. La multiplicité des sources de revenu dont dispose une famille élargie tient lieu de régime d'assurance, de retraite et de sécurité sociale. Dans de nombreuses régions du monde, le fonctionnement du système de métayage donne lieu à une série de transactions non monétaires portant sur les intrants, les terres, les récoltes, etc. Dans certains pays, les voisins s'entraident pour la construction de logements ou de bâtiments

agricoles, et ces services mutuels ne donnent lieu à aucun paiement (*gotong royong* à Java et construction de granges aux Etats-Unis).

Dans la haute antiquité, l'économie égyptienne a fonctionné pendant 2.000 ans sans monnaie (cependant, des métaux précieux servaient de moyen d'échange pour certaines transactions). Les dirigeants égyptiens restèrent opposés à l'usage de la monnaie longtemps après que des Etats voisins eurent adopté la monnaie métallique. Au Pérou, l'Empire inca, bien qu'exceptionnellement riche en or et en argent, n'a peut-être jamais utilisé la monnaie comme moyen d'échange. Certaines sociétés dominées par un ordre religieux (comme la République jésuite du Paraguay aux XVIe et XVIIe siècles) et certaines collectivités à régime autoritaire ou paternaliste (comme les grandes *haciendas* d'Amérique latine) n'utilisent guère ou pas du tout la monnaie, au moins pour les transactions internes.

Les transactions non monétaires sont le plus souvent le fait de systèmes sociaux établis de longue date, dont les divers éléments ne peuvent être évalués isolément. Dans une économie moderne, en revanche, la plupart des échanges sont impersonnels. Comme Mlle Zélie en fit l'amère expérience, le commerce risque de n'être guère profitable s'il n'existe pas de moyen d'échange largement accepté.

stable. Lorsqu'un pays est en proie à une inflation chronique, l'acceptabilité de sa monnaie en tant qu'instrument d'échange tend à diminuer. L'inflation réduit aussi l'utilité d'une monnaie en tant qu'unité de compte : elle rend les contrats financiers plus risqués, ôte aux rapports de prix une partie de leur signification, et entraîne des distorsions dans la répartition des ressources.

Systeme financier et épargne

L'épargne détermine le taux potentiel de croissance de la capacité de production, et donc du revenu. D'une manière générale, les pays en développement à croissance rapide ont eu un taux d'épargne supérieur à celui des pays qui ont progressé moins vite (Tableau 2.1). Le taux d'épargne

Tableau 2.1 Epargne et croissance dans les pays en développement, 1965 à 1987

Groupe de pays selon le taux de croissance du PIB	Epargne nationale brute/PIB	Investissement brut/PIB	Variation du PIB/investissement	M2/PIB
<i>Pays à forte croissance (plus de 7 %)</i>				
Sept pays	28,0	28,6	26,3	43,0 ^a
Chine exclue	23,2	26,7	33,1	..
<i>Pays à croissance moyenne (3 à 7 %)</i>				
Cinquante et un pays	18,5	22,6	23,6	31,2
<i>Pays à faible croissance (moins de 3 %)</i>				
Vingt-deux pays	19,0	19,0	10,1	23,8

Note : Les chiffres du tableau sont des rapports moyens pondérés exprimés en pourcentage, calculés pour un échantillon de 80 pays en développement. La masse monétaire M2 comprend la monnaie fiduciaire en circulation plus les dépôts à vue, les dépôts à terme et les dépôts d'épargne aux banques. L'investissement s'entend de l'investissement intérieur brut.

a. Faute de données, ce rapport moyen a été calculé pour la période 1977-87 seulement.

Source : FMI, *Statistiques financières internationales*, et données de la Banque mondiale.

dépend de multiples facteurs. Pour faciliter l'analyse de ces facteurs, il est utile d'établir une distinction entre les deux sens du terme «épargne» qui peut désigner soit le «flux d'épargne», c'est-à-dire le flux des ressources réelles qui ne sont pas consommées pendant la période considérée et qui sont donc disponibles pour l'investissement, soit le «stock d'épargne» — c'est-à-dire l'épargne accumulée ou patrimoine. L'expression «développement du système financier» désigne une augmentation du stock d'actifs financiers.

Le taux d'épargne est fonction de nombreux facteurs : le taux de croissance du revenu, la structure par âge de la population et l'attitude des agents économiques à l'égard de l'épargne. Les services fournis par l'Etat, tels que la sécurité sociale, peuvent avoir une incidence sur l'épargne, de même que la fiscalité et les déficits des finances publiques. Le degré de stabilité macroéconomique et politique détermine en partie les anticipations des agents économiques, et exerce donc aussi une influence sur l'épargne. La question de savoir si les variables financières influent sur le taux d'épargne reste controversée.

Les instruments financiers peuvent séduire les épargnants par leur liquidité et leur facilité d'accès. Et les services financiers peuvent encourager l'épargne s'ils contribuent à accroître la rentabilité nette. Des taux d'intérêt élevés augmentent la rentabilité, mais ils peuvent aussi permettre aux épargnants de porter leur patrimoine financier au niveau souhaité avec un taux d'épargne plus faible. Les effets d'un relèvement des taux d'intérêt sont donc ambivalents. Certaines études empiriques font état d'une incidence positive très nette, alors que d'autres concluent à l'absence de corrélation.

Si les effets des taux d'intérêt sur le taux d'épargne sont incertains, leurs incidences sur le choix des instruments d'épargne sont manifestes. Lorsque les taux d'intérêt sont élevés, l'épargne tend à se porter sur les instruments financiers. Une étude réalisée récemment d'après des données recueillies pour 1985 et concernant 81 économies en développement a révélé qu'un relèvement d'un point du taux d'intérêt nominal sur les dépôts entraîne une augmentation de 0,75 point du rapport des engagements exigibles au PNB, rapport qui est un indicateur du degré de développement du système financier. Cependant, la même étude montre que ce rapport diminue de 1,70 point pour une augmentation d'un point du taux d'inflation. (Cette dissymétrie tient peut-être à ce que certains engagements exigibles — la monnaie

fiduciaire, par exemple — ne portent pas intérêt, et ne peuvent donc pas protéger totalement les épargnants de l'inflation; elle reflète peut-être aussi une prime de risque qui augmente avec le taux d'inflation). Globalement, des taux d'intérêt réels élevés tendent à contribuer au développement du système financier, les épargnants détournant une partie de leur épargne des actifs réels vers des actifs financiers, et des avoirs extérieurs vers les avoirs intérieurs. Inversement, les taux d'intérêt réels négatifs de nombreux pays pendant les années 70 ont découragé la détention d'actifs financiers.

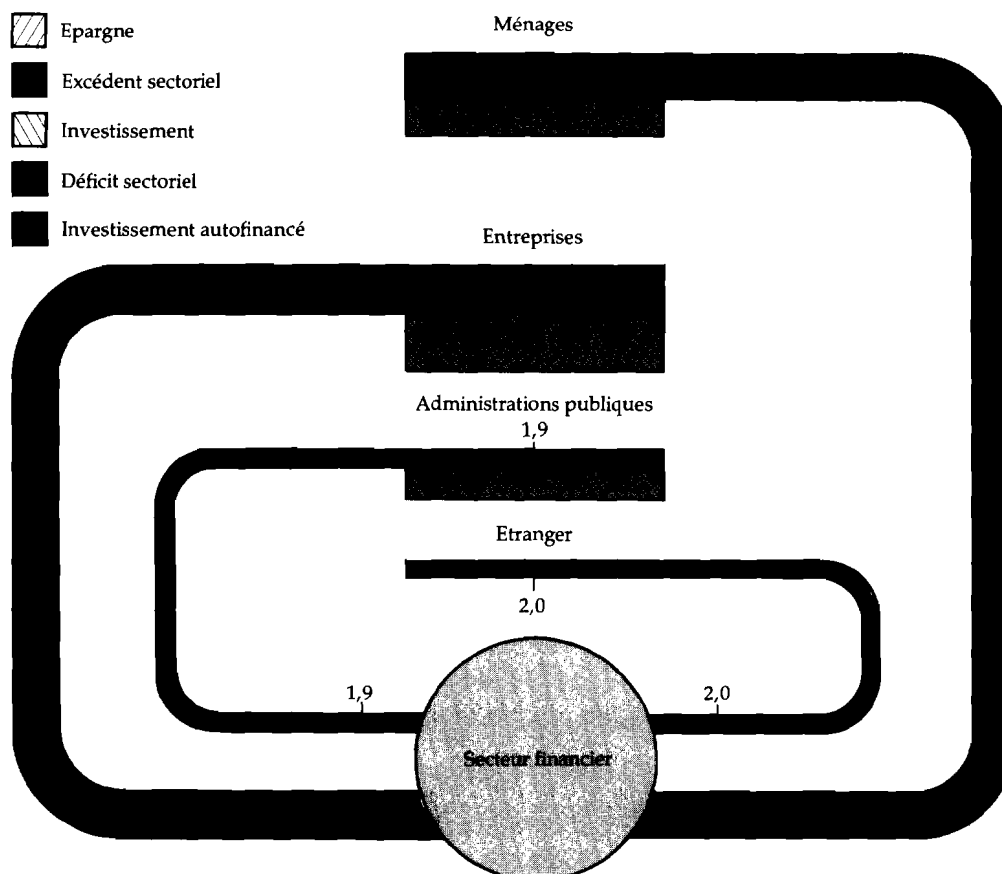
Les pouvoirs publics disposent d'autres moyens encore d'agir sur l'épargne financière. En soumettant les banques à des impôts directs, en les obligeant à déposer à la banque centrale des réserves non rémunérées, ou en les forçant à souscrire des obligations publiques à faible taux d'intérêt, ils réduisent la rentabilité des dépôts bancaires. Par le passé, les Etats se procuraient des ressources financières en affaiblissant la valeur de la monnaie-marchandise. Ils le font aujourd'hui en se réservant le monopole de la création de monnaie. La rente qu'ils tirent de ce monopole est appelée «seigneurage» (Chapitre 4). Les épargnants sont d'autant moins enclins à détenir leur patrimoine sous la forme d'actifs financiers que l'Etat a davantage recours au seigneurage pour se procurer des recettes. Comme on le verra dans la section suivante, le montant de l'épargne financière influe sur la productivité de l'investissement.

Système financier et investissement

Le système financier ne joue un rôle d'intermédiaire que pour une partie de l'investissement total d'un pays, dans la mesure où les entreprises et les ménages financent directement une bonne part de leurs investissements en puisant dans leur propre épargne. Il ne devient nécessaire d'emprunter que lorsque l'investissement excède l'épargne, de même qu'il est nécessaire de prêter lorsque l'épargne excède l'investissement. Le rôle d'un système financier est d'opérer les transferts nécessaires entre les agents économiques qui épargnent plus qu'ils n'investissent et ceux qui investissent plus qu'ils n'épargnent.

La Figure 2.1 indique les taux moyens d'épargne et d'investissement de 14 pays en développement. Il en ressort que l'épargne des ménages a représenté 12,9 % du PNB, et leur investissement 6,0 %, ce qui leur a laissé un excédent égal à 6,9 % du PNB. Les entreprises ont épargné l'équivalent

Figure 2.1 Taux moyens d'épargne et d'investissement et excédents et déficits sectoriels dans 14 pays en développement (pourcentage du PNB)



Note : Les données reposent sur l'échantillon des 14 pays en développement énumérés au Tableau 2.2.
Source : Honohan et Atiyas (document de référence).

de 8,6 % du PNB et investi l'équivalent de 15,6 %, soit un déficit égal à 7,0 % du PNB. Le secteur étranger a été prêteur net et c'est l'inverse qui s'est produit pour les administrations publiques. Tous ces flux passent par le système financier. Il est à noter que les taux moyens de la Figure 2.1 recouvrent d'importantes variations d'un pays à l'autre. Le Tableau 2.2 indique les soldes de la balance épargne/investissement dans chacun des 14 pays considérés globalement dans la Figure 2.1. On constate, par exemple, que, pour les ménages, l'excédent de la balance épargne/investissement

va de 1,5 % pour la Côte d'Ivoire (1971-78) à 16,8 % pour la Malaisie (1980-86).

Pour les 14 pays considérés globalement, le Tableau 2.2 montre que les entreprises ont financé 55 % de leurs investissements au moyen de leur propre épargne (provisions pour amortissement et part des bénéfices non distribuée). Les administrations publiques ont autofinancé leurs investissements à raison de 72 % (leur épargne correspondant à l'excédent des recettes fiscales et autres sur les dépenses de consommation et les transferts). Enfin, les ménages ont entièrement autofinancé

Tableau 2.2 Excédent moyen, par secteur, dans 14 pays en développement, diverses années
(pourcentage du PNB)

Pays et période	Ménages	Entreprises	Administrations publiques	Etranger
Cameroun, 1980-84	4,0	-9,4	2,7	2,8
Chine, 1982-86	7,0	-8,1	0,3	0,8
Colombie, 1970-86	3,5	-4,6	-0,2	1,3
Corée, Rép. de, 1980-85	7,0	-13,4	1,1	5,2
Côte d'Ivoire, 1971-78	1,5	-7,7	1,3	4,4
Equateur, 1980-85	5,1	-6,8	-2,5	5,0
Inde, 1970-82	5,5	-1,2	-5,5	1,1
Malaisie, 1980, 1985-86	16,8	-7,2	-12,2	1,7
Philippines, 1983-85	9,1	-7,0	-3,6	2,9
Portugal, 1977-79, 1981	14,3	-16,1	-7,3	7,6
Thaïlande, 1981-83	6,8	-6,5	-4,3	5,7
Tunisie, 1977, 1980-84	2,1	-13,7	2,5	9,1
Turquie, 1971-81	7,7	-11,0	-0,9	3,2
Yougoslavie, 1970-85	7,0	-8,2	0,7	1,2
Moyenne (pondérée)	6,9	-7,0	-1,9	2,0
Ratio d'autofinancement ^a	215	55	72	—

Note : Lorsque les données proviennent de sources différentes, la somme des soldes indiqués pour chaque secteur n'est pas forcément égale à zéro.

a. Le ratio d'autofinancement indique le rapport exprimé en pourcentage entre l'épargne d'un secteur et son investissement. Il surestime le degré réel d'autofinancement du fait de l'existence d'emprunts ou de prêts intrasectoriels. Les données ont été calculées à partir des moyennes pondérées indiquées à la Figure 2.1 pour l'investissement et l'épargne des différents secteurs.

Source : Honahan et Atiyas (document de référence).

leurs investissements. Toutes catégories d'agents économiques confondues, la moitié environ des investissements ont été autofinancés.

L'autofinancement présente cet avantage que, dans la mesure où épargne et investissement sont le fait du même agent économique, il permet d'éviter tous les coûts qu'entraînerait une opération de crédit (frais d'information, coûts transactionnels, coût du suivi et frais de recouvrement). Point n'est besoin de conclure des contrats complexes ou de recourir à des garanties ou à d'autres moyens pour réduire les risques inhérents à toute opération de crédit. L'inconvénient de l'autofinancement est que les ressources dont dispose l'agent économique en cause risquent d'être excessives eu égard à ses possibilités d'investissement ou, au contraire, insuffisantes, auquel cas il doit renoncer à des opérations qui auraient été efficaces.

Même s'il n'achemine qu'une partie seulement des ressources disponibles pour l'investissement, le système financier joue un rôle essentiel dans l'affectation de l'épargne. Aux premiers stades du développement, la famille, les amis et les prêteurs informels sont parfois les seules sources de crédit. A mesure que les circuits financiers se développent, les investisseurs peuvent s'adresser à des banques locales, puis à des institutions financières d'envergure nationale, et enfin à des marchés des

titres et à des banques étrangères. Un système financier efficace réduit le coût des transferts de ressources des épargnants aux emprunteurs, ce qui permet à la fois de mieux rémunérer l'épargne et de réduire les charges supportées par les emprunteurs (Encadré 2.2). Les ressources sont réparties plus efficacement du fait qu'emprunteurs et prêteurs sont à même de comparer les taux d'intérêt sur différents marchés.

Rétrospectivement, il apparaît que la qualité des investissements contribue au moins autant à la croissance que leur volume. Le Tableau 2.1 indique certes que les pays à croissance rapide ont eu des taux d'investissement plus élevés que les autres, mais des études empiriques montrent qu'en général la croissance de la production n'est due que pour moins de moitié à l'accroissement de la main-d'oeuvre et du capital et qu'elle s'explique, pour le reste, par des gains de productivité. L'accroissement de la productivité du travail tient à l'amélioration de l'état de santé de la main-d'oeuvre, à une meilleure formation professionnelle, à une meilleure éducation, et à une plus forte motivation; l'amélioration de la productivité du capital tient au progrès technique et à une utilisation plus efficace de l'épargne.

Plus le volume de l'épargne acheminée par les circuits financiers augmente, plus le système financier se développe. Le degré de développement

Encadré 2.2 Coûts transactionnels et offre de crédit

Il est possible de démontrer graphiquement l'impact des restrictions imposées à l'intermédiation financière et du plafonnement des taux d'intérêt sur le crédit. Dans les diagrammes de la Figure 2.2A, on a porté en abscisse le volume des emprunts et des prêts par unité de temps (X) et en ordonnée le coût d'emprunt (r) et la rentabilité des prêts (i). La demande de crédit de l'ensemble de l'économie est représentée dans le premier diagramme par la courbe descendante D . La pente négative de cette courbe tient en partie à l'augmentation du volume (par unité de temps) des investissements rentables à mesure que diminue le coût d'emprunt. La courbe ascendante S représente l'offre de crédit, c'est-à-dire le montant de l'épargne mise à la disposition de tiers, soit directement, soit via des intermédiaires financiers comme les banques. La pente positive de cette courbe reflète en partie l'augmentation de la part de l'épargne totale affectée aux actifs financiers, à mesure que s'améliore leur rentabilité par rapport à celle des actifs réels ou des placements à l'étranger. Si les coûts transactionnels étaient nuls et si les taux d'intérêt n'étaient pas réglementés, le taux d'intérêt déterminé par le marché serait $r = i$, et le montant du crédit, par unité de temps, serait X .

Cependant, il est coûteux, pour un prêteur, de repérer directement les emprunteurs ayant une bonne cote de crédit. Dans le diagramme du centre de la figure, le montant que les prêteurs doivent faire payer aux emprunteurs pour couvrir ce coût est représenté par la courbe S_d . L'écart vertical entre cette courbe et la courbe S , qui représente l'offre de crédit, correspond aux coûts transactionnels (y compris la couverture des risques de défaut). Si les prêteurs devaient chercher eux-mêmes des demandeurs de crédit, ils seraient disposés à offrir une quantité de crédit X_d ,

comptant sur une rémunération (déduction faite des coûts prévus) de i_d . Pour ce volume de crédit X_d , le loyer de l'argent serait la différence introduite par r_d . Les coûts transactionnels entre le coût pour l'emprunteur et la rentabilité pour le prêteur a pour effet de réduire le montant prêté.

L'une des raisons d'être des banques et des autres intermédiaires financiers est qu'ils sont à même de réduire les coûts transactionnels. C'est ce que montre la courbe S_b . L'écart entre le coût pour l'emprunteur et la rentabilité pour le prêteur représente la marge des banques. Si les marges des banques sont inférieures aux coûts du crédit direct, le montant prêté augmente, passant de X_d à X_b , la rentabilité pour le prêteur augmente aussi, passant de i_d à i_b , et le coût pour l'emprunteur diminue, passant de r_d à r_b . Ces effets sont d'autant plus marqués que les banques parviennent à réduire davantage les coûts transactionnels. Toute réduction des charges fiscales imposées aux banques (comme l'obligation de détenir des réserves non rémunérées, qui équivaut à un impôt) a le même effet.

Le troisième diagramme illustre l'effet du plafonnement des taux d'intérêt (le plafond étant représenté par la ligne horizontale orange i_c). Si le plafonnement s'applique aux taux d'intérêt versés sur les dépôts, il réduira le montant prêté (ramené à X_c) et fera augmenter le coût pour l'emprunteur (qui passe à r_c). S'il s'applique aux taux prêteurs, les banques fixeront les taux sur les dépôts à i_c' compte tenu des coûts transactionnels. Le volume des dépôts (et celui des prêts, si l'on fait abstraction des réserves obligatoires) sera alors X_c' . Il y aura une demande insatisfaite de crédit ($X_0 - X_c'$), et les prêteurs rationneront le crédit disponible.

Figure 2.2A L'offre et la demande de crédit

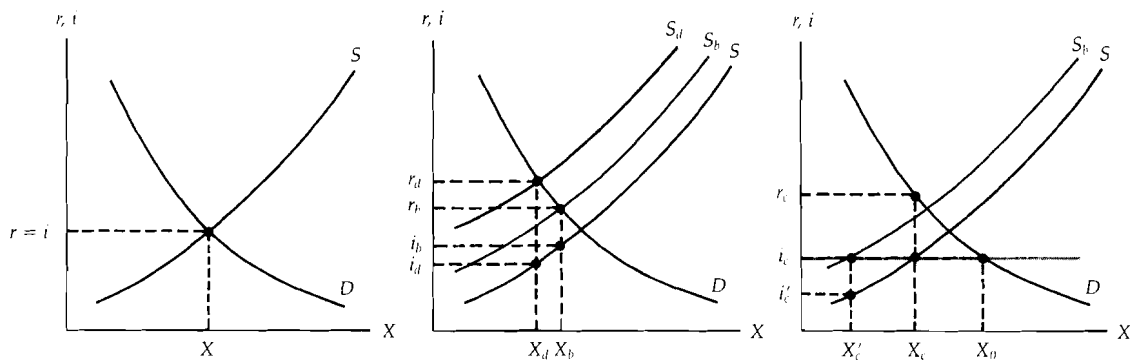
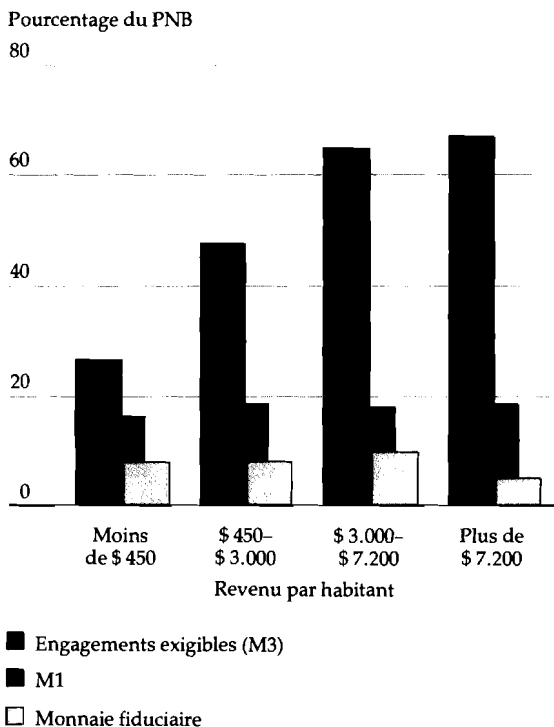


Figure 2.2 Indicateurs de développement du secteur financier



Note : Moyennes non pondérées par groupe de revenu. M1 correspond à la somme de la monnaie fiduciaire et des dépôts à vue. Les engagements exigibles comprennent, en plus de M1, les dépôts à terme, les dépôts d'épargne et autres dépôts aux institutions financières.

Source : Neal (document de référence).

du système financier (mesuré par le rapport entre le montant des engagements exigibles à vue et le PNB) est généralement supérieur dans les pays à revenu élevé à ce qu'il est dans les pays à faible revenu (Figure 2.2). Les pays à croissance rapide ont aussi des systèmes financiers plus développés que les pays à croissance lente (comme le montrent, dans le Tableau 2.1, les rapports M2/PIB).

L'accélération de la croissance comme la progression des investissements et le développement du système financier tiennent en partie à l'augmentation de l'épargne. Cependant, le développement du système financier contribue lui-même à la croissance — en améliorant la productivité de l'investissement. La productivité de l'investissement mesurée par le ratio de la variation du PIB à l'investissement (soit l'inverse du coefficient mar-

ginal de capital) est nettement plus élevée dans les pays à croissance rapide, qui ont aussi un système financier bien développé (Tableau 2.1), ce qui semble indiquer qu'il y a un lien entre développement du système financier et croissance. Comment cette corrélation peut-elle s'expliquer? Comme on l'a vu plus haut, des taux d'intérêt réels positifs incitent les épargnants à se porter vers les instruments financiers et à délaisser d'autres formes d'épargne, ce qui contribue au développement du système financier. A condition que les intermédiaires sachent choisir des projets viables, le développement de l'intermédiation dirigera les ressources vers les investissements les meilleurs et contribuera ainsi à accroître la productivité moyenne de l'investissement. Dans le Tableau 2.3, les pays du Tableau 2.1 pour lesquels on disposait de données fiables sur les taux d'intérêt ont été regroupés selon que les taux d'intérêt réels y étaient positifs, modérément négatifs (0 à -5 %) ou fortement négatifs. Les pays du premier groupe se différencient des autres par des taux d'inflation plus faibles, des systèmes financiers plus développés, des taux d'investissement légèrement supérieurs et une productivité des investissements nettement plus élevée.

Mais surtout, les pays à taux d'intérêt réels positifs se distinguent par un taux de croissance moyen beaucoup plus élevé. Au début des années 70, tandis que l'économie mondiale s'ajustait au premier choc pétrolier, la productivité et la croissance ont fléchi dans la quasi-totalité des pays. Cependant, cette baisse a été beaucoup plus prononcée dans les pays à taux d'intérêt réels négatifs. Globalement, dans les pays à taux d'intérêt réels positifs, la croissance de la production a été, en moyenne, presque trois fois plus rapide que dans les pays à taux d'intérêt réels fortement négatifs. Une analyse plus poussée donne à penser que c'est certes par une augmentation du volume des investissements, mais surtout par l'amélioration de leur qualité, que les taux d'intérêt réels positifs ont contribué à la croissance (Encadré 2.3). Bien que le taux d'investissement dans les pays à taux d'intérêt réels positifs n'ait dépassé que de 17 % le niveau observé ailleurs, la productivité moyenne de leurs investissements a été près de quatre fois supérieure. Il est à noter cependant que nombre des pays à taux d'intérêt réels positifs se caractérisaient aussi par des politiques macroéconomiques plus stables et des régimes commerciaux plus ouverts, toutes choses qui ont dû contribuer également à la croissance.

Tableau 2.3 Taux de croissance et autres indicateurs économiques, par groupe de pays classés selon le niveau des taux d'intérêt réels (taux positifs, modérément négatifs ou fortement négatifs), 1965–1973 et 1974–1985

Indicateur	1965–73			1974–85		
	Positifs	Modérément négatifs	Fortement négatifs	Positifs	Modérément négatifs	Fortement négatifs
Taux d'intérêt réel	3,7	-1,7	-13,7	3,0	-2,4	-13,0
Taux de croissance du PIB	7,3	5,5	4,6	5,6	3,8	1,9
M3/PIB	28,9	27,0	29,1	40,3	34,0	30,5
Investissement/PIB	21,4	19,7	21,4	26,9	23,2	23,0
Variation PIB/investissement	36,7	31,1	21,7	22,7	17,3	6,2
Variation M3 réelle/épargne réelle	18,7	12,7	6,4	16,6	8,2	-0,9
Taux d'inflation	22,2	7,1	40,2	20,8	23,9	50,3
Volatilité du taux d'inflation	17,1	5,3	27,2	12,2	9,1	23,5

Note : Les taux d'intérêt réels ont été calculés d'après les taux nominaux selon la formule suivante : $[(1 + r) / (1 + p) - 1] \times 100$, où r est le taux d'intérêt sur les dépôts et p le taux d'inflation. Le taux d'inflation est le pourcentage de variation de l'indice des prix à la consommation (IPC). M3 comprend la monnaie fiduciaire plus la somme des dépôts non bancaires du public à la totalité des institutions recensées comme acceptant des dépôts. L'épargne réelle a été calculée en corrigeant l'épargne intérieure brute par le taux annuel moyen de variation de l'IPC. La volatilité du taux d'inflation correspond à l'écart absolu du taux d'inflation par rapport au niveau de l'année précédente.

Source : Gelb (document de référence).

Risques et coûts des opérations financières

Toute opération de prêt comporte des risques. Les intermédiaires doivent couvrir les coûts afférents à l'élaboration de contrats limitant ces risques, au contrôle de l'exécution de ces contrats, voire à leur exécution forcée, et couvrir aussi le coût de leurs pertes éventuelles. Le recours aux contrats financiers se développe pour autant que le cadre culturel, juridique et institutionnel permet de réduire ces coûts. S'ils demeurent prohibitifs, les entreprises préfèrent s'en tenir à l'autofinancement.

Les risques

La conclusion d'un contrat financier comporte un risque de crédit, un risque de prix et un risque de liquidité. Le risque de crédit est le risque de cessation de paiement de la part du débiteur. Le risque de prix est le risque de pertes en cas de variations imprévues des prix, par exemple des taux d'intérêt ou des taux de change. Le risque de liquidité est le risque de se trouver dans l'impossibilité de réaliser rapidement un actif financier, à moins d'accepter une forte décote. Il est à craindre aussi que la défaillance d'un ou plusieurs gros emprunteurs ne menace le système financier tout entier (risque systémique).

Le risque de crédit tient notamment à ce que les prêteurs sont à certains égards moins bien informés que les emprunteurs. Les chefs d'entreprise ont une connaissance «directe» de leurs projets et de leur solvabilité. Les prêteurs peuvent

réduire le risque de crédit soit en se dotant des compétences qui leur permettront de mieux évaluer les candidats à l'emprunt, soit en faisant appel aux services d'institutions telles que les organismes de cotation de crédit. Les mesures tendant à améliorer l'information des prêteurs, telles que le renforcement des obligations des entreprises, en matière de comptabilité et de vérification des comptes, rendent les prêteurs mieux à même de distinguer, parmi les emprunteurs potentiels, ceux qui ont les possibilités d'investissement les plus attrayantes. S'ils sont mal informés, les prêteurs ne peuvent opérer que des distinctions très sommaires entre les candidats à l'emprunt.

Afin de couvrir les risques auxquels ils s'exposent, les prêteurs relèvent le taux d'intérêt demandé aux emprunteurs, mais cela peut aller à l'encontre du but recherché : en effet, des taux d'intérêt élevés peuvent avoir un effet dissuasif sur les emprunteurs potentiels offrant les meilleures garanties de solvabilité, de sorte que seuls les clients dont la solvabilité est douteuse restent disposés à emprunter (problème de l'antisélection). En outre, pour couvrir le renchérissement de leurs emprunts, les clients peuvent se lancer dans des projets plus risqués (problème du risque moral). Aussi, n'ayant guère le moyen d'évaluer les risques et de surveiller le comportement de leurs clients, les prêteurs tendent-ils à se protéger en exigeant des garanties et en réservant leurs prêts aux emprunteurs ayant la meilleure cote de crédit, plutôt qu'en appliquant des taux d'intérêt plus élevés aux prêts comportant davantage de

Encadré 2.3 Taux d'intérêt réels et croissance

La plupart des pays en développement ont périodiquement maintenu leurs taux d'intérêt en dessous des taux d'équilibre du marché. La pratique de taux d'intérêt artificiellement bas a eu pour effet de «réprimer» leurs systèmes financiers, en réduisant la valeur réelle des actifs financiers, particulièrement en période de forte inflation. Si le développement du système financier favorise la croissance économique, des taux d'intérêt réels artificiellement bas peuvent en revanche faire obstacle au développement.

Dans le cadre d'une étude réalisée pour les besoins de la rédaction du présent Rapport, on a estimé la relation entre les taux d'intérêt réels et la croissance pour 33 pays en développement comptant plus de 1 million d'habitants au sujet desquels on disposait de données suffisamment fiables pour la période 1965-85 (les mêmes pays que ceux qui sont groupés selon leurs taux d'intérêt dans le Tableau 2.3). Après avoir calculé la moyenne de ces données pour deux périodes (1965-73 et 1974-85, distinction opérée pour tenir compte du net ralentissement de la croissance enregistré dans la quasi-totalité des pays à la suite du premier choc pétrolier), on a pu constater que la croissance avait effectivement été plus rapide dans les pays où les taux d'intérêt réels sur les dépôts à court terme étaient plus élevés, comme le montre une formule de régression simple, où GY est le taux de croissance, R le taux d'intérêt réel et $SHIFT$ la variable auxiliaire pour la seconde période.

$$GY = -0,12 + 0,20R + -0,02 SHIFT \quad \bar{R}^2 = 0,45 \\ (-2,5) \quad (5,2) \quad (-3,4)$$

Cependant, évaluer l'impact des taux d'intérêt sur les résultats économiques n'est pas une opération simple. Les relations de causalité peuvent être à double sens. Pour analyser la relation entre taux d'intérêt et croissance, les auteurs de l'étude susmentionnée l'ont décomposée en une chaîne de relations ayant de plus fortes probabilités de ne jouer que dans un sens. La chaîne présumée allait des taux d'intérêt au degré de développement du système financier et à l'épargne et du degré de développement du système financier à la productivité de l'investissement.

Les estimations ainsi obtenues montrent que des taux d'intérêt réels plus élevés (les taux réformés jusque-là ayant été portés à un niveau modérément positif) vont de pair avec un développement accru du système financier et avec une augmentation modique

de l'épargne et de l'investissement. Pour le deuxième maillon de la chaîne présumée, elles montrent que le degré de développement du système financier était fortement lié à une productivité accrue de l'investissement. Lorsque les estimations pour chaque élément de la chaîne sont regroupées, elles donnent à penser que, bien que l'impact des taux d'intérêt réels sur la croissance soit moins prononcé que ne l'indique la formule de régression simple, la relation est néanmoins très marquée et semble s'exercer principalement par le biais des effets du degré de développement du système financier sur la productivité de l'investissement. (Il est à noter cependant que les pays dont les systèmes financiers sont réprimés se caractérisent aussi par de graves distorsions dans d'autres secteurs de l'économie. La forte corrélation entre les taux d'intérêt réels et la croissance pourrait donc refléter la corrélation entre les déséquilibres macroéconomiques et les distorsions des prix, en particulier l'association négative entre des taux d'inflation élevés et la croissance, de même que la répression financière.)

La Figure 2.3A du présent encadré représente graphiquement certaines des données utilisées pour l'étude. Le taux d'investissement moyen de chaque pays est porté en abscisse, et son taux de croissance moyen est porté en ordonnée, pour la seconde période (1974-85). Bien qu'il y ait généralement corrélation positive entre les taux d'investissement et les taux de croissance, la figure montre que la relation est assez lâche. Les écarts entre taux de croissance et taux d'investissement sont plus ou moins marqués selon la productivité de l'investissement. Toute droite tracée depuis l'origine représente un ratio croissance/investissement déterminé (inverse du coefficient marginal de capital); si la productivité de l'investissement était uniforme, les différences de taux de croissance tiendraient uniquement aux différences de taux d'investissement, et tous les points se situeraient sur une droite représentant la productivité moyenne de l'investissement. Dans la figure, la droite «productivité moyenne des investissements» correspond à la moyenne pour l'échantillon. La position des points par rapport à cette droite reflète donc les différences de productivité des investissements entre les pays de l'échantillon, les points situés au-dessus de la droite dénotant une productivité plus élevée que la moyenne, et les points situés en dessous une productivité plus faible.

Les carrés bleus représentent les pays à taux d'inté-

risques. Ce rationnement du crédit tend à pénaliser surtout les emprunteurs qui n'ont guère de garanties à offrir.

Il est possible de réduire le risque financier en améliorant la quantité et la qualité des informa-

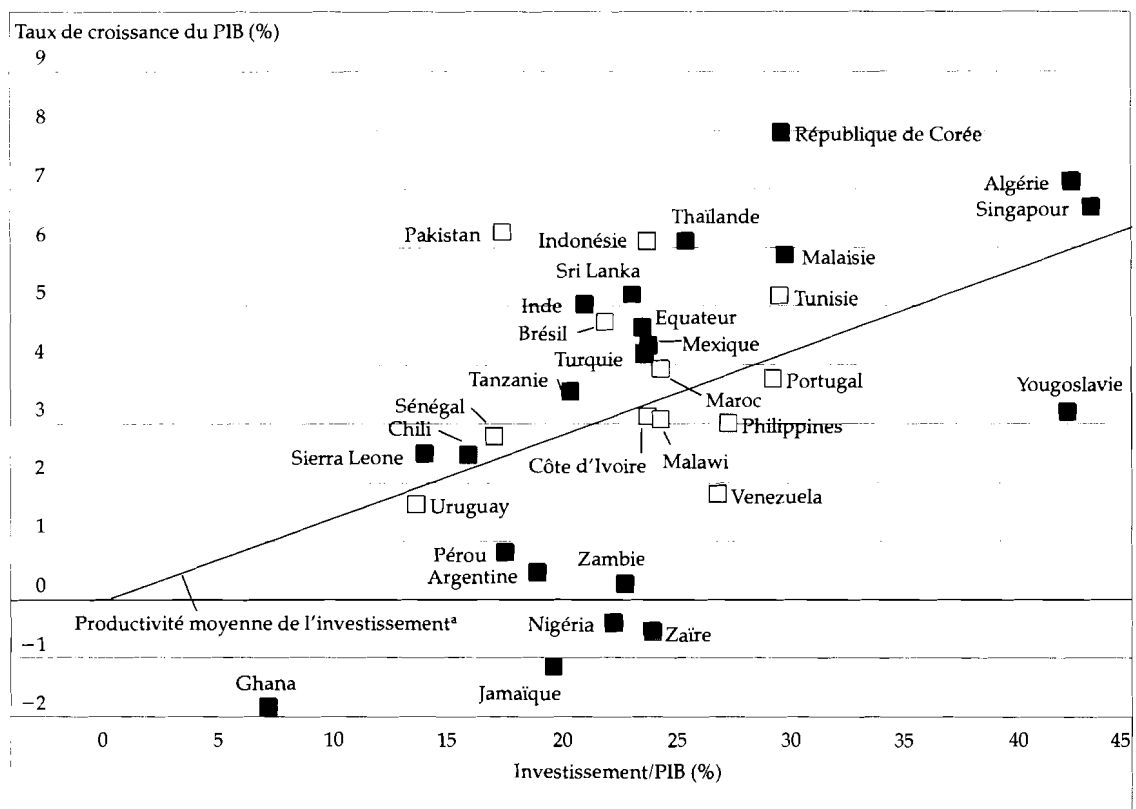
tions disponibles sur les emprunteurs (particuliers, entreprises ou intermédiaires financiers), en améliorant la rédaction des contrats d'emprunt et en renforçant les moyens d'exécution de ces contrats, et en élargissant la gamme des instru-

rêt réels positifs, les carrés blancs les pays à taux modérément négatifs, et les carrés rouges les pays à taux fortement négatifs. La productivité de l'investissement est supérieure à la moyenne pour tous les pays à taux

d'intérêt réels positifs. Elle est généralement inférieure à la moyenne dans les pays à taux d'intérêt réels fortement négatifs, quatre de ces pays ayant en fait enregistré une croissance négative.

Figure 2.3A Taux d'intérêt réels, investissement, productivité et croissance dans 33 pays en développement, 1974-85

- Taux d'intérêt réels positifs
- Taux d'intérêt réels modérément négatifs (de 0 à -5 %)
- Taux d'intérêt réels fortement négatifs (moins de -5 %)



a. La droite représente la moyenne pour l'échantillon.
Source : Gelb (document de référence).

ments financiers de façon à permettre la diversification des portefeuilles. Il n'est généralement pas possible d'éliminer totalement les risques, mais il est souvent possible de reporter les risques irréductibles sur ceux qui sont le plus disposés à les

assumer. L'établissement des échéanciers, le choix de taux d'intérêt fixes ou de taux ajustables, les arrangements faisant intervenir une participation au capital social ou l'apport de capital-risque et les dispositions obligeant l'emprunteur à fournir une

Encadré 2.4 Les swaps de risques

Toute activité économique comporte des risques très divers, d'ordre technique, économique et financier. Nombre de ces risques se prêtent à des calculs actuariels et peuvent être couverts par des polices d'assurance ordinaires, mais cela est impossible pour d'autres. Les systèmes financiers peuvent atténuer certains risques en les redistribuant entre les intervenants sur le marché.

Certains types de risques peuvent être limités grâce à la diversification des portefeuilles; d'autres peuvent être couverts par le recours à des instruments appropriés comme les contrats à terme ou d'options. Toute opération de couverture suppose avant tout qu'on trouve une contrepartie qui puisse et veuille être l'autre partie au contrat. Les institutions financières sont maintenant rompues à la création d'instruments de couverture et à l'organisation de contrats de couverture entre différentes parties.

L'un de ces instruments de couverture — le swap — est devenu fort populaire dans les années 80 et a beaucoup contribué à l'intégration croissante des marchés nationaux des capitaux. Un swap implique l'échange, entre deux parties ou davantage, de flux futurs de paiements et permet à ceux qui y participent de convertir leurs obligations au titre du service de leur dette d'une devise dans une autre, ou de passer de taux d'intérêt fixes à des taux flottants. Les swaps mettent à profit la segmentation des marchés des capitaux, qui fait que différents emprunteurs ne sont pas perçus de la même façon par les différents marchés. Ainsi, une entreprise dont la cote de crédit est excellente, capable de ce fait de contracter des emprunts

aussi bien en dollars qu'en yen à un taux plus avantageux qu'une entreprise dont la cote de crédit est seulement bonne, peut avoir un avantage comparatif à emprunter en yen à cause de sa plus grande notoriété. Or, la seconde entreprise, peut-être parce qu'elle exporte vers le Japon, peut vouloir contracter un emprunt en yen. Un swap de monnaies permet aux deux entreprises d'emprunter là où elles ont un avantage comparatif à le faire (ce qui contribue à réduire la segmentation des marchés), d'échanger le produit de ces emprunts et les obligations de paiement y relatives de manière à obtenir le profil de risque qu'elles souhaitent et, en fin de compte, de se procurer des ressources à meilleur marché. Les mêmes principes jouent lorsqu'une entreprise qui a emprunté à un taux d'intérêt fixe échange ses obligations de paiement avec une entreprise qui a contracté un emprunt à taux flottant.

C'est lorsqu'ils font défaut que l'importance des instruments de couverture des risques apparaît le mieux. Par exemple, dans de nombreux pays en développement, les entreprises, y compris celles qui ont des engagements en devises, n'ont pas le droit de détenir des actifs en devises et ne peuvent acheter des instruments à terme, et il ne leur est donc guère possible de se protéger contre le risque de change. De même, les agriculteurs des pays en développement, faute d'avoir accès aux marchés à terme mondiaux, sont incapables de se protéger contre les risques considérables que leur font courir les fluctuations des prix «mondiaux» des produits qu'ils cultivent. Dans de telles conditions, les producteurs ont tendance à investir moins et à produire moins.

sûreté ou la garantie d'un cosignataire sont autant de moyens de reporter les risques. Un grand nombre des innovations financières récentes procèdent de la volonté d'exploiter les avantages comparatifs de différentes formules de report des risques (Encadré 2.4).

Coûts transactionnels

La prestation des services offerts par les institutions financières exige la collecte et le traitement d'une grande quantité d'informations, la mise au point de contrats, le contrôle de leur exécution et, éventuellement, le recours à des moyens d'exécution forcée; tout cela coûte cher. Les institutions financières doivent couvrir leurs frais administratifs (essentiellement, charges salariales et loyers), leurs impôts, le coût de leurs ressources finan-

cières, les charges que leur impose le respect de la réglementation, et les pertes qu'elles subissent en cas de non-recouvrement. Aussi perçoivent-elles des commissions pour la prestation de certains services et des intérêts sur les sommes qu'elles prêtent.

La répartition des charges entre les parties concernées dépend du type de relations établies entre elles. Dans un secteur financier non structuré, les prêteurs ne font crédit qu'à ceux qu'ils connaissent, et leurs frais d'information sont donc minimes. Dans des systèmes plus élaborés, les frais d'information et d'exécution des contrats deviennent plus lourds. Aux premiers stades du développement d'un système financier, les banques incluent leurs frais d'information dans leur marge. Par la suite, les entreprises fournissent davantage d'informations sur elles-mêmes. Une société qui

émet des obligations ou des actions est tenue de fournir aux investisseurs potentiels des informations sur ses activités et sa situation. Les entreprises envoient leurs comptes vérifiés à leurs actionnaires et au fisc. Parfois, elles demandent à un organisme de cotation de crédit, moyennant rémunération, de noter leurs titres.

Les déposants, les investisseurs et les organismes publics ont aussi à supporter des coûts transactionnels. On peut considérer qu'un déposant subit un manque à gagner lorsqu'il consacre un certain temps à se rendre à la banque et à attendre au guichet pour effectuer un retrait. Les investisseurs consacrent des ressources à l'analyse de l'information réunie. Enfin, les pouvoirs publics assument en général une partie des charges afférentes au contrôle de l'exécution des contrats et à leur exécution forcée. Une commission des titres et des opérations en bourse peut être appelée à certifier l'exactitude des informations fournies dans les prospectus publiés par les sociétés; la surveillance des établissements de dépôt peut être confiée à une caisse d'assurance des dépôts. Les organismes publics couvrent généralement leurs frais en prélevant un droit sur les titres émis ou en faisant payer une prime aux institutions assurées.

Les marges entre taux d'emprunt et taux de prêt et entre prix d'achat et prix de vente tiennent compte des charges des intermédiaires, des pertes prévisibles, des réserves obligatoires, et des charges fiscales. Les marges des banques commerciales varient selon le montant des prêts et les risques qu'ils présentent. Dans un pays à revenu élevé, la marge moyenne entre les taux de prêt et le coût des ressources se situe entre deux et trois points de pourcentage. Dans les pays en développement à faible taux d'inflation, les marges sont du même ordre que dans les pays industriels, mais la somme des coûts transactionnels à la charge des déposants et des emprunteurs peut y être plus élevée, du fait que la gamme des services offerts y est parfois plus limitée et que le déroulement des opérations est parfois plus complexe. Dans les pays à forte inflation, les marges peuvent dépasser 10 %, non seulement à cause des coûts transactionnels, mais aussi du fait de l'ampleur des réserves obligatoires. Les emprunteurs de premier ordre peuvent se procurer des fonds sur les marchés internationaux, moyennant une commission qui, parfois, ne dépasse pas 0,1 % du montant emprunté. Les marges sont généralement plus faibles pour les transactions directes que pour les transactions faisant intervenir un intermédiaire,

mais la différence est en partie annulée par le surcroît de charges que doivent assumer les parties.

Des normes comptables rigoureuses et des moyens énergiques d'exécution des contrats contribuent à réduire les risques de pertes. La concurrence reste toutefois le moyen le plus efficace de contenir les coûts transactionnels. Or, celle-ci est d'autant plus vive que les emprunteurs ont accès à une gamme plus étendue d'institutions et de marchés, y compris les marchés internationaux.

Les interventions des pouvoirs publics

Les pouvoirs publics interviennent dans la prestation des services financiers pour de multiples raisons. Historiquement, ils ont toujours eu la haute main sur les moyens de paiement, d'une part pour en garantir la validité et, d'autre part, pour percevoir la rente du seigneurage. Depuis un certain temps, ils s'efforcent d'utiliser leur monopole de l'émission de monnaie pour agir sur le niveau de l'activité économique, et d'user de leur pouvoir sur la répartition et le prix du crédit pour agir sur la structure de l'investissement (l'expérience récente des pays en développement dans ces deux domaines est analysée au Chapitre 4). Les pouvoirs publics sont aussi intervenus pour faire en sorte que les intermédiaires financiers se comportent prudemment.

Les systèmes bancaires dans lesquels les banques ne constituent de réserves que sur une fraction de leurs engagements et prêtent le solde des dépôts qu'elles détiennent ont souffert de périodes d'instabilité, de prises de risques excessives et de pratiques frauduleuses. Les engagements contractés par les banques envers les déposants sont de courte durée, très liquides et, en principe, peu risqués. Les prêts consentis par les banques, en revanche, sont habituellement à plus long terme, moins liquides, plus risqués. C'est en partie à cause de ces différences que l'intérêt demandé aux emprunteurs est supérieur à l'intérêt versé aux déposants. Cependant, leur degré d'endettement est si élevé que les banques peuvent devenir incapables de faire face à leurs engagements dès lors qu'elles subissent des pertes relativement minimes sur leurs prêts. Lorsqu'une banque est soupçonnée d'être sur le point de devenir insolvable, il arrive souvent que les déposants retirent massivement leurs fonds, et cette ruée peut s'étendre à d'autres banques qui, elles, sont solvables. La ponction opérée sur les réserves

Encadré 2.5 La garantie des dépôts

La plupart des pays à revenu élevé et quelques pays en développement ont institué des régimes qui garantissent la valeur nominale et la liquidité des dépôts à concurrence d'un certain montant. L'assureur est une institution, généralement publique, spécialement créée pour remplir cette fonction, et financée par les primes versées par les établissements dépositaires. La garantie des dépôts peut contribuer à donner confiance dans la sécurité de l'épargne confiée aux banques (ou à d'autres institutions assurées) dans les pays où les agents économiques ont encore assez peu recours au système bancaire. Les régimes de garantie des dépôts sont institués principalement à l'intention des petits déposants, peu versés dans les questions financières, qui sont le moins à même d'évaluer la solvabilité d'un établissement de dépôt. En donnant aux déposants la certitude que leur argent est en sûreté, même si l'établissement où il est déposé n'est pas sûr, les régimes de garantie des dépôts contribuent, en plus du rôle joué par les banques centrales en tant que prêteurs de dernier recours, à prévenir le déclenchement de ruées sur les banques.

Comme tout autre type d'assurance, les régimes de garantie des dépôts sont exposés à un risque moral. En effet, les déposants, du fait qu'ils sont assurés, n'ont plus à se préoccuper de la qualité des actifs des établissements dépositaires, et le contrôle du comportement des banques par le marché se relâche. Cependant, il est possible de limiter fortement ce relâchement si la garantie des dépôts ne joue qu'à concurrence d'un montant relativement faible. Le marché des dépôts interbanques, qui est devenu une source importante de liquidités à court terme pour tous les systèmes bancaires évolués, peut imposer aux banques une discipline assez rigoureuse, et l'institution de régimes

d'assurance ne se justifie en aucun cas pour ce type de dépôts. Il n'en est pas ainsi pour les associations d'épargne et de crédit des Etats-Unis : non seulement leurs déposants sont couverts par un régime de garantie, mais elles obtiennent la plupart de leurs emprunts à court terme du *Federal Home Loan Bank System*, dont les critères de crédit sont moins exigeants (Chapitre 5, Encadré 5.4). L'institution d'un régime de garantie des dépôts a pour conséquence inéluctable que les pouvoirs publics doivent veiller plus attentivement à ce que les établissements assurés se comportent prudemment.

Avec ou sans régime de garantie, les déposants seraient entièrement protégés si les banques étaient fermées et liquidées dès que leur capital tombe à zéro. Il n'est cependant pas possible de procéder ainsi dans la pratique : les inspecteurs n'ont pas les moyens de suivre minute par minute l'évolution de la position des banques et, comme une liquidation ne se fait pas du jour au lendemain, la valeur des actifs pourrait aussi diminuer avant que la liquidation ait pu être menée à son terme. Cependant, une évaluation permanente des actifs par référence au marché, des inspections fréquentes et la fermeture rapide par les inspecteurs des établissements insolubles contribueraient certainement beaucoup à limiter les pertes. C'est précisément ce que prévoient, dans certains pays, les lois régissant la garantie des dépôts. De plus, les moyens de contrôle renforcés qui sont parfois mis en place lors de l'institution d'un régime de garantie peuvent, et devraient, être utilisés pour détecter les problèmes posés par la gestion et les portefeuilles des banques bien avant que celles-ci deviennent insolubles, et pour les contraindre à prendre des mesures correctives.

des banques entraîne une contraction multiple du crédit bancaire. Lorsque ces assauts contre les banques se généralisent, comme cela a parfois été le cas au XIXe siècle et au début du XXe, un mouvement de panique financière peut déclencher l'effondrement du système de crédit et de paiement, et une profonde récession.

Les pouvoirs publics se sont dotés de certains moyens pour faire face aux situations de retrait massif des dépôts. En pareils cas, les banques centrales, jouant le rôle de prêteur de dernier recours, ont réinjecté des liquidités en réescomptant les créances saines. Dans plusieurs pays à revenu élevé, l'Etat a mis en place un système d'assurance des dépôts qui, en garantissant la valeur et la liquidité des dépôts à concurrence d'un certain

montant, est censé empêcher le déclenchement de retraits massifs (Encadré 2.5). L'intervention des banques centrales en tant que prêteur de dernier recours a pour but d'empêcher la propagation de ces ruées.

L'imposition de normes prudentielles, bien qu'elle n'ait pas pour objet, à la différence de la réglementation économique, de modifier l'allocation des ressources, n'en a pas moins une incidence aussi sur la structure et l'efficacité du secteur financier. Par exemple, dans de nombreux pays, les administrations publiques, même en l'absence d'un régime formel d'assurance, ont honoré les dettes des institutions financières devenues insolubles. Cependant, leurs garanties et leurs interventions en tant que prêteurs de dernier

recours ont modifié le comportement des déposants comme des banquiers. Les déposants et autres acquéreurs de titres émis par les banques, leurs créances étant expressément ou implicitement assurées, n'ont plus eu à surveiller le comportement des banques pour protéger la valeur de leurs dépôts. Les banquiers, quant à eux, n'ayant plus à craindre la ruée des déposants, ont pu consentir des prêts plus risqués. Les pouvoirs publics ont donc été contraints de réglementer et de superviser le système.

L'assurance des dépôts, jointe à la réglementation et à la supervision, a réduit le problème de retraits massifs, mais n'a guère empêché la fraude et la prise de risques excessifs par les banques, comme le montre bien le fait qu'un grand nombre d'institutions financières des pays en développement soient aujourd'hui insolubles (Chapitre 5). Les pays à revenu élevé ne sont du reste pas épargnés (Encadré 5.4). Beaucoup sont d'avis que le contrôle exercé par les pouvoirs publics ne saurait remplacer efficacement l'autorégulation du marché (par exemple, le suivi et le contrôle de la gestion des banques par les actionnaires et les déposants). Des financiers astucieux sont souvent parvenus à tourner les règlements; les banquiers résolus à tromper les inspecteurs ont souvent réussi, au moins pour un certain temps, à dissimuler leurs pertes.

De nombreux pays se sont donc orientés ces dernières années vers un renforcement du rôle du secteur privé dans le suivi et le contrôle des entreprises financières. Certains ont imposé aux institutions financières des ratios fonds propres/actif plus élevés de sorte que leurs propriétaires se sentent suffisamment exposés financièrement pour veiller à ce que les fonds des déposants soient utilisés efficacement. Par ailleurs, des obligations plus strictes en matière d'audit et de publication des comptes permettent aux déposants et aux investisseurs de mieux connaître la situation financière d'une institution. Pourtant, certains gouvernements ont aussi couvert des pertes qui, autrefois, auraient été supportées par les opérateurs du marché. De telles interventions sont contraires au principe selon lequel le contrôle du système devrait davantage reposer sur les signaux du marché.

Il est extrêmement difficile de concilier l'efficacité, qui requiert la liberté d'action, et la stabilité, qui exige évidemment certaines interventions régulières des pouvoirs publics. Certains théoriciens proscrivent toute entrave aux mécanismes du marché mais, dans la pratique, les pouvoirs

publics de tous les pays ont choisi un certain contrôle. Pour que les risques puissent être évalués, chiffrés et répartis correctement par le jeu du marché, les pouvoirs publics doivent définir nettement les domaines dont ils prennent la responsabilité — et s'abstenir d'intervenir en cas de pertes dans les domaines non couverts (la question des règles de prudence est examinée plus en détail au Chapitre 6).

La structure du système financier

Un système financier se compose d'un grand nombre d'institutions, d'instruments et de marchés. Les institutions financières sont très diverses — comprenant aussi bien des établissements de prêt sur gages et autres prêteurs que des banques, des caisses de retraite, des compagnies d'assurances, des maisons de courtage, des sociétés d'investissement et des bourses des valeurs. Les instruments financiers ne sont pas moins divers, comprenant la monnaie métallique, les billets de banque, les chèques, les titres hypothécaires, les bons, obligations et actions émises par les sociétés, aussi bien que des instruments de haute finance tels que les instruments à terme et les swaps. Les marchés sur lesquels s'échangent ces instruments peuvent être institutionnalisés (c'est le cas des bourses des valeurs, où les transactions sont centralisées), ou informels (c'est le cas des marchés hors cote). Aux fins de l'analyse, les agents qui interviennent dans le système peuvent être classés en deux grandes catégories : les fournisseurs et les usagers des services financiers.

Les usagers des services financiers

Les institutions financières vendent leurs services aux ménages, aux entreprises et aux administrations publiques. Les frontières de ces trois secteurs ne sont pas toujours clairement délimitées.

LES MENAGES. Le secteur des ménages comprend les particuliers et de petites entreprises appartenant généralement au secteur informel. Sur le plan financier, les ménages ont besoin essentiellement de services de paiement, de placements liquides pour leur épargne, et de crédits d'un montant relativement faible. Des institutions, ils attendent commodité (notamment proximité des succursales) et des instruments, simplicité, liquidité et sécurité.

Une fois qu'ils ont financé leurs investissements, les ménages ont, collectivement, des excé-

dents à placer (Figure 2.1). Ils ont besoin de déterminer ce surplus sous une forme commode, et ils ont aussi besoin d'un moyen d'échange. La détention de monnaie fiduciaire peut répondre à cette double exigence, de même que, dans une moindre mesure, le dépôt de leurs fonds dans une banque, mais ils ont aussi l'option de thésauriser des marchandises ou de participer à des systèmes d'épargne informels. Sauf dans les couches sociales les plus défavorisées, le logement représente une grande partie des avoirs non liquides des ménages. A mesure que le niveau de revenu augmente, la participation à des plans d'épargne contractuelle et d'assurance-vie et à des caisses de retraite prend plus d'importance.

Les ménages ont aussi besoin de crédit. Les marchands ambulants, par exemple, ont besoin d'avances à court terme pour s'approvisionner. Les petites exploitants agricoles ont besoin de crédits de campagne ou à moyen terme pour acheter des intrants ou du matériel. Les ménages qui souhaitent accéder à la propriété de leur logement ont besoin de prêts hypothécaires à long terme. Souvent, les ménages ne sont pas en mesure de convaincre les institutions financières de leur solvabilité. Il leur faut alors se tourner vers des prêteurs qui n'exigent ni références formelles, ni garanties, c'est-à-dire vers des membres de leur famille ou des amis, ou vers des prêteurs sur gages ou autres (pour plus de détails sur le secteur financier informel, voir le Chapitre 8).

LES ENTREPRISES. Les ménages aisés et les sociétés ont des besoins financiers plus complexes. Ils veulent pouvoir payer par chèque ou virement, déposer de grosses sommes pour des périodes plus longues, obtenir des lettres de crédit et des garanties, acheter ou vendre des devises, obtenir la garantie de leurs émissions de titres, bénéficier des conseils d'experts sur les questions financières, comptables et fiscales, etc. Le secteur des entreprises est toujours emprunteur net; les entreprises ont besoin de crédits à court terme pour financer leurs stocks et de crédits à long terme pour financer leurs dépenses d'équipement. Elles détiennent néanmoins une part substantielle des actifs financiers bruts. Par exemple, en Corée, en Malaisie et en Tunisie, elles représentaient, en 1984, 48 %, 49 % et 64 %, respectivement, du montant total des dépôts à vue.

Le secteur des entreprises comprend aussi bien des entreprises publiques que des entreprises privées. Les entreprises publiques opèrent généralement dans des branches d'activité à forte intensité de capital, comme les services publics et les trans-

ports. Dans les pays en développement, un grand nombre des grosses sociétés manufacturières sont des entreprises publiques. Souvent, la gestion des entreprises publiques n'a pas eu pour objectif de dégager des bénéfices, mais de créer des emplois et de produire certains biens et services à des prix raisonnables. Beaucoup de ces entreprises fonctionnant à perte, il leur a été impossible d'autofinancer leurs investissements. Les entreprises publiques ont emprunté massivement sur les marchés intérieurs aussi bien qu'à l'étranger. Leurs pertes ont fortement pesé sur l'épargne nationale.

Certaines grandes entreprises peuvent se fournir à elles-mêmes la majeure partie des services financiers dont elles ont besoin, et elles sont même parfois en mesure d'offrir des services financiers à d'autres : en fournissant, par exemple, des crédits commerciaux à leurs clients. Elles peuvent aussi s'adresser directement aux marchés des capitaux en émettant des instruments financiers (effets de commerce, obligations, actions, etc.). Cependant, la part de ces financements directs est négligeable dans la plupart des pays en développement, et peu importante dans la plupart des pays à revenu élevé. En France, en Italie, au Japon et au Royaume-Uni, par exemple, les entreprises couvrent en moyenne moins de 9 % de leurs investissements par des émissions d'actions ou d'obligations, 30 % par des emprunts bancaires et le reste par autofinancement.

LES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES. Les pouvoirs publics réglementent les systèmes financiers, mais ils en sont aussi les clients. Toutes les administrations publiques utilisent des services de paiement. Dans la plupart des pays en développement, les administrations publiques, tout comme les entreprises, sont emprunteurs nets et utilisent le système financier pour le financement de leurs dépenses de fonctionnement et d'équipement. Dans les pays industriels, le déficit des finances publiques est couvert essentiellement par le produit d'émissions de titres. Dans les pays en développement, il est habituellement couvert par des emprunts aux banques. En Sierra Leone, au Zaïre et en Zambie, par exemple, plus de 70 % des crédits bancaires sont allés ces dernières années à des administrations publiques, et la proportion a été de 55 % au Mexique. Les banques centrales ont fourni une grande partie de ce crédit, ce qui a provoqué dans ces pays un accroissement de la base monétaire. L'inflation induite par une croissance monétaire excessive a considérablement retardé le développement du secteur financier dans les pays en développement, d'autant que les taux

Encadré 2.6 La politique monétaire

Les interventions des pouvoirs publics dans le système financier ont notamment pour but la régulation des disponibilités monétaires et de l'offre de crédit. En cas de gros déficit budgétaire, les gouvernements ont souvent recours à la création de monnaie pour le couvrir. L'abus de cette pratique est la cause la plus fréquente d'inflation. Lorsque le problème n'est pas le déficit des finances publiques, la politique monétaire et la politique du crédit ont généralement pour but la stabilité des prix.

Les pouvoirs publics disposent de divers moyens d'action sur les agrégats monétaires. Dans les pays en développement, la technique la plus couramment employée est peut-être celle qui consiste, pour les banques centrales, à imposer un plafond de crédit à chaque banque commerciale. Cette pratique a été critiquée, parce qu'elle décourage la concurrence et la mobilisation de dépôts.

La banque centrale peut aussi fixer le montant des engagements bancaires sous forme de dépôts en imposant des coefficients de réserves obligatoires et en contrôlant le montant des réserves dont les banques peuvent disposer. Les banques centrales agissent souvent sur le niveau des réserves par le biais des facilités de refinancement qu'elles offrent aux banques commerciales. Cependant, si l'on se sert du refinancement pour orienter le crédit vers certains secteurs, il est difficile de l'utiliser aussi à des fins de régulation monétaire. D'autres pays agissent sur le niveau des réserves en déplaçant les dépôts des administrations publiques entre banques commerciales et banque centrale. Dans les pays où le système financier est plus développé, la banque centrale ajuste les réserves bancaires, et donc la masse monétaire, en vendant ou en achetant des titres publics. C'est ce qu'on appelle les

opérations d'open market. Lorsque la banque centrale achète un titre, elle le paie avec un chèque tiré sur elle-même, ce qui accroît ses engagements. Les opérations d'open market ne sont pas possibles s'il n'existe pas de marché bien établi des titres d'Etat. Lorsque la régulation de la masse monétaire se fait par le biais d'opérations d'open market, ce sont les forces du marché qui décident de la répartition du crédit.

Le degré d'intégration avec les marchés mondiaux des capitaux influe également sur les modalités d'application de la politique monétaire. Une économie ouverte et pleinement intégrée qui opte pour des taux de change fixes doit maintenir la masse monétaire au niveau qu'exigent les prix et les taux d'intérêt «mondiaux»; sinon, les réserves de change de la banque centrale s'en trouveraient modifiées. Les achats ou les ventes de devises de la banque centrale remplaceraient les opérations d'open market comme moyen d'action sur les réserves bancaires et, donc, sur la masse monétaire.

Un régime de taux de change fixes limite la latitude dont dispose la banque centrale pour créer de la monnaie, et peut donc contribuer à une plus grande discipline monétaire. En revanche, un taux de change déterminé par le marché rend une certaine autonomie à la politique monétaire intérieure. Cependant, que les taux de change soient fixes ou flottants, les banques centrales doivent fixer les coefficients de réserves obligatoires à un niveau comparable à ce qu'il est dans d'autres pays, sous peine de voir les banques étrangères supplanter les banques locales. L'obligation faite aux banques de détenir des réserves non rémunérées à la banque centrale correspond à un prélèvement fiscal et cette charge se répercute sur leur compétitivité.

d'intérêt y étaient souvent maintenus à un niveau artificiellement bas.

Les pouvoirs publics ont aussi utilisé le système financier pour atteindre leurs objectifs de développement et autres. Ils ont orienté le crédit, souvent pratiqué à des taux d'intérêt subventionnés, vers les secteurs prioritaires. Dans de nombreux pays en développement, les administrations publiques possèdent des banques ou d'autres institutions financières, et jouent donc un rôle direct dans l'affectation des ressources. C'est par l'intermédiaire du système financier que la politique monétaire est appliquée (Encadré 2.6). Les administrations publiques exercent donc sur le montant et la structure de l'investissement une influence beaucoup plus grande que ne le laisserait suppo-

ser le montant de leurs propres dépenses d'investissement.

Les fournisseurs de services financiers

Les systèmes financiers diffèrent d'un pays à l'autre, mais ils présentent néanmoins de nombreuses similitudes. En dehors de la banque centrale, on trouve dans la plupart des pays cinq grandes catégories d'institutions financières : les établissements de dépôt et de crédit, les établissements d'épargne contractuelle, les sociétés de placement collectif, les marchés de titres et les entreprises financières informelles. (Les services fournis par ces diverses institutions sont exposés plus en détail aux Chapitres 7 et 8.) Les compa-

Tableau 2.4 Structure du système financier de différents pays, 1985

Pays	Actifs, en pourcentage des actifs bruts totaux du système financier						En pourcentage du PNB	
	Banques centrales	Banques de dépôt	Institutions de crédit spécialisées	Institutions d'épargne contractuelle	Institutions de placement collectif	Instruments de dette à long terme et fonds propres ^a	Actifs financiers nets	Dettes extérieures totales
<i>Pays développés</i>								
Allemagne, Rép. féd. d'	4	41	14	9	2	30	158	—
Australie	5	31	14	17	1	33	..	—
Canada	1	33	2	26	8	30	165	—
Etats-Unis	2	28	7	19	4	40	210	—
France	6	56	10	7	5	16	109	—
Japon	2	45	9	6	7	30	300	—
Royaume-Uni	1	35	1	26	3	34	188	—
Suède	4	27	18	16	1	35	..	—
Moyenne	3	37	9	16	4	31	188	—
<i>Pays en développement avancés</i>								
Argentine	32	43	11	5	0	10	..	80
Brésil	27	32	12	2	4	23	59	50
Chili	14	44	1	11	1	28	75	145
Corée, Rép. de	9	53	14	4	10	10	66	57
Inde	10	47	6	12	1	24	65	19
Malaisie	7	34	12	13	3	32	247	52
Nigéria	23	46	2	3	7	19	49	26
Pakistan	21	65	1	2	1	11	45	39
Philippines	30	38	14	3	3	14	38	82
Portugal	20	72	1	2	1	4	124	85
Thaïlande	16	55	12	1	0	17	89	47
Turquie	33	54	4	6	0	3	27	50
Venezuela	20	46	25	1	0	8	65	74
Moyenne	20	48	9	5	2	16	79	62

Note : Le total des actifs du système financier comprend les actifs de toutes les institutions indiquées dans le tableau plus le stock des instruments de dette et actions en circulation. Afin d'éliminer les doubles comptes résultant de ce que les actifs de certaines institutions sont des éléments du passif d'autres institutions, on a calculé la valeur approchée des actifs financiers nets en ajoutant au total des engagements exigibles (*Statistiques financières internationales*, ligne 551) la valeur des titres et fonds propres. Afin d'exprimer ces stocks en prix constants, par référence au flux du PNB, on a construit des moyennes arithmétiques sur cinq trimestres à partir des données concernant la fin de 1984 et la fin de 1985, dans l'hypothèse d'une croissance exponentielle constante tout au long de l'année.

a. Somme des obligations émises par les administrations publiques et par les sociétés, et des fonds propres des sociétés.

Source : FMI, *Statistiques financières internationales*, et données de la Banque mondiale.

gnies d'assurance-accident sont aussi considérées, en général, comme faisant partie du système financier, mais il n'en sera pas question dans le présent Rapport.

Le Tableau 2.4 permet de comparer la structure du système financier de pays à revenu élevé à celle du secteur financier de pays en développement relativement avancés. Dans les pays en développement, les banques détiennent une plus grande part des actifs financiers que dans les pays industriels (48 % contre 37 %). Le tableau ne rend pas compte de cette prédominance dans toute son ampleur, parce que les pays en développement représentés sont ceux dont le système financier est le plus évolué. Si l'on ajoute les banques centrales, la prédominance du secteur bancaire apparaît évidemment encore plus prononcée dans la plupart des pays en développement; les banques centrales

des pays de l'échantillon détiennent 20 % des actifs du secteur financier dans le cas des pays en développement contre 3 % seulement dans les pays développés. La banque centrale a pour rôle d'émettre la monnaie et de surveiller le fonctionnement du système de paiement, mais elle fait aussi office de banquier des administrations publiques et des autres banques. Par contre, les institutions d'épargne contractuelle et les intermédiaires non bancaires détiennent une beaucoup plus forte proportion des actifs financiers dans les pays à revenu élevé que dans les pays en développement. Pour les pays en développement, le contraste est saisissant entre la relative étroitesse du secteur financier intérieur et l'importance des financements obtenus de l'étranger.

Les diverses institutions financières fournissent des services dont certains sont complémentaires,

d'autres concurrents. Les établissements de dépôt offrent des services de paiement et de dépôt à vue, tandis que les établissements d'épargne contractuelle proposent des formules d'épargne non liquide qui répondent aux besoins à plus long terme de la clientèle. Les institutions de placement collectif offrent aux petits investisseurs les avantages de la gestion professionnelle d'un portefeuille d'investissements et un moyen peu coûteux de diversifier leurs risques, ce qui les encourage à détenir une partie de leur stock d'épargne sous la forme de titres négociables. Côté crédit, les banques commerciales ont traditionnellement financé les fonds de roulement et fourni des crédits commerciaux mais, avec le développement d'établissements polyvalents, elles s'orientent aussi de plus en plus vers le crédit à long terme. Les établissements d'affacturage se spécialisent dans le financement des stocks et la mobilisation des créances des entreprises, tandis que les banques de développement et les sociétés de crédit-bail financent des investissements à long terme.

Les marchés monétaires et les marchés financiers offrent des instruments de placement répondant aux besoins des établissements d'épargne contractuelle et de placement collectif d'investissement, et leur permettent ainsi d'améliorer les services qu'ils rendent aux épargnants. Le bon fonctionnement des marchés des capitaux dépend aussi d'institutions qui prêtent et empruntent peu pour leur propre compte : les banques d'investissement, les maisons de courtage et les organismes de cotation du crédit. Les banques commerciales contribuent aussi au bon fonctionnement des marchés des capitaux en offrant des facilités de crédit et de paiement aux courtiers et autres opérateurs.

Les différentes institutions financières et les différents marchés se font concurrence, pour la mobilisation d'un stock d'épargne limité, en offrant des instruments différents. Les marchés monétaires et les marchés financiers accroissent la concurrence entre les fournisseurs. Grâce aux marchés monétaires, les banques d'affaires, ou les banques commerciales ayant un réseau peu développé de succursales, peuvent accéder plus facilement aux sources de capitaux. Comme ces banques se spécialisent dans le crédit aux grandes entreprises, il peut y avoir une concurrence très vive sur le marché de ce type de crédit, même si quelques

grandes banques locales continuent de dominer le marché des dépôts des ménages et des petites entreprises.

Les marchés monétaires offrent aussi aux grandes entreprises et aux institutions financières non bancaires des instruments efficaces de placement à court terme de leurs liquidités, et font donc directement concurrence aux services de dépôt traditionnels des banques commerciales. Ces marchés permettent aussi aux grandes sociétés d'émettre des titres à court terme sous la forme de billets de trésorerie, ce qui contribue aussi à réduire l'influence des grandes banques dans le secteur bancaire intérieur. Enfin, les marchés financiers permettent aux établissements d'épargne contractuelle et de placement collectif de jouer un rôle plus actif dans le système financier.

Les pouvoirs publics, dans le choix de leur politique, doivent tenir compte de ce que les institutions financières sont à la fois complémentaires et concurrentes. La concurrence est nécessaire au bon fonctionnement d'un système financier, mais celui-ci doit aussi offrir une gamme suffisante de services. Dans les plus grandes des économies, les pouvoirs publics, au lieu de restreindre la croissance et la diversification des principaux groupes bancaires, feraient mieux de stimuler la concurrence en encourageant le développement des marchés monétaires et des marchés financiers, des institutions de crédit spécialisées (comme les sociétés de crédit-bail et d'affacturage), ainsi que les institutions d'épargne contractuelle et de placement collectif. Les économies trop étroites pour que des établissements spécialisés de ce genre soient viables peuvent stimuler la concurrence en autorisant les agents économiques à se procurer des services financiers à l'étranger.

Les systèmes financiers de nombreux pays en développement sont inadéquats et/ou moins efficaces qu'ils pourraient l'être. Un système financier qui fonctionne bien contribue à la croissance économique, d'une part, en mobilisant des ressources financières supplémentaires, d'autre part, en assurant une allocation optimale de ces ressources. Le développement de l'économie doit aller de pair avec celui du système financier. Le chapitre suivant, qui passe en revue leur évolution depuis l'ère préindustrielle, met en lumière le rôle central que les systèmes financiers jouent dans le processus de développement.



L'évolution des systèmes financiers

Dans les économies préindustrielles, la monnaie avait pour principal objectif l'établissement d'un moyen d'échange. Le troc était inefficace. Les coûts de transaction étaient élevés, et l'absence d'un moyen d'échange limitait l'étendue du marché et les possibilités de spécialisation. Lorsque le commerce était sorti des limites locales, il fallait créer des moyens de paiement pour le faciliter mais, hormis le financement du commerce maritime et celui des Etats, le crédit se pratiquait généralement à petite échelle sur un marché informelle.

L'urbanisation, et surtout l'industrialisation à grande échelle pendant la seconde moitié du XIX^e siècle, a ensuite modifié le rôle de la finance. Il s'agissait désormais de mobiliser des ressources pour de vastes projets d'infrastructure et d'autres investissements exigeant plus de capitaux que ne pouvaient en réunir de petites entreprises familiales.

Les systèmes qui apparurent à l'époque ont souvent souffert de fraudes et d'erreurs de gestion. Leur instabilité était à l'origine de nombreuses crises. Des vagues de spéculation, alimentées par les institutions financières, ont suscité une panoplie croissante et, après la crise des années 1890, les pouvoirs publics commencèrent à surveiller de plus près leur système financier. Cette intervention, cependant, n'eut pas que des résultats positifs; elle rendit le système plus rigide et

diminua le crédit, ne parvint pas à l'éliminer. En outre, les agents économiques faisaient preuve d'une grande habileté pour tourner les règlements. Depuis quelques années, la tendance est de nouveau à la déréglementation, en partie du fait des innovations financières, en partie aussi dans le but d'accroître la concurrence et l'efficacité.

L'analyse de l'évolution des systèmes financiers devrait apporter quelques lumières sur deux questions d'un grand intérêt pour les responsables des pays en développement. Quel rôle le système financier devrait-il jouer dans l'industrialisation et dans le développement? Quel rôle les pouvoirs publics devaient-ils jouer dans la mise en place de ce système?

Le développement des systèmes de paiement

La recherche d'un moyen d'échange pratique a progressivement conduit à la monétisation de métaux précieux, qui rendit le mécanisme de paiement plus simple et plus sûr. Les nouveaux instruments facilitaient le commerce et constituaient une réserve de valeur et une unité de compte. Les pouvoirs publics ont joué un grand rôle dans cette évolution en organisant et en réglementant la frappe des monnaies, garantissant ainsi leur qualité et leur acceptabilité. Toutefois, ils ont souvent aussi déprécié leurs pièces en réduisant leur poids ou en les altérant par l'adjonction de métaux moins précieux, comme le cuivre.

La monnaie métallique constituait déjà un grand progrès mais, peu à peu, le papier, moins coûteux et plus pratique, a remplacé pièces et lingots. Les billets à ordre, les lettres de crédit et les lettres de change négociables apparurent avec l'expansion du commerce en Europe. Ces instruments étaient particulièrement utiles au commerce triangulaire, puisque seul le règlement final devait se faire en espèces. En Inde, on commença aussi à se servir d'effets de commerce, dénommés *hundi*, tandis qu'au Japon l'utilisation de bons et de certificats gagés sur l'entreposage de riz et la mise en place d'un système de compensation réduisait le recours aux espèces.

Les pouvoirs publics ne sont guère intervenus directement dans la création d'instruments scripturaux de crédit, encore qu'ils aient établi le cadre juridique nécessaire à leur utilisation. En revanche, ils jouèrent un rôle plus important dans la création d'une monnaie de papier, soit directement (comme en Chine), soit indirectement (cas le plus fréquent) en conférant à des banquiers privés le droit d'émettre de la monnaie de papier. C'est la Chine qui, au IX^e siècle, a inventé le papier-monnaie. Le souverain, parfaitement conscient des problèmes que posait ce nouvel instrument, en imposa l'usage en menaçant de la peine capitale ceux qui refuseraient de l'accepter et en contrôlant strictement l'émission (Encadré 3.1), encore qu'il y ait eu plus tard de nombreux exemples de surémission. La monnaie de papier apparut ensuite au Japon. En Europe, des

billets de banque (qui étaient en fait des promesses de payer à vue) furent émis au XVII^e siècle par les orfèvres, les notaires et les négociants, qui se transformèrent peu à peu en banquiers. Des banques dotées d'un statut spécial par le pouvoir politique, comme la Banque d'Angleterre, émettaient elles aussi des billets. Dans les colonies d'Amérique du Nord, la pénurie chronique de monnaies métalliques donna lieu à l'émission de certificats gagés sur des biens fonciers, qui circulaient comme du papier-monnaie.

La surémission de billets de banque a souvent nui à la crédibilité du papier-monnaie, et conduit à des crises financières et à la suspension de sa convertibilité en métal. C'est ce qui s'est produit au XVIII^e siècle dans les Carolines américaines et en France, puis au XIX^e siècle dans plusieurs pays d'Europe et d'Amérique latine. Les tentatives faites au siècle dernier en Angleterre pour régler l'offre de billets de banque rattachés à l'or ont encouragé l'utilisation comme moyen de règlement de chèques tirés sur les dépôts bancaires et facilité ainsi la diffusion d'un instrument plus pratique et plus souple. D'autre part, l'utilisation croissante de billets émis par des banques différentes entraîna la création de systèmes de compensation, qui furent plus tard étendus aux chèques.

A mesure qu'ont évolué les fonctions des banques centrales pour faire face aux crises financières récurrentes de la seconde moitié du XIX^e siècle, ces banques en sont venues à monopoliser

Encadré 3.1 Marco Polo découvre le papier-monnaie

«Il est réel que la monnaie du Grand Sire est en cette ville de Cambaluc (Pékin), et établi en telle manière qu'on peut bien dire que le Grand Khan possède parfaitement l'alchimie . . . à des hommes [il] fait prendre l'écorce d'arbres que nous nommons mûriers . . . de cette peau mince il leur fait faire des feuilles semblables à celles du papier coton, et elles sont toutes noires. Et lorsqu'elles sont faites, il les leur fait couper de telle manière : la plus petite vaut chez eux environ une moitié de petit tournesol, et la suivante, un peu plus grande, un tournesol . . . Elles sont fabriquées avec autant de garanties et de formalités que si c'était or pur ou argent, car maints officiers nommés pour cela écrivent leur nom sur chaque billet, y apportant chacun sa marque . . . Et si quelqu'un s'avisait de la

contrefaire, il serait puni de la peine capitale . . . Et quand ces feuilles sont faites, en la manière que je vous ai contée, il fait faire tous ses paiements et les fait distribuer en toutes les provinces et royaumes et pays dont il est le maître; et nul n'ose les refuser, car il lui en coûterait la vie . . . tous les gens et groupes d'hommes qui vivent sous ces lois prennent volontiers ces feuilles en paiement car, partout où ils vont, ils en font tous leurs paiements pour les denrées et pour les perles, les pierres précieuses, l'or et l'argent et pour toutes les autres choses qu'ils emportent, achètent ou vendent, quelle que soit leur valeur . . . »

Marco Polo

Le Devisement du Monde, Livre II, Chapitre 97
(trad. Lois Hambis), Paris, Maspero, 1980, p. 246-247.

l'émission de billets. Cette évolution a mené à l'adoption d'une monnaie à cours forcé, sous forme de papier et plus tard de crédit, qui ne reposait plus sur le métal. Ce nouveau type de monnaie résolut le problème de la perte de confiance dans les billets émis par les diverses banques, mais pas celui de la surémission de papier-monnaie par la banque centrale. Un grand nombre de pays d'Amérique latine, d'Asie et d'Europe ont souffert de périodes d'hyperinflation après que leurs gouvernements eurent utilisé la planche à billets des banques centrales pour financer leur déficit.

Le XXe siècle a introduit d'autres innovations dans le domaine des instruments de règlement, en particulier les cartes de paiement et les transferts électroniques. Ces innovations ont davantage eu pour objectif d'améliorer l'efficacité des paiements que de stimuler l'expansion du commerce. Aujourd'hui, dans la plupart des pays, les banques centrales jouent un rôle important dans le système de paiement en fournissant des facilités de compensation et de règlement aux banques et aux autres institutions qui offrent des services de paiement.

Le développement du financement du commerce

A l'époque préindustrielle, les Etats empruntaient pour payer leurs guerres et le commerce maritime était financé, comme il l'avait toujours été depuis l'époque classique, par des prêts dits « à la grosse aventure » (prêts combinant avance de fonds et contrat d'assurance, remboursables au retour du navire). Pour le reste, le crédit se pratiquait surtout à petite échelle et se limitait à l'octroi de prêts commerciaux, de crédits de campagne pour les agriculteurs, et de prêts à destination autre que commerciale. Le système financier se composait de changeurs et de prêteurs, avec quelques banquiers privés qui traitaient surtout avec de riches clients, prenant leurs dépôts à garde et leur consentant des prêts. En outre, les fermiers chargés du recouvrement des impôts participaient à l'administration du système d'imposition en collectant et en transférant les contributions, et diverses institutions religieuses assuraient la garde des valeurs.

L'expansion du commerce fut facilitée par le développement des foires à partir du Moyen Age et par les progrès de la technique maritime au XVIe siècle. Elle entraîna l'accumulation de grandes fortunes en Europe. La banque de dépôt et l'assurance générale et maritime se sont alors développées pour répondre aux besoins croissants des

négociants et des riches. L'institution de compagnies commerciales à privilèges et responsabilité limitée conduisit à l'émission et à l'échange, sans qu'il existât de marché formel, de titres de ces entreprises. Cette évolution ne se fit pas au même rythme dans tous les pays; ainsi, les Etats-cités d'Italie du Nord innovèrent beaucoup dans le financement du commerce (Encadré 3.2).

En dehors de l'octroi de privilèges à des compagnies commerciales et aux banques émettrices de billets, les pouvoirs publics ont aussi contribué indirectement au développement du système financier, en sauvegardant la paix ou en se lançant dans la guerre, et par la stabilité plus ou moins grande qu'ils assuraient à l'économie. Le financement des guerres fut à l'origine d'un grand nombre des innovations introduites à cette époque, comme la création de la Banque d'Angleterre et d'autres banques à statut spécial, ou l'émission d'obligations d'Etat.

Vers la fin du XVIIIe siècle, l'urbanisation et la réalisation de travaux d'infrastructure avaient nécessité la mobilisation de nouvelles ressources financières. Toutefois, le début de la révolution industrielle n'eut guère d'effet sur la finance; les premières entreprises industrielles n'avaient pas besoin de gros capitaux. La plupart des propriétaires venaient en effet de familles de commerçants ou d'artisans prospères qui se lançaient dans l'industrie pour diversifier leurs activités; ils pouvaient donc fournir eux-mêmes la plupart des capitaux requis et trouver le reste auprès de parents, d'amis et de riches particuliers ayant des fonds à placer. Les banques fournissaient surtout des crédits de trésorerie, qui étaient régulièrement renouvelés. Déjà, pourtant, ont commencé à se tisser d'étroites relations, principalement par le jeu de participations croisées, entre banquiers et industriels (maîtres de forges, brasseurs, filateurs, etc.).

Les effets de la grande industrialisation

Le développement financier s'est accéléré avec l'expansion du chemin de fer et surtout l'avènement de la grande industrie dans la seconde moitié du XIXe siècle. Du fait des progrès de la mécanique et de l'électrotechnique et de l'élargissement de l'échelle de production dans les secteurs de l'électricité et de la chimie, les entreprises industrielles ont eu besoin de plus de capitaux, évolution qui a rendu nécessaires de profondes modifications du financement de l'industrie.

La possibilité de se constituer en sociétés par actions à responsabilité limitée a permis aux entre-

Encadré 3.2 Le financement du commerce dans l'Italie de la Renaissance

A l'époque de la Renaissance, les hommes d'affaires et les banquiers des Etats-cités d'Italie du Nord, en particulier Gênes, Venise et Florence, ont inventé une grande partie des pratiques essentielles de la finance moderne. Ce sont eux qui ont ainsi créé la comptabilité en partie double et la fourniture de crédit par billets à ordre escomptés. Mais leur plus beau titre de gloire est d'avoir inventé le crédit commercial.

Supposons qu'un fabricant de textile florentin ait reçu de Barcelone une commande intéressante et qu'il ait eu les moyens de produire les biens demandés. Il pouvait hésiter à accepter la commande pour deux raisons. Premièrement, l'importateur pouvait très bien ne payer qu'à la réception des marchandises, peut-être même seulement après les avoir vendues. En attendant, l'exportateur devait payer la matière première, les salaires, l'entreposage et l'expédition. Deuxièmement, il prenait le risque de ne pas être payé du tout après avoir produit et expédié les marchandises, et aucun tribunal n'existait devant lequel il aurait pu assigner le négociant de Barcelone.

C'est pour résoudre pareils problèmes qu'apparurent les banques commerciales, c'est-à-dire spécialisées dans le financement du commerce. En accordant un crédit de trésorerie à court terme, elles permettaient aux marchands de payer la matière première et le travail avant que l'argent ne rentre. Elles résolurent le second problème en se faisant représenter par un agent de confiance dans les grandes villes. Moyennant

une commission, la banque pouvait payer l'exportateur dès que la cargaison était embarquée. L'importateur payait alors l'agent de la banque, en ajoutant une commission, quand le chargement arrivait. Moyennant une commission supplémentaire, la banque se chargeait même d'assurer la cargaison.

Avec le temps, les banques italiennes perfectionnèrent cette fonction vitale de financement du commerce. Ainsi, les Médicis, la principale famille de banquiers florentins, en ayant des agents ou correspondants dans les villes marchandes européennes, se rendirent indispensables au commerce du continent. Vers le XIIIe ou XIVe siècle, les banquiers inventèrent une technique pour éviter d'immobiliser leurs capitaux pendant toute la durée de la transaction, c'est ce qu'on appela «acceptation» ou «papier à quatre noms». L'agent de Barcelone (premier nom) signait un document «acceptant» la dette de l'importateur (deuxième nom) envers l'exportateur (troisième nom), document qui était envoyé au banquier de Florence (quatrième nom). Ce dernier payait l'exportateur sur présentation de l'acceptation en prélevant une commission, et pouvait ensuite escompter cette acceptation sur le marché financier de Florence, retrouvant ainsi une très grande partie, ou même la totalité, de la somme qu'il avait déboursée. Quelques semaines plus tard, l'importateur payait l'agent, l'agent payait la banque, et celle-ci rachetait l'acceptation, bouclant ainsi l'opération.

prises de trouver plus facilement les capitaux nécessaires à leur expansion. L'institution de bourses des valeurs a facilité l'émission et l'échange d'obligations et d'actions. Les banques et les compagnies d'assurances ont développé leurs activités. De nouveaux types d'institution firent leur apparition, en particulier des caisses de retraite et des sociétés de placement, qui débutèrent assez modestement. Des caisses d'épargne, des coopératives de crédit, des banques agricoles, des caisses de crédit immobilier et des sociétés d'épargne et de crédit ont aussi commencé à répondre aux besoins financiers des agriculteurs, des commerçants, des épargnants et des acquéreurs de logements, toutes catégories qui avaient été négligées par les banques commerciales. La plupart des institutions financières qui nous sont familières aujourd'hui sont nées avant la fin du siècle dernier.

Tous les pays en voie d'industrialisation n'ont pas mis en place les mêmes structures institutionnelles, ni adopté des pratiques financières identiques. Ces différences ont eu une grande in-

fluence sur le fonctionnement des systèmes financiers, et on discute encore aujourd'hui du rôle qu'ont joué ces systèmes dans l'industrialisation et le développement de l'économie. Cependant, en dehors des Etats-Unis où les règlements interdirent aux banques d'opérer dans plusieurs Etats, empêchant ainsi l'apparition d'établissements d'envergure nationale, les pouvoirs publics ne sont intervenus dans l'organisation des systèmes financiers que pour modifier le cadre juridique, de manière à permettre la création de sociétés non financières et de banques commerciales, et pour adapter la réglementation de manière qu'elle couvre les activités des grandes sociétés (Chapitre 6).

En Allemagne, dans plusieurs autres pays d'Europe continentale et au Japon, le secteur bancaire est devenu une importante source de financement pour l'industrie. Il se composait d'établissements «universels» remplissant à la fois les fonctions de banque de dépôt et de banque d'affaires, c'est-à-dire la collecte des dépôts, l'octroi de prêts à long

terme, le placement et la garantie des émissions de titres des sociétés et la prise de participations dans des entreprises industrielles. La banque universelle a pris naissance en Belgique et en France, mais c'est en Allemagne et en Suisse, où son apparition a coïncidé avec l'expansion d'entreprises utilisant des techniques de pointe, qu'elle a pris le plus d'essor. Dans ces pays, les grandes banques commerciales ont noué des relations étroites avec l'industrie et joué un rôle déterminant dans la mobilisation de financements à long terme pour l'industrie et dans la concentration et la rationalisation des entreprises.

Au Japon, de profondes réformes juridiques et réglementaires ont été mises en place à partir de 1868, début de l'ère Meiji, en vue de moderniser l'économie et de promouvoir l'industrialisation. Les sociétés traditionnelles de commerce, comme Mitsui et Sumitomo, ont ainsi pu se transformer en grandes banques, aux côtés d'autres groupes bancaires nouvellement créés. L'apparition de *zaibatsu* — conglomérats de type familial ayant des intérêts à la fois dans l'industrie, le commerce, la banque et la finance — a accéléré le développement économique. A l'origine, les grandes banques appartenant aux *zaibatsu* réservaient leurs financements à long terme aux entreprises du groupe, et n'offraient aux autres que des crédits à court terme. Plus tard, lorsque les entreprises du *zaibatsu* commencèrent à s'autofinancer, leurs banques ont assuré le financement à long terme des autres entreprises, devenant en fait des banques universelles comme celles d'Allemagne.

En Grande-Bretagne, la préférence des grandes banques commerciales pour les investissements à court terme auto-amortissables a limité leurs apports à long terme à l'industrie. L'existence de fortunes personnelles relativement nombreuses facilitait l'obtention de capitaux sous la forme d'obligations et d'actions, d'abord par l'intermédiaire de filières informelles, puis par celui de marchés des titres organisés. Toutefois, certaines déficiences de ces marchés (en particulier la diffusion de prospectus trompeurs par des financiers dépourvus de ressources et souvent de scrupules) ont fait perdre confiance aux investisseurs et les ont détournés de secteurs industriels naissants, comme l'électricité et la chimie, ce qui retarda la grande industrialisation. Toutefois, les industries traditionnelles qui pouvaient s'autofinancer continuèrent à prospérer.

Aux Etats-Unis, comme on l'a vu, la réglementation empêchait les banques commerciales d'opérer à l'échelle nationale. En conséquence, la bourse

de New York est devenue une source de financement essentielle pour l'industrie. Le remboursement de la dette fédérale après la guerre de Sécession et l'accumulation à New York de dépôts bancaires et de fonds de fiducie ont augmenté le montant des capitaux à investir. Les banques privées, autorisées à avoir des activités polyvalentes, ont conservé une grande influence bien après le début du XXe siècle. Avec les sociétés de fiducie et les compagnies d'assurance-vie et les grandes banques commerciales de New York, elles ont contribué à la formation des grands groupes industriels. Jusqu'à la fin du siècle dernier au moins, les grandes banques commerciales américaines ressemblaient davantage aux banques universelles allemandes qu'aux banques de dépôt britanniques, et leurs relations avec l'industrie étaient beaucoup plus étroites qu'en Grande-Bretagne.

Les bourses de valeurs se sont développées à partir des échanges informels d'actions et d'obligations des compagnies commerciales à privilèges, qui apparurent en Grande-Bretagne, aux Pays-Bas et dans certains autres pays dès les XVIe et XVIIe siècles. Au milieu du XIXe siècle, les opérations boursières étaient dominées par les emprunts des administrations nationales et d'Etat étrangers et, dans une moindre mesure, par les obligations et actions émises par les compagnies de chemin de fer et d'autres services publics. Les titres des sociétés industrielles jouaient un rôle relativement peu important, sauf à la bourse de New York. Il existait toutefois dans tous les grands pays des sources informelles de financement pour l'industrie, sous la forme de participations ou de prêts à long terme. C'est seulement au cours de la seconde moitié du XIXe siècle, avec l'augmentation des besoins financiers des entreprises, que les marchés boursiers sont devenus une source importante de financement pour l'industrie.

Au début du XXe siècle, les marchés d'obligations et d'actions étaient déjà relativement développés en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis. Cependant, comme c'est le cas aujourd'hui dans la plupart des pays en développement, les systèmes financiers des grands pays industrialisés étaient encore dominés par les banques commerciales (Figure 3.1). Les compagnies d'assurances et autres institutions ne représentaient qu'une faible partie des actifs financiers totaux.

Les crises financières

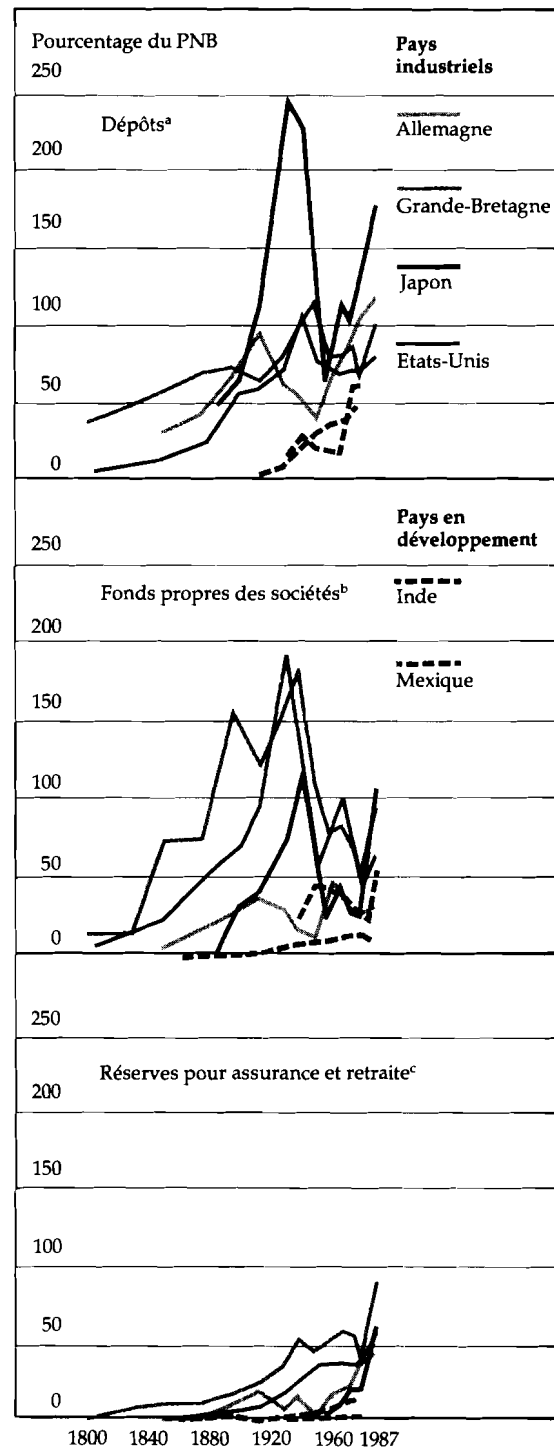
A l'époque préindustrielle, les crises financières étaient habituellement dues à des guerres, à des

catastrophes naturelles ou à l'altération de la monnaie, même si, dans les siècles qui ont précédé la révolution industrielle, la faillite de certains banquiers privés ou de banques à charte est parfois venue aggraver l'instabilité du système. Peu à peu, avec le développement des activités bancaires et boursières au XIXe siècle, la stabilité du système financier a fini par dépendre de la solidité de ses institutions. Il fallut donc trouver les moyens de fournir des liquidités aux institutions en détresse. L'octroi de prêts plus élevés et plus complexes, assortis d'échéances plus longues, avait accru les risques de défaut et de fraude de la part des emprunteurs comme des prêteurs. Ce danger faisait ressortir la nécessité de réglementations prudentielles et de lois permettant d'imposer l'exécution des contrats.

Les crises financières ont souvent débuté sous forme de frénésies spéculatives, liées généralement à la conquête de territoires étrangers, à la découverte de terres nouvelles, d'or ou d'autres ressources naturelles, à des avancées techniques, ou encore à la libéralisation de l'économie. Parfois, elles ont été provoquées par des escroqueries, comme ce fut le cas du premier scandale dû à un délit d'initié, celui de la Compagnie des mers du Sud en 1720 (Encadré 3.3). Un grand nombre de crises spectaculaires eurent lieu au cours du XIXe siècle et au début du XXe. Ainsi, en 1816 et de nouveau en 1825, des banques anglaises ont fait faillite lorsqu'elles furent incapables de racheter leurs billets ou de faire face aux demandes de retrait de leurs déposants. L'année 1857 vit l'effondrement d'un grand nombre de banques aux Etats-Unis. En 1866, la faillite de la maison d'escompte Overend, Guernsey, l'une des plus importantes de la place de Londres, a provoqué une crise qui eut de vastes répercussions dans le monde entier. En 1873, de graves crises bancaires ont secoué tant l'Allemagne que les Etats-Unis. En 1890, la banque Baring Brothers, établissement privé britannique qui avait perdu de l'argent pour n'avoir pas réussi à écouler un emprunt argentin dont elle avait garanti l'émission, frôla la catastrophe. Enfin, en 1931-33, une crise massive a dévasté le système bancaire américain. Des banques ont aussi fait faillite dans plusieurs pays européens.

Pour limiter les dégâts provoqués par ces crises, les banques centrales, notamment la Banque d'Angleterre et la Banque de France, ont commencé à agir aussi en tant que prêteur de dernier ressort. A l'origine, elles jouaient le rôle de banquier uniquement pour l'Etat, mais non pour les

Figure 3.1 Evolution des actifs financiers dans certains pays, 1800 à 1987



Note : Les définitions et le champ couvert varient quelque peu d'un pays à l'autre.

a. Dépôts auprès des banques et autres institutions.

b. Sociétés cotées et non cotées.

c. Réserves accumulées auprès de compagnies d'assurances et de caisses de retraite.

Source : Pour 1800-1965 : Goldsmith, 1985; pour 1965-87 : rapports des banques centrales.

Encadré 3.3 Les escroqueries financières

Les escroqueries ont pris quantité de formes, depuis les chaînes de lettres jusqu'aux «banques sauvages» américaines, depuis le scandale des «actions à moins de 1 dollar» jusqu'aux délits d'initié. L'une des plus caractéristiques est le «système Ponzi», du nom de Carlo Ponzi, habitant de Boston qui, pendant les années 20, attira les épargnants en leur faisant miroiter de gros bénéfices sur la base d'un projet plausible, mais entièrement fictif. Il utilisait les capitaux fournis par les derniers arrivés pour payer les premiers. Bien entendu, le système s'écroula quand les rentrées d'argent ne suffirent plus à couvrir les sorties.

Toutes les escroqueries ne sont pas aussi simples; la plupart combinent un véritable investissement et des délits d'initié. Un exemple ancien de délit d'initié est la «Bulle» de la Compagnie des mers du Sud en 1720. Certains dirigeants de la Compagnie empruntaient à celle-ci pour acheter ses actions. Ils empochèrent de coquets bénéfices avec la montée du cours. Mais, pour que ces opérations puissent continuer, il aurait fallu que la compagnie trouve de plus en plus de capitaux

et que les actions continuent de grimper. Quand la bulle éclata et que le cours s'effondra, les administrateurs de la compagnie furent condamnés pour abus de confiance et contraints à indemniser les épargnants sur leurs propres biens.

Les «actions à moins de 1 dollar» (penny stocks) sont des titres très bon marché présentés par leurs vendeurs comme un placement extrêmement prometteur. Les escrocs d'aujourd'hui utilisent le marketing téléphonique pour toucher des milliers de clients. Ils incitent les épargnants crédules et cupides à leur confier leur argent en manipulant le cours des actions et en exagérant les perspectives d'expansion de leurs sociétés. Quand les investisseurs veulent vendre, les promoteurs font pression sur eux pour les en dissuader; si les premiers insistent, on refuse parfois d'exécuter leurs ordres de vente et on ne répond même plus à leurs appels téléphoniques. Aujourd'hui, ces tromperies se pratiquent à l'échelle internationale: l'escroquerie, comme la finance, se mondialise.

autres banques. Peu à peu, poussées par la nécessité de fournir des liquidités dans les périodes difficiles, elles en sont venues au cours du XIXe siècle à assumer le rôle de banquier des banques. Le développement de cette nouvelle fonction fut cependant contrarié par la double nécessité de soutenir le système financier dans son ensemble sans pour cela renflouer les banques imprudentes ou malhonnêtes.

Après la grande dépression des années 30, les gouvernements de plusieurs pays ont mis en place de nouvelles réglementations. Ce furent les États-Unis qui prirent les mesures les plus rigoureuses, en interdisant aux banques de détenir pour leur propre compte des actions de sociétés industrielles et commerciales, d'exercer les fonctions de banque d'affaires, et de rémunérer les dépôts à vue. C'est alors qu'ils ont créé la Federal Deposit Insurance Corporation, pour assurer les dépôts, et la Securities and Exchange Commission, pour contrôler les marchés des titres. Ces mesures, jointes au maintien de restrictions concernant les fusions de banques et l'implantation de succursales, ont freiné l'expansion des banques commerciales, qui sont restées fragmentées et incapables de satisfaire les besoins de ressources à long terme des entreprises américaines. Et ce sont donc principalement les marchés des titres qui ont assumé cette fonction.

D'autres pays (en particulier le Canada, la France et l'Italie) ont eux aussi scindé les fonctions de banque commerciale et de banque d'affaires et réglementé la durée des dépôts et des prêts des banques commerciales. En revanche, ni l'Allemagne ni le Japon (avant la seconde guerre mondiale) n'ont interdit les banques universelles; en Grande-Bretagne, aucune mesure de cet ordre ne se justifiait, puisque les grandes banques commerciales s'étaient d'elles-mêmes spécialisées dans les activités de banque de dépôt. L'Allemagne a imposé des normes prudentielles détaillées, mais les banques sont restées polyvalentes. Les grandes banques commerciales ont substantiellement accru leur participation dans l'industrie au cours des années 20 et 30, époque où la faillite de nombreuses sociétés les ont conduites à convertir leurs créances en prises de participation.

On a beaucoup discuté de la crise bancaire américaine des années 30 et de ses effets sur la grande dépression. Certains ont prétendu que la crise et ses répercussions sur l'économie avaient été exacerbées par le fait que le Système fédéral de réserve n'avait pas fourni suffisamment de liquidités pour prévenir l'effondrement des petites banques. D'autres ont mis l'accent sur la fragilité des portefeuilles de créances des banques, qui étaient concentrés sur l'agriculture et l'immobilier. Les faillites récentes de banques des États-Unis, qui

rappellent beaucoup celles des années 30, mettent en lumière la menace que constituent une diversification insuffisante des prêts et trop d'opérations spéculatives dans l'immobilier — défauts que l'on peut imputer l'un et l'autre aux restrictions pesant sur l'activité bancaire inter-Etats et à l'indétermination du contrôle des banques. Des études récentes ont également montré que la garantie d'émissions de titres et autres opérations de banque d'affaires n'avaient pas joué un grand rôle dans les faillites des années 30. La généralisation de la banque universelle que l'on constate actuellement dans le monde entier plaide pour l'abolition de la séparation établie par la législation entre banque de dépôt et banque d'affaires. En même temps, la nécessité d'un système efficace de réglementation et de contrôle pruden-tiels apparaît de plus en plus nettement.

Les systèmes financiers des pays en développement

L'évolution des systèmes financiers des pays en développement reflète la diversité de leur histoire politique et économique. Les pays latino-américains et méditerranéens, qui ont acquis l'indépendance politique au plus tard pendant le premier quart du XIXe siècle, ont fréquemment connu des périodes d'instabilité financière, et celles-ci ont freiné le développement des systèmes financiers. En revanche, les pays d'Afrique et d'Asie, qui sont restés sous le régime colonial jusqu'à la fin de la seconde guerre mondiale, ont joui d'une relative stabilité — mais leur système financier, négligé par les autorités coloniales, a stagné.

Dans la plupart des pays en développement, le système financier était fortement concentré sur les exportations de produits agricoles, la production d'autres biens primaires et le commerce extérieur. En Afrique et en Asie, il subvenait principalement aux besoins des expatriés, et la population locale ne bénéficiait guère de ses services. Les banques étrangères, en effet, n'avaient d'agences que dans les ports et autres centres de négoce où se concentraient les expatriés. La population locale, surtout en Asie, thésaurisait des métaux précieux et des bijoux. Ces avoirs constituaient certes une assurance en cas de guerres, de mauvaises récoltes, de catastrophes naturelles et personnelles, mais c'était autant d'épargne détournée des investissements productifs.

Une bonne gestion bancaire a contribué à la stabilité financière en Afrique et en Asie. Des conseils monétaires étaient chargés de la régulation mo-

nétaire et de la gestion des réserves qui étaient placées à Londres et à Paris. Toutefois, dans la plupart des pays d'Afrique, les systèmes financiers restèrent sous-développés jusqu'à l'indépendance. Ils étaient constitués d'un petit nombre de banques coloniales étrangères, de caisses d'épargne postales, de sociétés coopératives et de prêteurs. Jusqu'à la fin des années 40, le Nigéria a été le seul pays africain à posséder ses propres banques commerciales (Encadré 3.4).

Les systèmes financiers des pays d'Asie étaient plus développés. Comme en Afrique, les banques étrangères bornaient leurs activités principalement au financement du commerce extérieur, mais elles participaient aussi à celui du commerce intérieur. La plupart des pays d'Asie avaient en outre un système bancaire local relativement développé, avec des banques commerciales, des sociétés coopératives de crédit, ainsi que des banquiers et des prêteurs informels. L'Inde, en particulier, possédait une structure bancaire très évoluée. Celle-ci s'était constituée au cours des siècles, grâce à l'utilisation d'effets de commerce connus sous le nom de *hundi*, pour le financement des échanges hors des limites locales, et à un système complexe fondé sur les relations personnelles pour le financement des activités locales, généralement de faible envergure (Encadré 3.5).

Des banques étrangères opéraient en Chine avant 1949, principalement dans les ports ouverts à l'étranger, et certaines banques locales (*shansi*) transféraient des fonds d'une région à l'autre et finançaient le commerce intérieur. Les banques étrangères ont encouragé l'apport d'investissements étrangers directs pour la construction de chemins de fer et pour les industries extractives et manufacturières. Elles ont également accordé des prêts massifs aux autorités chinoises et, ce faisant, pris le contrôle des recettes provenant des droits de douane et des taxes sur le sel. C'est au cours des années 30 que furent créées les premières banques chinoises modernes. Elles étaient étroitement liées au gouvernement et aux familles dominantes et purent reprendre l'initiative aux banques étrangères et dominer le marché. Après 1949, la Chine a édifié un système bancaire caractéristique des économies à planification centrale.

Des banquiers et prêteurs locaux pouvaient répondre aux besoins d'emprunt des négociants et agriculteurs locaux dans la mesure où, entretenant avec eux des contacts étroits, ils connaissaient parfaitement bien leurs activités. Leurs services étaient d'accès facile, mais coûteux. Il existait aussi, dans la plupart des pays, des institutions

Encadré 3.4 Le sous-développement financier au Nigéria

À la fin des années 40, le Nigéria ne comptait pas plus de 29 succursales de banques pour une population de 30 millions d'habitants. Dix-sept de ces établissements appartenaient à la Bank of British West Africa, et huit à la Barclays Bank. Les quatre autres étaient des succursales de banques locales. En plus, le Nigéria avait une caisse d'épargne postale, un réseau de coopératives de crédit, et plus tard apparurent des sociétés de développement. Sur le marché traditionnel opéraient des prêteurs et d'autres institutions informelles appelées *isusu*.

Jusqu'à la fin des années 40, le Nigéria a été le seul pays d'Afrique à posséder des banques commerciales locales (c'est-à-dire constituées, détenues et dirigées par des Africains). Trois banques avaient été créées dans les années 30 pour servir la population africaine, mais seule la National Bank of Nigeria avait survécu. Au début des années 50, on en vit apparaître de nouvelles, mais la plupart disparurent vite. Puis, dans les années qui précédèrent et suivirent l'indépendance, on assista à une forte expansion des banques tant

coloniales que locales, de sorte qu'à la fin de 1962 il existait plus de 200 succursales.

Les négociants africains estimaient que les banques coloniales cherchaient surtout à défendre la position dominante des sociétés commerciales étrangères. Quant aux banques coloniales, on peut comprendre qu'elles aient hésité, pour des raisons de risques, à prêter aux commerçants et agriculteurs locaux, mais on voit mal pourquoi elles n'ont pas su mobiliser l'épargne. Les banques locales attiraient les dépôts du public par des taux d'intérêt alléchants, par une publicité qui faisait appel au sentiment nationaliste, et par l'ouverture de succursales. L'expansion des banques tant coloniales que locales et la forte mobilisation des dépôts dans les années qui précédèrent et suivirent l'indépendance ont montré que l'on pouvait changer les habitudes de la population en matière d'épargne et de finance, possibilité que les banques coloniales, trop préoccupées de servir les expatriés, n'avaient pas su exploiter.

Encadré 3.5 La banque traditionnelle en Inde

Au moment de l'indépendance, l'Inde possédait déjà un système bancaire reposant sur des traditions séculaires. Ce système avait mis au point un instrument financier — le *hundi* — analogue aux effets de commerce européens et encore utilisé aujourd'hui. Les *hundis* servaient à financer le commerce local et les échanges entre les ports et les centres de production de l'intérieur; ils étaient souvent escomptés par les banques, surtout s'ils étaient endossés par des banquiers locaux.

Les financiers indiens combinaient la banque et d'autres activités, comme le faisaient les orfèvres, marchands et armateurs européens aux XVIIIe et XIXe siècles. Ils appartenaient généralement à certaines castes ou communautés comme les Multanis, les Marwaris et les Chettiars et différaient dans le mode de financement de leurs prêts, certains comptant davantage sur leurs ressources propres et d'autres, sur des dépôts et autres sources de fonds. Ils endossaient souvent les *hundis* émis par les négociants et offraient quelquefois leur garantie personnelle aux prêts des

banques commerciales. On les désignait du terme générique de *Shroffs*, terme qui à l'origine s'appliquait sans doute aux seuls changeurs, mais qui en était venu à désigner les banquiers influents et plus diversifiés. Les principaux prêteurs étaient les Sowkars (qui prêtaient aux agriculteurs sur leurs ressources propres ou à l'aide de capitaux empruntés aux Chettiars et à d'autres banquiers locaux) et les Pathans (qui prêtaient surtout aux pauvres et avaient souvent recours à l'intimidation pour se faire rembourser).

La banque traditionnelle reposait sur un réseau complexe de relations personnelles qui permettait de pallier les difficultés que pouvait entraîner le grand nombre de clients. Il existait aussi des courtiers qui mettaient les personnes en contact et témoignaient de la solvabilité des emprunteurs, mais sans offrir de garanties personnelles. Certains avaient pour spécialité de mettre en contact banquiers locaux et banques commerciales, et d'autres de rapprocher négociants et banquiers locaux.

financières informelles comme les tontines (Chapitre 8). Toutefois, ces banquiers et ces institutions informelles n'étaient pas à même de mobiliser les ressources nécessaires à l'industrialisation.

Pendant tout le XIXe siècle, les pays d'Amérique latine sont restés trop fortement tributaires de ca-

pitaux étrangers. En Argentine et dans quelques autres nations, des marchés hypothécaires et boursiers actifs s'étaient créés, parallèlement à des secteurs bancaires prospères mais fragiles. Malheureusement, des crises financières récurrentes ont fait obstacle à un développement suffi-

sant du système financier, qui a donc pris du retard par rapport aux progrès accomplis dans l'infrastructure, l'agriculture et les mines. Cette instabilité tenait à de multiples facteurs : recours excessif à des emprunts extérieurs; surémission de monnaie; opérations imprudentes des banques locales; spéculation sur les marchés des produits de base, des titres et des changes; surcapacité du secteur industriel et commercial; guerres avec les pays voisins; et agitation politique à l'intérieur. Beaucoup de ces facteurs devaient aussi jouer un rôle dans la crise de la dette des années 80.

Les économies d'Amérique latine ont fonctionné pendant longtemps avec un papier-monnaie inconvertible, un taux d'inflation élevé et des taux de change en baisse. Cela faisait l'affaire des producteurs et exportateurs de produits primaires, qui exerçaient une grande influence politique. Ces pays ont occasionnellement suspendu le service de leur dette extérieure et les créanciers étrangers se sont généralement montrés accommodants, probablement parce que la région leur offrait d'immenses possibilités d'investissements rentables. De grands établissements internationaux ont organisé l'octroi de prêts dits «de consolidation», comme le prêt au Brésil de 1898, qui ressemblait sur bien des points aux accords de rééchelonnement pluriannuels conclus ces dernières années. En revanche, les prêteurs étrangers ont exercé un strict contrôle sur les finances de nombreux autres pays, par exemple, la Chine, l'Égypte, la Grèce et la Turquie, forçant les gouvernements de ces pays à leur céder les recettes provenant des droits de timbre et de douane et des monopoles d'État (sel, allumettes, tabac) jusqu'à ce que leurs créances soient intégralement remboursées.

Les crises bancaires internationales ont eu de graves répercussions sur les marchés des capitaux des pays latino-américains et méditerranéens. Aux premiers signes de danger, les banques étrangères se sont hâtées de retirer leurs capitaux, demandant le remboursement de leurs prêts, réduisant leurs avances, et exigeant des versements rapides. Les systèmes financiers d'Afrique et d'Asie ont été moins touchés, mais l'économie de ces pays a souffert tout aussi durement des effets des perturbations financières sur le commerce international.

La première guerre mondiale et la dépression des années 30 ont mis à mal l'économie mondiale. Les pays d'Amérique latine ont été particulièrement touchés par le développement des matières premières synthétiques et par la transformation du Commonwealth britannique en un bloc protec-

tionniste. La plupart d'entre eux ont cessé d'assurer le service de leur dette extérieure, mais les banques centrales et autres banques publiques créées pendant les années 20 ont permis d'éviter les paniques qu'ils avaient connues auparavant.

Avant la deuxième guerre mondiale, les gouvernements des pays en développement n'ont obtenu que de médiocres résultats en matière de développement financier. Dans les pays latino-américains et méditerranéens, ils n'ont pas su créer de solides systèmes juridiques et réglementaires, ni préserver la stabilité de l'économie. Les emprunteurs se sont trop adressés à l'étranger et les systèmes financiers étaient minés par une gestion imprudente. En Afrique et en Asie, l'usage limité du crédit bancaire, la lenteur avec laquelle le recours aux banques se diffusait dans la population et la persistance de la thésaurisation étaient autant de legs de systèmes bancaires coloniaux qui avaient négligé de servir la population autochtone.

La réglementation financière après la deuxième guerre mondiale

Après la deuxième guerre mondiale, les pouvoirs publics ont commencé à s'intéresser davantage au financement des secteurs hautement prioritaires, comme l'industrie, l'exportation et le logement. Ils ont créé des institutions de crédit spécialisées dans le financement à long terme, ou en ont facilité la création. Des institutions ou des banques nationales d'investissement, comme le Crédit national en France et la Banque industrielle au Japon, ont favorisé le développement de l'industrie par des prêts à moyen ou long terme et par des prises de participation. Elles ont encouragé aussi le recours à des techniques modernes de prêt et d'évaluation du crédit.

L'intervention directe des pouvoirs publics dans les systèmes financiers de plusieurs pays industriels (France et Italie, par exemple) s'est intensifiée avec la nationalisation des grandes banques commerciales à la suite de la crise des années 30 et de la deuxième guerre mondiale. Les banques du secteur public — caisses d'épargne postales, systèmes de virements postaux et banques d'épargne liées aux administrations régionales ou locales, comme en Allemagne et en Suisse — ont aussi étendu leurs activités. Des institutions spécialisées, comme l'Export-Import Bank des États-Unis, ont été créées pour financer l'exportation.

Les activités financières intérieures et internationales se sont développées, des institutions nouvelles comme les sociétés de crédit-bail et d'affac-

turage ont fait leur apparition, et les organismes d'épargne contractuelle ont poursuivi leur expansion. Des institutions financières non commerciales — caisses d'épargne mutuelles et municipales, coopératives de crédit urbaines et agricoles, sociétés de crédit immobilier et sociétés d'épargne et de crédit — ont commencé à jouer un grand

rôle dans le financement des petites et moyennes entreprises, de l'agriculture et du logement. Malgré des fusions, la concurrence s'est intensifiée, la ligne de démarcation entre les divers types d'institutions devenant plus floue et les marchés nationaux s'ouvrant aux étrangers. Dans la plupart des pays, la tendance à la banque universelle

Encadré 3.6 La banque universelle

L'une des tendances les plus remarquables dans l'évolution récente des marchés des capitaux est l'essor de la «banque universelle». Cette expression — on utilise aussi celle de banque polyvalente ou de banque à tout faire — a plusieurs significations, mais désigne le plus souvent l'unification des fonctions de banque commerciale (collecte des dépôts et octroi de prêts) et de banque d'affaires (émission, souscription, placement, achat et vente de titres de sociétés). La banque universelle implique aussi une collaboration étroite entre banques et entreprises. Elle a fait l'objet de critiques dans la mesure où elle comporte le risque d'une concentration excessive du pouvoir entre les mains de quelques banquiers, et peut donner naissance à des conflits d'intérêts. Un système adéquat de réglementation et de supervision devrait permettre de surmonter ces difficultés, surtout si les marchés des titres et les autres institutions financières fonctionnent dans un climat concurrentiel.

La banque universelle a pris naissance en Belgique avec la fondation de la Société générale de Belgique en 1822. Au début, cette technique n'exerça qu'une influence minime, mais elle commença à susciter une grande attention après la création du Crédit mobilier de France en 1852. D'autres institutions du même type virent le jour en Espagne et en Italie pendant les années 1860, mais la plupart d'entre elles connurent des difficultés. Ce fut en Allemagne que la banque universelle commença à s'implanter vraiment, avec la création de la Deutsche Bank et de la Commerzbank en 1870 pour financer le commerce extérieur. Elles ne furent guère affectées par les faillites d'entreprises qui se produisirent en Allemagne avant la crise internationale de 1873 et, à partir de 1876, elles se sont peu à peu transformées en banques universelles, avec un important secteur de dépôts et des relations étroites avec les entreprises allemandes.

Les banques universelles allemandes ont contribué à la création de nombreuses grandes sociétés industrielles et présidé à la concentration progressive de l'industrie allemande. Le développement de leur rôle dans le financement de l'industrie coïncida avec l'apparition de progrès techniques qui augmentaient considérablement les besoins financiers de leur clientèle d'entreprises. Comme elles détenaient des sièges dans les conseils de surveillance et disposaient de pro-

curations pour voter au nom des actionnaires (qui déposaient leurs titres chez elles), elles ont commencé à exercer une énorme influence.

Au Japon, la banque universelle apparut après 1870, lorsque les maisons de négoce traditionnelles, comme Mitsui, furent autorisées à créer des banques commerciales. Elle prit de l'extension après la formation des zaibatsu, conglomérats détenant d'importants intérêts dans l'industrie, le commerce, la banque et la finance. Les banques des zaibatsu se développèrent après les années 20, mais certaines des plus grandes banques de l'époque, comme la Yasuda (aujourd'hui Fuji) et la Dai-Ichi, bien qu'en relations étroites avec divers zaibatsu, n'en faisaient pas juridiquement partie.

Aux Etats-Unis, les banques commerciales opérant à l'échelon des Etats ont exercé les fonctions de banque universelle à la manière allemande, assurant la garantie d'émission et le placement des titres des entreprises jusqu'à la dépression des années 30. Les banques opérant à l'échelon national n'avaient pas le droit de se livrer aux activités d'affaires (en 1927, on les autorisa cependant à garantir l'émission de titres d'entreprises). Toutefois, à la fin du siècle, les grandes banques new-yorkaises s'étaient déjà unies à des banques privées, à des sociétés fiduciaires et à des compagnies d'assurances pour fonder d'importants groupes industriels. La France et la Grande-Bretagne, après les faillites des années 1860, furent probablement les seuls pays où les grandes banques commerciales se spécialisèrent dans la collecte des dépôts et l'octroi de prêts à court terme auto-amortissables. Après la dépression des années 30, les opérations de banque de dépôt et de banque d'affaires furent scindées par la loi aux Etats-Unis, au Canada et dans plusieurs pays d'Europe, mais ce ne fut le cas ni en Allemagne, ni au Japon, ni en Grande-Bretagne (où persista la spécialisation traditionnelle des fonctions).

La banque universelle reprit son essor à la fin des années 60. En Allemagne, les grandes banques commerciales sont activement engagées dans les opérations d'affaires et sur les marchés boursiers. Elles fournissent aux entreprises des prêts à court terme et aussi à long terme, détiennent des participations (concentrées en fait sur quelques grandes sociétés) et exercent une forte influence sur la vie des entreprises. Il en est de même pour les banques néerlandaises et

s'est accentuée : les grandes banques commerciales se sont lancées dans toute une gamme de services annexes, comme le courtage d'assurance, la gestion de portefeuille et les opérations sur titres (Encadré 3.6).

La réglementation, la fiscalité et l'organisation de la sécurité sociale ont exercé une grande in-

suisses, sauf qu'elles ne détiennent pas de participations directes dans les entreprises industrielles. En Suède, les banques commerciales ont le droit d'intervenir comme courtiers en bourse, mais pas de détenir des participations, sauf par l'intermédiaire de holdings. En Belgique, les holdings comme la Société générale de Belgique détiennent de grosses participations dans le capital de banques comme de sociétés industrielles. Un grand nombre de pays industriels (par exemple, la Belgique, le Canada, la France, la Grande-Bretagne et la Grèce) ont modifié les conditions d'admission aux marchés boursiers pour permettre aux banques et autres institutions financières d'intervenir comme courtiers. Ces dernières années, les activités de banque universelle ont également été adoptées par des grandes banques commerciales britanniques et françaises, qui possèdent aussi de gros intérêts dans les assurances.

Au Japon, les zaibatsu ont été démantelés après la deuxième guerre mondiale, et les activités de dépôts et d'affaires scindées par la loi. Les banques exercent leur influence par l'intermédiaire des nouveaux groupes industriels, et les relations entre banques et entreprises sont étroites. Les participations directes restent limitées, mais les pratiques financières japonaises confèrent aux créanciers un rôle similaire à celui d'actionnaires.

Le succès de la banque universelle semble dû non seulement aux économies d'échelle et aux possibilités d'action dont bénéficient de grandes institutions financières diversifiées, mais aussi à l'importance du rôle que peuvent jouer les banques de ce type dans le suivi des résultats des entreprises et du comportement de leurs dirigeants. Du fait de la convergence des systèmes financiers mondiaux, les marchés des titres et les investisseurs institutionnels jouent un plus grand rôle en Allemagne et au Japon, tandis qu'au Canada, aux Etats-Unis, au Japon et en Grande-Bretagne, les banques commerciales s'engagent davantage dans les activités d'affaires. Les inquiétudes concernant le risque de concentration du pouvoir et de conflits d'intérêt peuvent être apaisées par la mise en place de mesures de réglementation et de supervision (exigeant, par exemple, que les opérations sur titres soient traitées par une filiale distincte) et par le développement des marchés des titres et d'autres intermédiaires.

fluence sur la structure des divers systèmes financiers. Aux Etats-Unis, l'interdiction faite aux banques commerciales de se transformer en banques universelles opérant à l'échelle nationale n'a pas été levée — encore que le développement de holdings bancaires ait rendu ces restrictions moins contraignantes. En même temps, l'essor des régimes de retraite par capitalisation a accru l'apport de ressources à long terme aux marchés des titres. L'Australie, le Canada et la Grande-Bretagne ont connu une évolution analogue, bien qu'aucun de ces trois pays n'ait empêché les banques d'opérer à l'échelle nationale.

En Allemagne et dans d'autres pays d'Europe continentale, les marchés des titres ont joué un rôle beaucoup plus effacé dans le système financier, du fait que les épargnants recherchaient avant tout la sécurité et la liquidité et que de généreux régimes de sécurité sociale fondés sur la répartition allaient dans le même sens. L'existence de banques universelles a contribué à l'établissement de liens plus étroits entre les banques et les industries. Malgré certaines différences (attitudes à l'égard de la banque universelle, par exemple, et degré d'intervention publique), les pays européens se sont les uns et les autres caractérisés par l'importance secondaire des marchés de titres et des investisseurs institutionnels et par une plus grande influence des banques dans le financement des entreprises.

Au Japon, les zaibatsu ont été démantelés après la deuxième guerre mondiale sur l'ordre des autorités américaines. Les fonctions de banque d'affaires et de banque commerciale ont été tenues séparées et l'expansion des marchés des titres a été encouragée. Toutefois, des groupes industriels, certes moins puissants que les anciens zaibatsu, n'ont pas tardé à se développer autour des principales banques et des grandes sociétés de commerce. Ils en sont venus à jouer un rôle central dans la reconstitution de l'appareil industriel après la guerre et ont facilité l'établissement de relations étroites entre les secteurs industriel et financier. Le cadre réglementaire encourageait la fourniture de prêts bancaires pour les investissements dans l'industrie. Comme en Europe, les marchés des titres et les investisseurs institutionnels ont joué un rôle relativement mineur dans le système financier.

La plupart des pays développés ont eu recours à des contrôles directs pour régler l'expansion globale du crédit et orienter la répartition des ressources financières entre les secteurs. Plusieurs ont plafonné les taux d'intérêt débiteurs et crédi-

teurs, et limité la création de succursales bancaires. Mais le dosage des contrôles et des réglementations a beaucoup varié d'un pays à l'autre. Ainsi, les autorités des Etats-Unis et d'Allemagne n'ont pas imposé de plafonds au crédit, mais ont néanmoins appliqué une politique de crédit sélective par l'intermédiaire d'institutions spéciales. La Grande-Bretagne a fixé des plafonds de crédit pour maîtriser la croissance monétaire et mis en place certains mécanismes d'orientation du crédit mais, dans l'ensemble, elle n'a pas contrôlé les taux d'intérêt ni restreint l'ouverture de guichets. En revanche, la France, l'Italie, la Suède et d'autres pays européens ont tous recouru à de vastes ensembles de mesures de contrôle. La France a mis en place des dispositifs de refinancement à moyen terme, institué des taxes sur les intérêts versés et reçus, et plafonné les marges de prêt. Les pays francophones d'Afrique du Nord et du sud du Sahara ont souvent appliqué des mesures similaires. Le Japon a contrôlé les taux d'intérêt et l'extension des banques, et orienté le crédit vers les secteurs hautement prioritaires par le système dit de «surprêt» des grandes banques commerciales.

Dans beaucoup de pays, la fiscalité a favorisé l'épargne longue sous forme de polices d'assurance-vie et de plans de retraite. L'achat de logements et le crédit immobilier ont bénéficié de généreuses incitations fiscales et les institutions spécialisées dans le crédit immobilier ont reçu des avantages considérables au niveau fiscal et réglementaire. Comme les crédits et dépôts bancaires étaient souvent soumis à un plafonnement ou à d'autres types de contrôle, le crédit immobilier et l'épargne contractuelle ont pris une grande importance dans la plupart des pays industriels.

L'innovation financière depuis les années 70

A la fin des années 60 et au début des années 70, une inflation élevée et l'évolution des marchés des capitaux ont ébranlé un grand nombre des contrôles exercés sur le crédit et les opérations bancaires. Plusieurs pays, notamment le Canada, la France, la Grande-Bretagne, les Pays-Bas et la Suède, ont entrepris une série de profondes réformes du système bancaire. Ils ont aboli les distinctions entre divers types d'institutions, assoupli le contrôle global et sélectif du crédit, supprimé les restrictions à l'implantation de succursales et libéré les taux d'intérêt sur les prêts et les gros dépôts.

Ce mouvement de libéralisation financière fut interrompu par le choc macroéconomique qui sui-

vit la hausse des prix du pétrole en 1973. Un grand nombre de pays ont rétabli le contrôle du crédit, dans l'espoir de contenir l'expansion monétaire sans hausse des taux d'intérêt. Toutefois, la déréglementation a repris son cours à la fin des années 70. Les mesures prises sont allées de l'élimination ou de l'assouplissement des contrôles sur le crédit, les taux d'intérêt et les devises jusqu'à l'abolition des restrictions pesant sur les activités des diverses institutions et sur les nouveaux instruments financiers. Dans la plupart des pays, les changements ont été introduits de façon graduelle et prudente, mais il en est allé tout autrement dans certains pays d'Amérique latine.

On s'était en effet rendu compte que les contrôles directs avaient peu à peu perdu de leur efficacité, l'expansion des euromarchés, l'apparition de nouveaux instruments financiers et l'avènement de l'informatique permettant de tourner plus facilement les restrictions. De plus, les gouvernements avaient compris que l'application prolongée de programmes d'orientation et de bonification du crédit aboutirait à une utilisation inefficace des ressources et freinerait la mise en place de meilleurs systèmes.

Les euromarchés sont les marchés où se traitent les éléments d'actif et de passif détenus en dehors du pays d'émission de la monnaie dans laquelle ils sont libellés (par exemple, les avoirs en dollars détenus hors des Etats-Unis). Ces marchés, qui ont fait leur apparition pendant les années 60, ont beaucoup contribué aux innovations financières des deux décennies suivantes. Ils présentent certains avantages au plan réglementaire et fiscal : les transactions sont anonymes, n'entrent pas dans le calcul des réserves obligatoires et sont exemptées de la taxe de péréquation des intérêts prélevée sur les emprunts étrangers à New York au milieu des années 60. Ils ont accéléré les transferts de technologie financière. Toutefois, leur développement a aussi eu pour conséquence une expansion excessive des prêts bancaires, laquelle a été à l'origine de la crise de la dette qui a frappé les pays en développement dans les années 80.

Dans les années 60, les principales innovations des euromarchés ont été les lignes de crédit renouvelable à moyen terme et à taux flottant et le montage de gros eurocrédits par des consortiums de banques. Les innovations plus récentes ont consisté en modifications de la structure des échéances (eurobons à très court terme, bons de trésorerie en eurodevises et obligations perpétuelles), de la détermination des prix (bons à taux flottant et obligations à coupon zéro) et de la gamme des options de financement (obligations

convertibles complexes et obligations à warrant). Ces nouveautés ont estompé les distinctions traditionnelles entre prises de participation et créances, entre dette à long terme et dette à court terme, et entre créances bancaires et titres négociables. Enfin, le développement des opérations de swap a entraîné une plus grande intégration des marchés par la diffusion internationale des nouveaux instruments et l'ouverture de marchés nationaux qui étaient jusque-là fermés aux opérations en eurodevises.

La plupart des pays industriels ont encouragé le développement de marchés d'obligations d'Etat, afin de pouvoir financer le déficit du secteur public de façon non inflationniste, et ont établi ou réactivé les marchés monétaires, afin de pouvoir assurer le contrôle de la monnaie et du crédit par des opérations d'open market. Toutes ces évolutions impliquent une modification considérable des rapports de force entre les gouvernements et les marchés des capitaux. En outre, les marchés des titres ont été réformés pour permettre aux banques de jouer un rôle actif en tant que teneurs de marché et courtiers, et de nouveaux marchés ont été créés appliquant des critères d'admission moins contraignants pour les plus petites sociétés. Les gouvernements ont aussi offert des avantages fiscaux pour stimuler les investissements en capital-risque et encourager les particuliers à placer leur épargne en titres, soit directement, soit par l'entremise de fonds de placement collectifs. Des marchés d'options et d'instruments financiers à terme ont été créés pour permettre aux opérateurs de se protéger contre la plus grande instabilité des taux de change, des taux d'intérêt et des cours des valeurs qui a suivi le passage à des taux de change flottants et à des méthodes indirectes de contrôle de la masse monétaire et du crédit.

Les dernières années ont également été marquées par une forte expansion des transactions internationales alimentée par l'accumulation de capitaux dans les compagnies d'assurances et les caisses de retraite, et par la libéralisation et la modernisation des marchés boursiers. Cependant, comme cela s'était produit au XIXe siècle, cette expansion des flux de capitaux est aussi un facteur de déstabilisation, dans la mesure où les investisseurs étrangers ont tendance à rapatrier leurs fonds en période difficile.

La concurrence entre banques, surtout en ce qui concerne la clientèle des entreprises, s'est intensifiée avec l'ouverture des marchés nationaux et la création d'intermédiaires spécialisés non bancaires. Les services aux particuliers sont eux aussi devenus plus concurrentiels, car les banques

commerciales s'intéressent davantage au secteur des ménages, en mettant à sa disposition de nouveaux instruments de crédit, de dépôt et de paiement.

La déréglementation a éliminé une grande partie des barrières artificielles qui s'opposaient à la mondialisation de la finance, tandis que la technique abolissait les barrières naturelles. Ainsi, les progrès de l'informatique et de la télématique ont gonflé le volume des affaires en réduisant le coût et en élargissant le champ des opérations, et en mettant à la disposition des institutions des moyens d'information qui leur permettent de mieux maîtriser leurs risques.

La déréglementation, le progrès technique et d'autres tendances communes ont provoqué un mouvement de convergence des systèmes financiers nationaux qui va en s'amplifiant. Les banques universelles et les institutions spécialisées, ainsi que les investisseurs institutionnels et les marchés des titres, jouent tous aujourd'hui un rôle important dans les systèmes financiers de la plupart des pays à revenu élevé. C'est au Japon que cette convergence se manifeste le plus nettement, ce pays ayant réussi à développer les éléments non bancaires de son système financier au point de venir aujourd'hui au premier rang mondial pour la taille de son marché boursier et de ses sociétés de titres et de posséder aussi les banques commerciales, la caisse d'épargne postale et la caisse de crédit immobilier les plus grandes du monde.

Cette tendance à la convergence a été renforcée par la forte accumulation d'avoirs financiers par les ménages et les entreprises dans la plupart des pays à revenu élevé (Figure 3.1). Cette évolution fait ressortir l'importance croissante du secteur financier en tant qu'activité de service et la modification de son rôle, la mobilisation et la répartition de l'épargne nouvelle cédant le pas à la gestion et à la redistribution des ressources existantes.

Les préoccupations actuelles des autorités des pays industriels

Depuis la fin des années 70, l'axe de la réglementation s'est modifié. Les autorités mettent moins l'accent sur le contrôle des produits et des prix, et davantage sur la réglementation et la supervision prudentielles, et elles se sont efforcées aussi de développer la concurrence. De toute évidence, les systèmes financiers y ont gagné en efficacité, mais certains des changements suscitent des inquiétudes dans les pays développés. Les institutions financières sont exposées à de plus grands risques, les sources potentielles de conflit d'intérêts entre

elles et leurs clients sont devenues plus nombreuses, et on ne peut guère prédire les conséquences que cette évolution aura à long terme pour la santé des entreprises industrielles et commerciales. Les grandes difficultés de tant d'institutions de dépôt des Etats-Unis et de Norvège au cours des années 80 mettent en lumière la vulnérabilité croissante des institutions financières dans un système déréglementé mais mal surveillé (Encadré 5.4 du Chapitre 5).

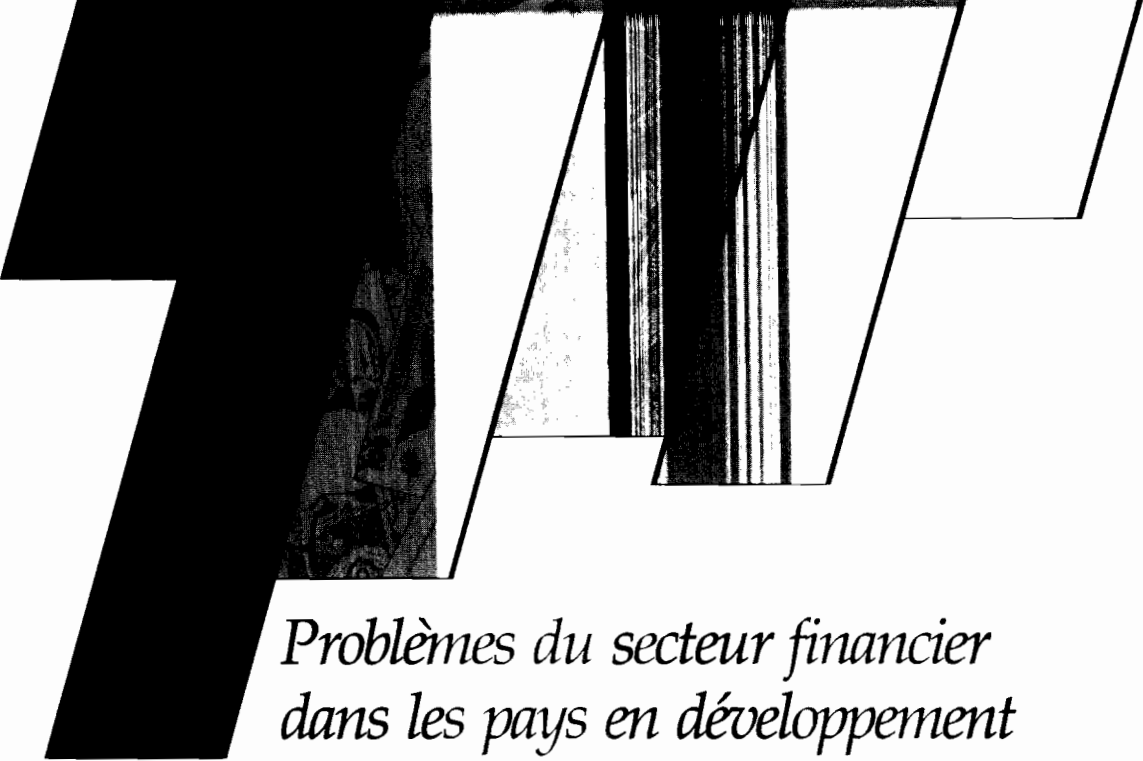
Les efforts engagés au niveau international pour réglementer les risques pris par les institutions financières ont abouti à l'accord conclu récemment, sous l'égide de la Banque des règlements internationaux, sur de nouveaux ratios de fonds propres pour les banques commerciales, calculés à partir d'une pondération des risques pour les différents types d'avoirs. En ce qui concerne les marchés des euro-obligations et des eurocrédits, les inquiétudes tiennent surtout aux risques pris par les banques pour s'attirer des clients nouveaux, et à la faiblesse de la rentabilité du fait de l'âpreté de la concurrence sur les prix.

L'évolution des marchés des titres soulève des problèmes différents : délits d'initiés, développement des offres publiques d'achat hostiles, et méthodes utilisées par les repreneurs et les directions en place pour prendre le contrôle ou le garder. Il est possible que les OPA hostiles soient un facteur d'efficacité, mais elles provoquent aussi le surendettement des entreprises et risquent d'aggraver les conflits d'intérêts entre dirigeants, actionnaires et obligataires. On peut craindre, d'autre part, que les investisseurs institutionnels et les gestionnaires des entreprises ne privilégient les performances à court terme aux dépens de l'efficacité à long terme. Cependant, il est encore trop tôt pour porter un jugement sur cette évolution.

Le chapitre qui suit analyse les systèmes financiers des pays en développement et évalue l'impact des interventions publiques dans la détermination des taux d'intérêt et la distribution du crédit. La leçon principale à tirer de l'expérience

des pays à revenu élevé est peut-être que les décisions financières prises par les agents du secteur privé sont elles aussi imparfaites, à preuve la débâcle des sociétés d'épargne et de crédit aux Etats-Unis et les prêts excessifs que les banques commerciales ont accordés aux pays en développement dans les années 70. L'avenir est incertain, et aucun système ne peut éliminer les erreurs. Qu'ils soient fondés sur le marché ou intégrés au secteur public, les systèmes financiers sont exposés à la fraude et à l'instabilité. Il ne s'agit pas de viser la perfection, mais de mettre en place un système qui permette de mobiliser au mieux les ressources, de réduire au minimum les erreurs de répartition, de maîtriser la fraude, et d'empêcher qu'une période d'instabilité ne se transforme en crise.

Les gouvernements ont certainement un rôle à jouer. Dans la plupart des pays à revenu élevé, ils continuent à influencer sur le prix et la répartition du crédit, mais à un degré relativement modeste. Ils se soucient davantage de réglementer et de surveiller les institutions financières et les marchés des capitaux, tout en assurant la stabilité de l'environnement macroéconomique. La nécessité de règles prudentielles s'accroît à proportion du développement et de la complexité des systèmes financiers. Depuis l'institution de la fonction de prêteur en dernier ressort au cours du XIXe siècle et la création de régimes d'assurance des dépôts après la dépression des années 30, jusqu'à l'importance attachée récemment à l'application de ratios de fonds propres pondérés en fonction des risques et de règles portant non plus sur les institutions mais sur les fonctions, la réglementation financière a principalement visé à assurer la stabilité sans nuire à l'efficacité. La finance reste cependant un secteur dynamique; elle évolue beaucoup trop vite pour que l'on puisse jamais trouver l'équilibre parfait entre la liberté nécessaire pour stimuler la concurrence et la croissance, et la supervision nécessaire pour prévenir la fraude et l'instabilité.



Problèmes du secteur financier dans les pays en développement

Les gouvernements ont fait de la maîtrise des finances un outil important de leurs stratégies de développement au cours des dernières décennies, la plupart estimant que, sans intervention, leurs systèmes financiers ne seraient pas des partenaires coopératifs dans l'effort de développement. Tributaires dans les années 50 et 60 de leurs importations de produits manufacturés et de leurs exportations de produits agricoles et de matières premières, les pays en développement ont recouru à diverses stratégies pour promouvoir une industrialisation rapide et la modernisation de leur agriculture. Quelques-uns, comme la République de Corée, Hong Kong et Singapour, ont essayé très tôt d'intégrer leurs économies aux marchés internationaux. La plupart, toutefois, ont appliqué une stratégie d'industrialisation fondée sur la substitution aux importations. Certains n'ont assuré qu'une protection modérée et relativement uniforme à leurs industries, principalement par le biais de tarifs douaniers, et d'autres (comme l'Argentine, l'Inde et la Tanzanie) les ont fortement protégées par des tarifs douaniers élevés et le contingentement des importations.

Les gouvernements des pays en développement ont aussi joué un rôle actif dans la prise des décisions économiques, possédant et contrôlant à tout le moins les infrastructures à forte intensité de capital comme les routes, les ports, les sociétés d'eau et d'électricité et les télécommunications.

Beaucoup ont aussi contrôlé certaines des entreprises de l'industrie lourde et des sociétés d'exploitation des ressources naturelles. Plusieurs pays sont allés plus loin, et ont étendu leur emprise à d'autres sociétés industrielles et commerciales. Les économies à planification centrale ont fait de la production à grande échelle le monopole d'organismes publics, ne laissant pratiquement aucune place à des organismes indépendants, à la prise de décisions décentralisée, ni aux forces du marché.

Bien que le degré d'intervention ait varié d'un pays à l'autre, presque tous les gouvernements ont jugé nécessaire d'agir sur le secteur financier pour fournir du crédit bon marché aux secteurs qui devaient être le fer de lance du développement. Le plus souvent, leurs systèmes financiers n'étaient pas en mesure, dans les années 50 et 60, de soutenir adéquatement le processus d'industrialisation et de modernisation de l'agriculture. Les systèmes financiers formels ne comprenaient habituellement qu'un petit nombre d'institutions, souvent propriété étrangère, qui n'avaient d'agences que dans les villes principales et dont les financements allaient surtout à des sociétés commerciales, à des entreprises minières et à des plantations, appartenant souvent elles aussi à des intérêts étrangers. Les entreprises locales avaient des difficultés à emprunter aux banques et les agriculteurs n'y avaient pas accès du tout. Il exis-

taut aussi un secteur informel local, constitué de négociants et de prêteurs sur gages et autres, qui fournissait du crédit aux agriculteurs et aux petites entreprises (Chapitre 8), mais ces prêteurs informels prélevaient des taux élevés et l'échelle de leurs opérations était limitée. Il n'existait guère de sources de fonds propres et crédit à long terme pour l'industrie, et les ressources qui pouvaient être obtenues étaient coûteuses. Dans certains pays, les banques étaient la propriété de groupes industriels, ce qui limitait les possibilités de financement des entreprises extérieures à ces groupes et donnait beaucoup de pouvoir et de richesse à un petit nombre.

Le Chapitre 2 a mis l'accent sur le rôle du risque, de l'information et du coût des transactions sur la détermination de l'offre de ressources financières. Dans les pays en développement, l'investissement était relativement risqué. La production se situait dans des secteurs nouveaux et faisait appel à des technologies mal connues des travailleurs, les entrepreneurs et les gestionnaires étaient inexpérimentés, et les circuits de commercialisation étaient encore peu développés. Des catastrophes naturelles et les fluctuations des cours des produits de base pouvaient avoir des répercussions majeures sur les revenus des paysans. L'action des pouvoirs publics était une source de contraintes et d'incertitudes : la politique commerciale et celle des prix pénalisaient l'exportation et l'agriculture; des dévaluations ou des modifications des tarifs douaniers risquaient de modifier radicalement la position concurrentielle d'une entreprise et le coût du service de sa dette extérieure; des restrictions en matière de commerce et de change pouvaient réduire l'accès aux importations requises. Une inflation volatile provoquait de brusques modifications des rapports de prix, des récessions périodiques réduisaient la demande, et les emprunts des administrations publiques évinçaient les entreprises des marchés des capitaux.

Au surplus, il n'existait pas encore d'instruments et de marchés permettant de mettre les risques en commun ou de les transférer. Les financiers n'avaient pas les outils voulus pour évaluer, chiffrer et suivre les risques. Les déficiences des systèmes de comptabilité, de vérification des comptes et de diffusion de l'information financière limitaient les informations accessibles aux prêteurs sur les demandeurs de crédit. Les procédures juridiques relatives à la constitution de garanties et aux saisies étaient mal définies. Tout cela, joint aux incertitudes pesant sur les perspectives de l'emprunteur et l'inflation future, décou-

rageait l'octroi de ressources longues; le manque d'informations et de garanties dissuadait les banques de prêter aux petites entreprises et aux agriculteurs.

Les pouvoirs publics auraient pu essayer d'inciter les créanciers à fournir des fonds propres et des crédits à long terme par divers moyens : en modernisant leurs systèmes juridiques et en facilitant le respect des contrats; en définissant plus clairement les droits de propriété et en améliorant le transfert des titres et la sécurité des prêts; en améliorant la réglementation et la supervision des opérations bancaires; en formant des comptables et des vérificateurs aux comptes; et en assurant une divulgation suffisante de l'information. Le Chapitre 6 étudie ces changements plus en détail. Mais il faut du temps pour renforcer les institutions. Beaucoup de gouvernements, et cela se comprend, voulaient obtenir des résultats rapides. Beaucoup aussi souhaitaient utiliser le système financier à diverses fins, par exemple pour orienter les ressources vers des projets à haut rendement social, redistribuer le revenu, réduire les coûts des entreprises publiques, et compenser les effets d'un taux de change surévalué et de politiques commerciales restrictives.

La plupart des gouvernements ont moins cherché à établir les bases d'un système financier sain qu'à orienter les ressources vers des activités qu'ils jugeaient mal servies par les institutions financières existantes. C'est dans ce but qu'ils ont nationalisé les plus grandes banques commerciales et, dans certains cas, la totalité d'entre elles; dans des pays comme le Costa Rica, l'Inde, l'Indonésie, le Mexique et le Pakistan, la majeure partie des actifs du système bancaire appartiennent aux administrations publiques. En outre, les gouvernements ont créé et soutenu des institutions de financement du développement (IFD) ayant pour mandat spécifique de fournir des ressources à long terme à certains secteurs. Ils sont intervenus dans la détermination des taux d'intérêt et dans la distribution des crédits des institutions publiques comme des institutions privées et ont donné ordre aux banques d'ouvrir des succursales dans les zones rurales. Des organismes d'aide bilatéraux et multilatéraux ont participé aux programmes d'orientation du crédit par l'apport d'appuis financiers et d'une aide institutionnelle.

Les gouvernements des pays à revenu élevé sont eux aussi intervenus dans leurs systèmes financiers. Bien qu'ils aient exercé une certaine influence sur la distribution du crédit, leur action sur les taux d'intérêt et sur le crédit n'a pas été

Encadré 4.1 L'orientation du crédit en Turquie

En Turquie, au début des années 80, les trois quarts environ des fonds avancés par le système financier intérieur l'ont été sur instruction des pouvoirs publics ou à des taux d'intérêt préférentiels, ou les deux à la fois. Les emprunteurs ainsi privilégiés étaient les administrations publiques, les entreprises d'Etat, les agriculteurs, les exportateurs, les artisans et les petites entreprises, les acheteurs de logements, les investisseurs industriels, les régions moins développées, etc. Pour l'agriculture, il existait des programmes en faveur des coopératives de commercialisation, des coopératives de crédit et d'autres encore. Les programmes à l'appui d'autres secteurs étaient eux aussi spécialisés — par exemple, en fonction de la durée des prêts — chacun étant assorti de conditions et de taux d'intérêt différents. Les banques étaient en outre tenues d'affecter 20 % de leurs dépôts à l'octroi de crédits à moyen et long termes.

Pour aider les banques à se défrayer du coût de prêts à faibles taux d'intérêt, le Fonds de bonification des taux d'intérêt subventionnait les crédits préférentiels par le prélèvement d'une surcharge sur les crédits non préférentiels. La banque centrale appliquait un vaste système de réescompte pour les secteurs prioritaires. Outre ces systèmes de base, une banque publique d'investissement (qui prêtait aux entreprises publiques et qui a depuis été supprimée) recevait du Trésor et du

système de sécurité sociale des prêts spéciaux assortis de taux d'intérêt favorables. La banque centrale accordait directement des prêts à faible taux aux entreprises publiques, et les administrations publiques maintenaient de substantiels dépôts non rémunérés à la Banque de l'agriculture.

Au début des années 80, ces pratiques ont contribué à porter à un niveau de 30 à 50 % les intérêts réels perçus sur les crédits non préférentiels. Aujourd'hui encore, les taux restent élevés, mais principalement à cause de l'ampleur des besoins d'emprunt du secteur public. Le gouvernement a récemment libéralisé le système de crédit. Les crédits directs et les réescomptes de la banque centrale ont été ramenés de 49 % du crédit total en 1980 à 18 % en 1987. En 1986, il ne restait plus que cinq catégories de taux de réescompte de la banque centrale sur les 30 qui existaient trois ans auparavant. La part des crédits assortis de conditions préférentielles (c'est-à-dire les crédits à taux d'intérêt réels négatifs) est tombée de 53 % à la fin de 1983 à 35 % en septembre 1987. L'agriculture, l'industrie artisanale, les exportations et le logement sont désormais les seuls secteurs à bénéficier de crédits préférentiels. Les taux d'intérêt sur les crédits ciblés à court et moyen termes ont été substantiellement majorés au début de 1988.

aussi marquée que dans les pays en développement. Ils ont surtout mis l'accent sur des mesures visant à sauvegarder la stabilité du système financier. Les gouvernements des pays en développement, en revanche, n'ont pas suffisamment prêté attention aux questions d'ordre réglementaire et prudentiel, au détriment de leurs systèmes financiers.

Intervention des administrations publiques dans la répartition du crédit

Dans les pays en développement, les administrations publiques ont joué un grand rôle dans la répartition du crédit. Ainsi, au Pakistan, en 1986, 70 % des nouveaux prêts des banques nationales, lesquelles dominent le système bancaire, étaient ciblés par le gouvernement, mais cette proportion avait déjà beaucoup diminué en 1988. En Inde, environ 50 % des avoirs bancaires devaient être placés dans des réserves obligatoires ou des obligations émises par les administrations publiques et 40 % du reste prêtés aux secteurs prioritaires à

des taux d'intérêt réglementés. En Yougoslavie, en 1986, 58 % des prêts à court terme étaient des crédits ciblés. Au Brésil, en 1987, les programmes de crédit des administrations publiques représentaient plus de 70 % de l'encours du crédit aux secteurs public et privé. En Turquie, au début des années 80, environ les trois quarts des avances faites par le système financier l'étaient selon les directives des administrations publiques et/ou à des taux d'intérêt préférentiels, encore que la proportion ait diminué depuis (Encadré 4.1). En Malaisie, la part du crédit ciblé est estimée à 30 % du portefeuille des banques.

Beaucoup de ces régimes étaient extrêmement compliqués. A une certaine époque, il existait en Corée 221 programmes formels de crédit dirigé. En 1986, les Philippines avaient 49 programmes pour l'agriculture et 12 pour l'industrie. Les taux d'intérêt, la durée des crédits et les critères d'admission variaient souvent d'un programme à un autre.

Les programmes de crédit dirigé étaient généralement orientés vers l'industrie, les entreprises

publiques, l'agriculture, les petites et moyennes entreprises, et (dans une moindre mesure) le logement, les exportations et les régions sous-développées. Dans le cas de l'industrie, le but était de fournir aux entreprises des devises et des ressources à long terme assorties de conditions moins onéreuses, et de promouvoir ainsi l'investissement et une industrialisation rapide. Dans le cas de l'agriculture, il s'agissait d'augmenter la production et d'accélérer l'introduction de technologies nouvelles. Le crédit destiné aux petites entreprises visait à créer des emplois; pour le logement, il s'agissait de fournir des habitations d'un prix accessible aux ménages pauvres. Les programmes de crédit en faveur de l'exportation visaient à assurer la soudure entre la production et le paiement et à donner une compensation aux exportateurs pour des politiques industrielles et commerciales qui leur étaient défavorables.

Les interventions étaient de cinq types principaux : obligation faite aux banques d'accorder des prêts; mécanismes de refinancement; prêts à des taux d'intérêt préférentiels; garanties du crédit; et octroi de prêts par l'intermédiaire d'IFD. Au Brésil, les banques commerciales étaient tenues d'allouer à l'agriculture de 20 à 60 % (selon leur taille) de leurs dépôts à vue nets. Au Mexique, les banques devaient jusqu'à une époque récente affecter 31 %, 10 %, 6 % et 1,6 %, respectivement, de leurs engagements sous forme de dépôts et autres à l'octroi de prêts aux administrations publiques, aux IFD, au logement et à l'exportation. Cette obligation a désormais été supprimée dans le cadre d'un vaste programme de libéralisation financière. Au Burundi, en Turquie et en Tunisie, les banques devaient affecter 8 %, 20 % et 43 %, respectivement, des dépôts (ou d'autres catégories de leurs actifs et passifs) à des prêts à moyen et à long terme ou à l'achat d'obligations du secteur public (en Tunisie, ce pourcentage a été récemment réduit). Au Nigéria, les banques devaient jusqu'à une date récente se conformer à un système de répartition du crédit entre 16 secteurs; elles ne sont plus soumises aujourd'hui à cette obligation que pour deux secteurs, l'agriculture (15 %) et l'industrie manufacturière (40 %).

Dans de nombreux pays, les banques commerciales, et parfois aussi les IFD, pouvaient refinancer à des conditions favorables les prêts qu'elles avaient accordés aux secteurs privilégiés. Il existe au Bangladesh 12 programmes de refinancement. En 1983, la Turquie comptait une trentaine de catégories de taux de réescompte, mais il n'en existait plus que cinq en 1986. La banque centrale

d'Indonésie met en oeuvre 32 programmes différents. Sur un échantillon de 65 pays en développement, plus de la moitié avaient des programmes de refinancement pour l'exportation. Beaucoup de banques initialement attirées par les marges de taux d'intérêt que comportaient ces programmes ont par la suite constaté qu'elles étaient néanmoins insuffisantes pour couvrir le taux élevé des non-recouvrements.

Les administrations publiques imposaient souvent des taux d'intérêt préférentiels pour les prêts aux secteurs prioritaires. Ces taux étaient nettement inférieurs à ceux des prêts normaux, qui étaient eux-mêmes souvent maintenus à des niveaux artificiellement bas. Au Pérou, en 1980-82, le différentiel moyen entre les taux réels généraux et préférentiels était de 32 points; en Turquie, il était de 36 points.

Certaines administrations publiques fournissaient également des garanties. Dans les pays à revenu élevé, les régimes de garantie des crédits sont la principale forme d'aide aux petites entreprises. Au moins 17 pays en développement — parmi lesquels le Cameroun, la Colombie, la Corée, l'Inde, la Malaisie, le Maroc, le Népal, les Philippines et Sri Lanka — ont mis en place des systèmes formels de garantie en faveur des petites et moyennes entreprises. Des pays comme le Brésil, l'Inde, le Mexique, le Panama et Sri Lanka ont aussi recouru à des systèmes de garantie et d'assurance-récolte au profit de l'agriculture. Dix pays en développement au moins ont des programmes de garantie pour le crédit à l'exportation avant expédition; davantage encore ont mis en place des systèmes d'assurance pour l'exportation.

Les institutions de financement du développement ont peut-être été le moyen le plus couramment utilisé pour cibler le crédit. Elles ont été activement encouragées et soutenues par les créanciers bilatéraux et multilatéraux. Pratiquement tous les pays en développement et à revenu élevé ont créé au moins une IFD et beaucoup en ont une pour chaque secteur prioritaire. Au Kenya, par exemple, il existe cinq IFD publiques et trois autres dans lesquelles l'Etat détient une forte participation : une pour l'agriculture, une pour le tourisme et une pour le logement, quatre pour l'industrie et une pour l'ancienne Communauté de l'Afrique de l'Est. Le Brésil et l'Inde ont tous deux des systèmes complexes d'IFD fédérales et d'Etat. L'importance des institutions de financement du développement varie cependant d'un pays à l'autre. Les IFD industrielles représentaient moins de 10 % de l'encours du crédit au secteur

manufacturier en Malaisie et en Thaïlande en 1987, alors qu'au Mexique et en Turquie cette part était d'environ un tiers. Au Maroc, les trois IFD sectorielles représentaient 79 % des financements à long terme. Dans certains pays, la quasi-totalité du crédit institutionnel à l'agriculture et au logement provient d'institutions publiques.

L'impact des programmes de crédit dirigé sur le crédit et la croissance

Il est impossible d'être précis quant à l'effet du crédit dirigé sur l'allocation des ressources. Dans certains pays, il est probable que les programmes n'ont guère eu d'impact pour diverses raisons : ils ont encouragé des prêts qui auraient été accordés de toute façon; les incitations offertes étaient peu attrayantes; les directives n'ont pas été appliquées; ou encore, les programmes ne couvraient qu'une part modique du crédit total. Dans d'autres pays, au contraire, ces programmes ont eu des effets importants. En Corée, les directives orientant le crédit vers l'industrie ont fait passer la part du crédit affectée à l'industrie de 44 % à 69 % entre 1965 et 1986. Au Pakistan et en Tunisie, on a constaté un net recul de la part du commerce dans le crédit total, évolution que l'on peut aussi attribuer à l'orientation du crédit vers d'autres secteurs.

Dans certains pays, les entreprises publiques ont manifestement bénéficié des programmes d'orientation du crédit, en particulier si l'on tient compte des financements étrangers. Au cours des années 1983-85, la part des entreprises publiques dans les emprunts, autres que ceux des administrations publiques, aux banques locales a atteint 56 % au Guyana, 43 % au Mexique, 25 % au Népal et 18 % au Brésil, tandis que leur part dans la valeur ajoutée était beaucoup plus faible : pas plus de 25 % au Guyana et au Mexique, et moins de 5 % au Brésil et au Népal. L'endettement extérieur des entreprises publiques représente aujourd'hui plus de la moitié de la dette extérieure du Brésil, des Philippines et de la Zambie. En 1986, l'encours des créances étrangères sur les entreprises publiques d'un échantillon de 99 pays en développement était deux fois plus élevé que celui des créances sur le secteur privé. Les entreprises publiques étant fortement capitalistiques, on peut certes s'attendre qu'elles empruntent massivement, mais l'ampleur de leur endettement tient en grande partie à la façon dont elles ont été gérées. Des prix artificiellement bas, des effectifs pléthoriques ou des activités intrinsèquement non

viables ont affaibli leur rentabilité et leur capacité d'autofinancement. Il leur a fallu emprunter non seulement pour investir, mais aussi pour couvrir les pertes.

Dans certains pays comme l'Equateur (Encadré 4.2) et Sri Lanka, les programmes de prêt en faveur des petites et moyennes entreprises réussissent à attirer la participation de banques locales. Mais presque partout il reste difficile aux petites entreprises d'obtenir des fonds. Les prêteurs ont évité de participer aux programmes, ou bien ils ont concentré leur appui sur les entreprises les plus riches. Les banques ont été réticentes à recourir à des garanties parce que les procédures sont lentes et compliquées.

Les programmes de crédit à l'exportation ont eu pour effet dans plusieurs pays d'accroître la part des exportateurs dans le crédit. Mais leur champ d'application a parfois été assez limité. Dans de nombreux pays, ils ne se sont pas appliqués aux exportateurs indirects, et les petits et nouveaux exportateurs éprouvent aussi des difficultés. Le refinancement préexpédition peut ne pas être automatique et fluctuer en fonction des changements apportés à la politique monétaire et de crédit.

Si l'orientation du crédit a profité à certains secteurs, son impact global sur la croissance est difficile à mesurer. Les pays à croissance rapide comme ceux dont la croissance a été lente sont intervenus massivement dans la distribution du crédit. L'important est de savoir si les bénéficiaires des crédits réservés à une certaine clientèle les ont utilisés d'une façon plus productive que ne l'auraient fait ceux à qui ces crédits ont été refusés. Cela est presque impossible à déterminer même s'il est incontestable que, dans certains pays, l'application de programmes bien conçus a effectivement amélioré l'allocation des ressources. Dans les pays dont les régimes commerciaux étaient fortement protectionnistes et dont la situation macroéconomique était instable, l'orientation du crédit a renforcé les distorsions existantes. Lorsque l'ajustement structurel a finalement été entrepris, beaucoup des sociétés qui avaient été financées ont cessé d'être rentables. Dans les pays qui ont minimisé les distorsions de prix et autres et où l'environnement macroéconomique est resté stable, l'orientation du crédit semble avoir donné de meilleurs résultats.

Les programmes de crédit peuvent être utiles lorsque l'objectif est de remédier aux déficiences des marchés des capitaux. Par exemple, dans les pays où elles ne peuvent se financer par des capi-

Encadré 4.2 Programme de prêt en faveur des petites entreprises en Equateur

En 1980, la Corporación Financiera Nacional, la plus grande des institutions publiques de financement du développement, a créé un fonds (Fondo de Fomento para la Pequeña Industria y la Artesanía — FOPINAR) pour refinancer les prêts des institutions financières locales aux petites entreprises. Ce fonds est autonome et opère à partir de Quito, où il a son siège, et de succursales régionales. Ses ressources proviennent principalement d'institutions multilatérales par l'intermédiaire de l'Etat qui assume le risque de change. A la fin de 1988, le FOPINAR avait approuvé le refinancement de 7.467 prêts d'un montant moyen de 14.000 dollars. Les entreprises situées en dehors des principaux centres urbains représentaient 48 % de la valeur de ces prêts.

Une quarantaine d'intermédiaires financiers participent aujourd'hui au programme. Le Banco de Fomento Nacional (BFN), institution publique principalement destinée à l'agriculture, représente 45 % des prêts et environ 75 % des emprunteurs, le reste étant partagé entre des institutions privées de financement du développement et des banques commerciales. (Les quatre banques les plus actives représentent environ 23 % du total des prêts et les autres banques et institutions financières entre 1 et 3 % chacune.) Pour participer au programme, les institutions doivent répondre à certains critères concernant la qualité de leur portefeuille FOPINAR, leur ratio global d'endettement, et leur situation vis-à-vis de la banque centrale

et de la Surintendance des banques. Pour encourager les institutions participantes à devenir plus indépendantes, le programme les oblige à financer elles-mêmes 10 % du coût des projets. Les conditions et modalités ont été définies de manière à assurer au FOPINAR et aux institutions des marges suffisantes (actuellement 2,5 % et 5,0 à 6,0 %, respectivement) et à maintenir les taux d'intérêt demandés aux emprunteurs à un niveau réel positif. Ce dernier objectif n'a pas été entièrement atteint, principalement en raison de la très forte inflation de l'année passée et de l'absence d'un mécanisme d'ajustement automatique des taux d'intérêt.

Le recouvrement a été tout à fait satisfaisant. Les arriérés sur la partie FOPINAR des prêts réescomptés des IFD privées et des banques commerciales ont été en moyenne de moins de 3 %. En juin 1988, les arriérés correspondaient à environ 11 % de leurs portefeuilles totaux.

L'indépendance du FOPINAR lui a permis de réagir avec souplesse à l'évolution des circonstances. Il a activement encouragé la participation au programme et a fixé des conditions suffisamment généreuses pour attirer les institutions financières, dont il a par ailleurs aidé à former le personnel. Les institutions et le FOPINAR ont accordé un haut degré de priorité à la surveillance des prêts. Le fait que les montants dus au FOPINAR sont automatiquement portés au débit des institutions constitue pour celles-ci une incitation à évaluer soigneusement leurs opérations de prêt.

taux à risque ou par des prises de participation, les entreprises qui viennent de se créer et qui présentent des risques ont des difficultés à obtenir un financement extérieur. Plutôt que de renoncer à ces investissements, les gouvernements ont préféré demander aux banques commerciales et aux IFD de fournir les capitaux nécessaires. Etant donné l'importance du risque, le produit des intérêts n'a pas couvert les pertes de portefeuille et les prêteurs (ou leurs garants) ont souvent perdu de l'argent. Il se peut toutefois que les résultats de certaines des entreprises à haut risque aient été suffisamment bons pour compenser la médiocrité de ceux d'autres entreprises et que, globalement, le programme se soit soldé par un gain net pour l'économie. Cependant, l'apport de capital-risque par les gouvernements et les IFD n'a pas souvent donné de bons résultats. La fourniture de fonds propres convient mieux que l'octroi de prêts bancaires au financement d'entreprises risquées. Si les gouvernements créent des conditions propices

à des prises de participation, il ne sera pas nécessaire d'intervenir.

Même bien conçus, les programmes de contrôle du crédit tendent à perdre de leur efficacité s'ils durent trop longtemps. De surcroît, les risques d'erreur augmentent à proportion de la complexité des économies. Le Gouvernement coréen, par exemple, a exercé un contrôle important sur la distribution du crédit en combinant persuasion morale et programmes explicites. Cette politique a réussi : l'économie s'est rapidement développée. Mais les pouvoirs publics ont commis des erreurs dans la deuxième moitié des années 70, en encourageant de gros investissements dans les chantiers navals et l'industrie lourde, lesquels se sont traduits par une surcapacité et un ralentissement de la croissance au début des années 80. Ayant pris conscience des inefficacités qu'entraînaient des interventions excessives, ils ont alors entrepris de libéraliser leur politique financière (Chapitre 9).

Les programmes d'orientation du crédit ont

souvent été utilisés non pour corriger les déficiences des marchés des capitaux, mais pour orienter des fonds vers les secteurs prioritaires sans que l'on se préoccupe de savoir si c'étaient là les investissements les plus productifs. Une action plus directement axée sur les marchés des biens ou sur la distribution du revenu — réforme des prix agricoles, subventions en faveur des pauvres, etc. — aurait pu donner de meilleurs résultats et aurait évité beaucoup des inconvénients de l'orientation du crédit.

Problèmes des programmes d'orientation du crédit

Les taux d'intérêt appliqués aux crédits dirigés ont souvent été nettement différents des taux prélevés sur les crédits non privilégiés. Cette forte subvention implicite devait nécessairement être financée d'une manière ou d'une autre. Les subventions ont parfois été couvertes par des prêts à faible coût d'organisations internationales, ou par le budget des administrations publiques, ou encore par des réescomptes à bon marché de la banque centrale. Sinon, il a fallu recourir à des subventions croisées impliquant l'application de taux plus élevés aux autres emprunteurs, le versement de plus faibles rémunérations aux déposants et de moindres bénéfices (ou de plus grosses pertes) pour les institutions. Ces subventions financières ont souvent été substantielles : au Brésil, en 1987, elles auraient représenté de 4 à 8 % du PIB. Au Mexique, le montant des subventions relatives aux institutions de financement du développement et aux fonds fiduciaires officiels aurait correspondu en moyenne à 3 % du PIB au cours des années 1982-87. Le financement de subventions aussi élevées, lorsqu'il a été pris en charge par la banque centrale ou par le budget public, a compromis les efforts d'assainissement monétaire ou budgétaire.

Souvent, les crédits subventionnés n'ont pas atteint les groupes visés. Des prêteurs ont mal classé leurs prêts pour satisfaire aux directives de la banque centrale. Dans les secteurs prioritaires, ce sont surtout les plus gros et les plus influents des emprunteurs qui en ont bénéficié. Les enjeux étaient de taille : l'obtention d'un crédit subventionné pouvait parfois ajouter davantage aux bénéfices que la production de biens. L'examen de dix projets d'appui à la petite et moyenne industrie a montré que la distribution des prêts présentait une distorsion en faveur des plus grosses entreprises, et des études sur des programmes destinés à l'agriculture et au logement ont débouché sur des conclusions analogues. Les pro-

Encadré 4.3 Crédit et redistribution du revenu au Costa Rica

Au Costa Rica, le crédit agricole subventionné est distribué par quatre banques commerciales publiques. Ces banques étaient bien placées pour atteindre les petits exploitants : au milieu des années 70, les trois plus petites avaient plus de 30 bureaux régionaux et la plus grande (Banco Nacional) en avait plus d'une centaine, dont les deux tiers implantés en milieu rural et spécialisés dans le crédit aux petits paysans.

Les données relatives au Banco Nacional (60 % du crédit agricole décaissé) révèlent qu'en 1974, 10 % seulement de ses prêts agricoles représentaient 80 % du montant total de ses prêts à l'agriculture. La distribution des crédits agricoles (et par conséquent des subventions) fournis par le Banco Nacional était en fait plus inégale que celle du revenu et des terres. Le faible niveau des taux d'intérêt appliqués aux prêts impliquait des subventions équivalant à 4 % du PIB et à près de 20 % de la valeur ajoutée dans l'agriculture, soit une subvention moyenne de 10.210 dollars pour chacun des gros prêts représentant 80 % du crédit. En 1974, une famille dont le revenu était de 10.500 dollars se situait dans le décile supérieur de la distribution des revenus.

grammes de crédit dirigé redistribuent certes le revenu, mais pas nécessairement au profit des pauvres (Encadré 4.3). En outre, lorsque la rentabilité des activités visées par les programmes était inférieure à celle d'autres secteurs, les emprunteurs n'ont pas utilisé les crédits de la façon prévue. L'étude d'un programme agricole en Colombie a permis de constater que près de la moitié des fonds avait été détournée à d'autres usages. En Corée, il existait un marché informel actif où les bénéficiaires du crédit subventionné prêtaient parfois à d'autres qui n'y avaient pas accès.

En limitant le crédit disponible pour les entreprises non prioritaires, les programmes de crédit dirigé ont évincé ces entreprises des marchés institutionnels du crédit et les ont obligées à avoir recours à leurs bénéfices non distribués ou à des emprunts plus coûteux auprès de sources informelles. Les entreprises (par exemple, en Inde) sont parfois devenues elles-mêmes des intermédiaires quasi financiers parce que les marchés formels ne répondaient pas convenablement à leurs besoins.

Une fois lancés, les programmes de crédit dirigé créent une clientèle de bénéficiaires qui ne veulent

Encadré 4.4 La Botswana Development Corporation

La Botswana Development Corporation (BDC) a été créée en avril 1970. Elle appartient à l'Etat du Botswana, bien que trois organismes étrangers, dont la Société financière internationale, détiennent des parts privilégiées sans droit de vote. La BDC n'est pas une institution de financement du développement typique. Elle s'est efforcée de définir et de mettre en place de nouveaux projets au travers de filiales à 100 % ou de sociétés mixtes comportant des partenaires étrangers. Elle a investi dans une soixantaine de sociétés réparties entre de nombreux secteurs, dont l'agriculture commerciale, le tourisme, le commerce, l'industrie, l'immobilier, les services financiers, et les transports. La plupart de ses prêts vont à ses filiales et aux sociétés affiliées. Elle s'est aussi efforcée d'aider les entrepreneurs locaux en association avec une banque de développement des petites entreprises, la Tswelelo.

Le portefeuille de la BDC est sain. Les prêts en situation d'arriérés ne représentent même pas 1 % du total et un petit nombre seulement des sociétés dont elle est actionnaire enregistrent des pertes. Les résultats financiers de la BDC ont été tout aussi satisfaisants (excepté

tion faite d'une légère perte en 1985, principalement due à Air Botswana devenue depuis une entreprise parapublique séparée). Ces dernières années, sa rentabilité a été en moyenne de 5 % de la situation nette.

On a reproché à la BDC de ne pas se désengager et d'évincer le secteur privé. Cependant, les initiatives qu'elle a prises récemment ont abouti à la création du Sechaba Investment Trust et de la Stock Brokers Botswana Ltd., qui sont les premières institutions de ce genre à exister au Botswana. Le Sechaba Investment Trust permettra à la BDC de commencer à privatiser quelques-unes de ses sociétés rentables et donnera aux particuliers la possibilité d'investir dans des sociétés privées.

La BDC est maintenant une société adulte de financement du développement. Elle est financièrement solide et applique de saines méthodes, et elle a joué un rôle déterminant dans le développement du système financier du Botswana. Elle doit son succès à la solidité et à l'expansion de l'économie, à l'application d'une stratégie prudente en matière d'investissement et de prêt, à l'autonomie de sa gestion, et à la présence d'un personnel hautement qualifié.

pas les voir cesser, de sorte qu'il est extrêmement difficile aux gouvernements de réduire leur soutien à ces programmes — même s'ils les jugent coûteux ou inefficaces.

L'impact des programmes de crédit dirigé sur les systèmes financiers

A quelque conclusion que l'on parvienne quant à leur impact sur la croissance et sur la distribution du revenu, il est clair que les programmes de crédit dirigé ont nui aux systèmes financiers. Les crédits dirigés sont souvent devenus des créances non productives. La possibilité d'emprunter à faible taux a encouragé la réalisation d'investissements d'une moindre productivité. Ceux qui avaient emprunté pour des projets d'une faible rentabilité financière n'ont pas pu rembourser. Dans d'autres cas, les emprunteurs se sont volontairement abstenus de rembourser, pensant que les créanciers n'engageraient pas de poursuites judiciaires contre des débiteurs considérés comme appartenant à des secteurs prioritaires. Les distorsions introduites dans l'allocation des ressources et le relâchement de la discipline financière ont rendu les intermédiaires non rentables et, dans de nombreux cas,

insolvables. Parce qu'il existait de vastes programmes de refinancement avec de faibles taux d'intérêt, il n'a plus été aussi nécessaire pour les intermédiaires de mobiliser eux-mêmes des ressources, ce qui a abaissé le niveau de l'intermédiation financière. De plus, en encourageant les entreprises à emprunter aux banques, les programmes de crédit dirigé ont fait obstacle au développement des marchés financiers.

C'est dans le cas des institutions de financement du développement que les effets négatifs de l'orientation du crédit sur les institutions financières apparaît le plus clairement. Les IFD du secteur industriel ont généralement été considérées comme des réussites à leurs débuts. Certaines ont été des prêteurs prudents et ont réussi à éviter de trop fortes ingérences politiques; surtout dans les pays caractérisés par de bonnes politiques commerciales, budgétaires et monétaires, elles ont continué à obtenir des résultats raisonnablement satisfaisants (Encadré 4.4). Mais le jugement porté sur la plupart de ces IFD est maintenant beaucoup moins favorable. Les portefeuilles et les résultats financiers se sont nettement détériorés; beaucoup d'institutions sont insolubles et certaines ont dû être fermées. Pour un échantillon mondial de

18 IFD industrielles, on a constaté qu'en moyenne près de 50 % de leurs prêts (en valeur) présentaient des arriérés équivalant à 17 % de la valeur du portefeuille. Dans le cas de trois de ces institutions, les prêts arriérés représentaient de 70 à 90 % de la valeur du portefeuille. La situation est peut-être pire que le montrent les chiffres, car le rééchelonnement des prêts arriérés et l'accroissement des portefeuilles de prêt réduisent les taux d'arriérés. Les IFD industrielles sont restées tributaires des administrations publiques et de créanciers publics étrangers pour leur financement, car leurs médiocres résultats les empêchaient de payer les taux d'intérêt demandés par le marché, parce que la structure des taux d'intérêt interdisait souvent les taux plus élevés nécessaires à la mobilisation de ressources plus longues, et parce que les marchés des instruments nationaux à plus long terme étaient peu développés.

Les chocs économiques des années 80 ont encore ajouté aux arriérés de beaucoup d'IFD industrielles, mais les causes du problème remontent généralement plus loin. La plupart des IFD industrielles s'étaient spécialisées dans l'octroi de prêts à moyen et à long terme aux fins d'investissement. Ces prêts étaient vulnérables aux fluctuations de la conjoncture et ne permettaient pas une diversification suffisante des risques. Du fait que la plupart ne finançaient pas les fonds de roulement, ne recevaient pas de dépôts, ou ne fournissaient pas d'autres services courants, et parce qu'elles investissaient peu en prises de participation, les IFD industrielles ne disposaient pas d'informations à jour sur leurs emprunteurs. En outre, lorsque des IFD fragiles se sont diversifiées et ont accepté des dépôts, elles n'ont pas été capables de soutenir la concurrence des banques commerciales.

Les prêteurs multilatéraux ont encouragé les IFD du secteur industriel à tenir compte à la fois de la rentabilité économique et de la rentabilité financière. Cela est incontestablement utile lorsque l'environnement est faussé par des distorsions, mais cette approche a pu détourner l'attention d'autres éléments, comme les perspectives globales de l'emprunteur, sa capacité de gestion, et la qualité de ses décisions quotidiennes d'exploitation. Beaucoup d'IFD ont laissé leurs clients financer des investissements sans fonds propres suffisants. En outre, nombre d'entre elles, fortement tributaires de ressources étrangères, ont dû répercuter le risque de change sur des clients incapables de supporter ce risque ou de s'en protéger. Lorsqu'il y a eu des dévaluations, beaucoup d'entreprises n'ont pas pu rembourser leurs em-

prunts. Enfin, comme les banques commerciales publiques, les IFD publiques ont eu du mal à recruter et à conserver un personnel compétent parce que les traitements qu'elles offraient n'étaient pas compétitifs. Les dirigeants nommés pour des raisons politiques se sont souvent révélés insuffisamment qualifiés et vulnérables aux pressions exercées de l'extérieur sur leurs décisions de prêt.

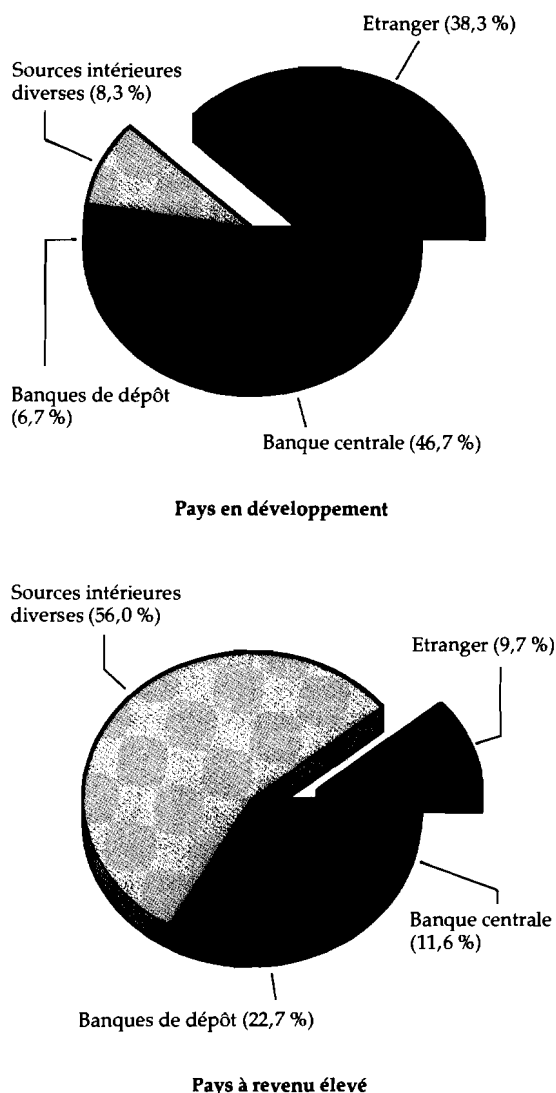
Les résultats des IFD du secteur agricole ont eux aussi été médiocres. Les études font apparaître des taux de non-recouvrement allant de 30 à 95 % pour les programmes de crédit subventionné à l'agriculture. Les problèmes des IFD agricoles ont été dans bien des cas identiques à ceux de leurs homologues du secteur industriel : intervention excessive des pouvoirs publics, dépendance excessive de l'Etat et des créanciers publics pour leur financement, application de critères de prêt inappropriés (par exemple, utilisation de modèles de culture et d'élevage sans grand rapport avec les exploitations en cause). En outre, les prêts aux petits agriculteurs sont relativement risqués et comportent des frais d'administration élevés, surtout s'ils sont conjugués à une assistance technique. De plus, les pouvoirs publics ont souvent été réticents à saisir les petits agriculteurs en cas de défaut, d'où une sérieuse érosion de la discipline financière.

Les institutions de financement du logement ont rencontré des problèmes et plusieurs ont été supprimées mais, dans l'ensemble, elles ont fait mieux que les IFD industrielles et agricoles. Elles ont davantage réussi à mobiliser des ressources, encore que celles-ci leur aient parfois été procurées par des régimes d'épargne obligatoire. Les meilleurs des organismes de prêt au logement se considèrent comme des banques au service du secteur des ménages et fournissent toute une gamme de prestations. Elles ont aussi tendance à opérer dans des pays dont les systèmes juridiques permettent l'exécution des sûretés. Certains intermédiaires du secteur du logement, cédant aux pressions exercées sur eux pour qu'ils se comportent comme des organismes sociaux plutôt que comme des banquiers, ont accordé des prêts d'un montant excessif par rapport au revenu de l'emprunteur ou à la valeur du bien financé; cela leur a occasionné des pertes et les sûretés qu'ils avaient obtenues ne leur ont permis de recouvrer qu'une part modique de leurs mise de fonds. L'octroi de prêts hypothécaires à taux fixe, alors que l'inflation et les taux de rémunération des dépôts à court terme allaient en augmentant (comme ce fut le cas

dans plusieurs pays d'Amérique latine et aux Etats-Unis dans les années 70), a eu de graves conséquences sur les banques de logement dont les ressources provenaient essentiellement de dé-

pôts à court terme. L'indexation des prêts hypothécaires a assuré un certain degré de protection mais, dans des pays comme l'Argentine et le Brésil, l'indice était lié aux salaires, de sorte que, lorsque ceux-ci ont diminué en termes réels, les recettes des banques sont devenues insuffisantes.

Figure 4.1 Emprunts de l'administration centrale, par origine, 1975 à 1985



Note : Les données sont des moyennes pondérées par le PIB. Pour les pays en développement, l'échantillon comprend la Birmanie, la Bolivie, le Burkina Faso, le Chili, Chypre, la République de Corée, la République arabe d'Egypte, le Gabon, l'Indonésie, le Libéria, le Maroc, le Mexique, le Népal, le Nicaragua, le Pakistan, la République dominicaine, la Thaïlande, le Togo, la Tunisie, l'Uruguay, le Venezuela, la République arabe du Yémen, le Zaïre et le Zimbabwe. Pour les pays à revenu élevé, l'échantillon comprend la République fédérale d'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, le Canada, les Etats-Unis, la Finlande, la France, l'Italie, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède.

Politiques macroéconomiques et développement financier

Dans certains pays, l'instabilité de l'environnement macroéconomique a contribué aux difficultés auxquelles les systèmes financiers se heurtent aujourd'hui. La situation globale de l'économie des pays en développement dans les années 80 tient non seulement aux chocs extérieurs, mais aussi aux stratégies de développement appliquées dans les années 60 et 70.

Emprunts publics et inflation

A la fin des années 70, beaucoup de pays en développement en étaient venus à compter sur des emprunts à l'étranger pour financer les déficits croissants du secteur public. Lorsque les flux de capitaux étrangers se sont taris au début des années 80, certains pays ont été en mesure de réduire leur déficit budgétaire, mais beaucoup n'ont pas pu le faire : ils ne disposaient pas des instruments fiscaux voulus; il leur était difficile, pour des raisons sociales et politiques, de réduire leurs dépenses et l'élévation des taux d'intérêt réels alourdissait considérablement le coût du service de leurs emprunts extérieurs dont la plupart étaient assortis de taux flottants.

Les déficits des administrations centrales ne constituent qu'un élément du tableau. Pour se faire une idée plus complète du déficit, il convient de se référer au besoin d'emprunt du secteur public qui, en principe, regroupe les besoins nets d'emprunt de toutes les entités formant le secteur public, y compris les entreprises publiques et la banque centrale. Dans la pratique, il est toutefois fréquent d'en exclure certaines entités, faute de données. Dans certains pays, le besoin d'emprunt du secteur public est devenu très élevé : en 1984, par exemple, il représentait 15 % du PIB en Argentine, 11 % au Chili, 8 % aux Philippines et 13 % en Yougoslavie.

Pour beaucoup de pays, on ne dispose pas de données sur cet agrégat, mais la Figure 4.1 montre comment 24 pays en développement et 11 pays à revenu élevé ont financé les déficits de leurs administrations centrales (mesure étroite des emprunts publics) pendant la période 1975-85. Le contraste est frappant entre les deux groupes de

Tableau 4.1 Taux d'inflation annuels moyens, 1965 à 1987
(pourcentage)

	1965-73	1974-82	1983-87
Pays à revenu élevé	5	9	4
Pays en développement	10	26	51
Chine et Inde	3	4	7
Autres pays à faible revenu	20	16	13
Pays très endettés	14	45	120
Autres pays à revenu intermédiaire	6	15	12
Nombre de pays ayant un taux d'inflation dépassant :			
20 %	4	15	27
30 %	2	9	17
100 %	0	1	7

Note : Le taux d'inflation annuel moyen est mesuré par le taux de croissance du déflateur implicite du PIB. Les agrégats indiqués pour les groupes de pays sont des moyennes pondérées par les PIB. Les données pour les pays en développement sont fondées sur un échantillon de 88 pays.

pays. Dans les pays en développement, 47 % ont été financés par des emprunts à la banque centrale, 15 % par des emprunts aux institutions financières et aux marchés des capitaux du pays, 38 % par des emprunts à l'étranger (il est à noter toutefois que la part des financements étrangers est tombée de 44 % en 1975-82 à 26 % en 1983-85). Par contre, les pays à revenu élevé se sont surtout adressés aux institutions financières non bancaires et aux marchés et ils ont financé moins de 12 % de leurs déficits par des emprunts aux banques centrales.

Si les gouvernements des pays en développement se sont adressés aux banques centrales, c'est parce que leurs propres marchés des capitaux étaient trop limités pour répondre à leurs besoins. Dans la mesure où les banques centrales ont financé leurs concours par la création de monnaie, il en est résulté un accroissement de l'inflation. Le taux moyen d'inflation des pays en développement est passé de 10 % par an entre 1965 et 1973 à 26 % entre 1974 et 1982 et à 51 % entre 1983 et 1987. Dans les pays à revenu élevé, les taux d'inflation ont également augmenté dans les années 70, mais ils ont été maintenus à moins de 5 % par an dans les années 80. La moitié des pays en développement continuent à n'avoir qu'une inflation à un chiffre, mais le nombre de pays où l'inflation est à deux ou à trois chiffres a augmenté ces dernières années (Tableau 4.1). Pendant la période 1983-87, sept pays (Argentine, Bolivie, Brésil, Nicaragua, Ouganda, Pérou et Sierra Leone) ont eu des taux d'inflation moyens de plus de 100 %, alors qu'entre 1965 et 1973 il n'y en avait eu aucun et, entre 1974 et 1982, un seul — l'Argentine. Sur les 17 pays à revenu intermédiaire très endettés, quatre ont eu une inflation à trois

chiffres et onze une inflation à deux chiffres entre 1983 et 1987, ce qui montre bien les relations existant entre la dette extérieure, le déficit budgétaire et l'inflation. Si d'autres facteurs, comme des dévaluations répétées, ont ajouté aux pressions inflationnistes, celles-ci ont tenu avant tout au financement des déficits.

D'une façon ou d'une autre, les ponctions opérées sur les ressources internes pour financer de gros déficits du secteur public se sont répercutées sur le processus financier. L'inflation équivaut à un prélèvement fiscal sur certains avoirs financiers (Encadré 4.5). Bien que certains gouvernements se soient efforcés de réduire l'impact inflationniste des emprunts du secteur public, les mesures adoptées correspondaient elles aussi, sous d'autres formes, à des prélèvements fiscaux. Par exemple, les réserves obligatoires sur les dépôts à vue ont été fixées à plus de 70 % en Argentine, à plus de 40 % au Brésil et à 51 % au Zaïre. Ces réserves obligatoires sont des prêts forcés à la banque centrale, généralement assortis de taux inférieurs à ceux du marché. Une autre approche a consisté à exiger des banques, compagnies d'assurances et autres institutions financières de placer une partie de leurs fonds en obligations publiques à faible rendement. C'est l'option qu'ont retenue l'Inde et le Pakistan, par exemple, pour financer à peu de frais de gros déficits budgétaires tout en maintenant une stabilité raisonnable des prix (il est à noter toutefois que le Pakistan a partiellement renoncé à cette pratique ces dernières années).

L'imposition de coefficients de réserves élevés et l'obligation de détenir des titres publics peu rémunérés ont eu pour effet d'évincer les emprunts du secteur privé et de décourager l'inter-

Encadré 4.5 La taxe d'inflation

La mesure dans laquelle une économie est prête à détenir de la monnaie — c'est-à-dire la demande de monnaie — s'accroît généralement parallèlement au PNB réel. Cette demande peut aussi se modifier en fonction du rendement d'autres avoirs et des attentes. Si l'émission de monnaie excède la disposition de l'économie à détenir de la monnaie, il en résulte une inflation qui équivaut à une taxe. Les détenteurs d'avoirs «paient» cette taxe sous la forme d'une réduction du pouvoir d'achat de leurs avoirs en monnaie. Ceux qui ont pris des engagements par l'émission de monnaie la «perçoivent» sous la forme d'une diminution de la valeur réelle de leurs engagements. Dans la mesure où l'émetteur de monnaie verse un intérêt sur ses engagements, il restitue une partie de la taxe aux détenteurs d'avoirs. En règle générale, les banques centrales ne versent pas un intérêt suffisant pour compenser la taxe prélevée sur la monnaie qu'elles émettent : elles ne versent pas d'intérêt sur la monnaie fiduciaire et celui qu'elles versent sur les réserves est habituellement inférieur aux taux du marché. Le Tableau 4.5A indique le montant estimatif (en % du PNB) de la taxe d'inflation perçue en 1987 par les banques centrales de dix pays sur la base monétaire.

On pourrait penser qu'un fort taux d'inflation implique une forte taxe d'inflation en pourcentage du PNB, mais ce n'est pas toujours le cas. Des taux d'inflation élevés (c'est-à-dire une forte taxe d'inflation) découragent la détention de monnaie. Lorsque le stock de monnaie détenu par l'économie représente un faible pourcentage du PNB, la taxe d'inflation est aussi peu

élevée. Autrement dit, si l'inflation a été forte et si le stock de monnaie — la base d'imposition — a diminué en pourcentage du PNB, la banque centrale doit émettre une plus grande quantité de monnaie et provoquer un taux d'inflation plus élevé pour s'assurer un montant donné de recettes.

Tableau 4.5A Produit de la taxe d'inflation dans certains pays, 1987

Pays	Taxe d'inflation (% du PNB)	Base monétaire (% du PNB)	Taux d'inflation (%)
Argentine	4,0	6,3	174,8
Côte d'Ivoire	0,5	14,4	3,4
Equateur	2,0	8,1	32,5
Ghana	2,0	7,9	34,2
Mexique	3,7	6,0	159,2
Nigéria	0,9	9,6	9,7
Pérou	4,8	9,1	114,5
Philippines	0,6	8,0	7,5
Turquie	2,8	7,9	55,1
Zaïre	4,2	8,2	106,5

Note : La taxe d'inflation se définit comme la baisse du pouvoir d'achat de la base monétaire moyenne (Statistiques financières internationales, ligne 14) sous l'effet de l'inflation. Elle est calculée de la façon suivante : $M \times [i / (1 + i)]$, M étant la base monétaire moyenne en fin et début d'exercice, i le taux d'inflation mesuré par l'évolution de l'indice des prix à la consommation de décembre à décembre. [Pour toute période au cours de laquelle les prix augmentent de i , chaque unité de monnaie perd $i / (1 + i)$ de son pouvoir d'achat.]

Source : FMI, *Statistiques financières internationales*, et données de la Banque mondiale.

médiation financière. Cette taxation implicite a réduit les profits des intermédiaires ou elle a été répercutée sur les déposants et les emprunteurs via un abaissement des taux créditeurs ou une majoration des taux débiteurs. L'imposition de taxes explicites sur l'intermédiation financière, comme cela a été le cas en Turquie et aux Philippines (Encadré 4.6) a renforcé les pressions à la hausse exercées sur la marge entre les taux créditeurs et débiteurs.

Impact des politiques de taux d'intérêt et de l'inflation

Le contrôle des taux d'intérêt et l'inflation ont retardé le développement financier dans bien des pays. Les pouvoirs publics ont maintenu les taux d'intérêt à un faible niveau en partie pour encourager l'investissement, en partie pour redistribuer

le revenu, mais aussi parce qu'ils souhaitent eux-mêmes emprunter à bon marché. Beaucoup croyaient en outre que de faibles taux créditeurs (corollaire de faibles taux débiteurs) n'auraient pas d'effets dissuasifs sur l'épargne financière.

L'expérience a montré que certaines de ces idées étaient erronées. Comme on l'a vu au Chapitre 2, il apparaît très nettement que le niveau des taux d'intérêt réels et de l'inflation a une incidence importante sur le stock d'épargne financière, et diverses études ont montré l'existence d'une relation positive entre le stock d'épargne financière et le taux auquel elle est prêtée, d'une part, et la croissance économique, d'autre part.

La Figure 4.2 compare les taux d'intérêt réels dans 35 pays en développement (en tant que groupe et par région) au taux des bons à court terme du Trésor américain entre 1967 et 1985. A l'exception d'une brève période après le premier

choc pétrolier, les taux d'intérêt réels ont été beaucoup plus faibles dans les pays en développement — et nettement négatifs pendant une grande partie de la période. Pour l'échantillon considéré, les taux réels moyens ont été presque constamment négatifs en Afrique, en Amérique latine et en Europe; en revanche, ils ont été positifs, la plupart des années, en Asie.

Ces taux d'intérêt réels négatifs ont été parfois le résultat d'une politique délibérée, mais ils ont parfois aussi été fortuits lorsque les gouvernements ont négligé de modifier les taux fixés par voie administrative pour compenser l'accroissement de l'inflation. Même en l'absence de mesures de réglementation, le niveau des taux d'intérêt réels a été très sensible à l'inflation, du fait des décalages de l'ajustement des taux nominaux. Pendant les années 80, en Argentine, en Israël et en Uruguay, l'instabilité de l'inflation a provoqué de fortes fluctuations des taux réels.

A cause de ce lien entre inflation et taux d'intérêt réels, la stabilité macroéconomique est indis-

pensable au développement du secteur financier. Dans les pays qui ont maintenu l'inflation à un niveau faible et stable grâce à des politiques monétaires et budgétaires prudentes, le secteur financier s'est rapidement développé, même lorsque les taux d'intérêt étaient (modérément) réglementés. L'expansion rapide des secteurs financiers du Japon et de la Malaisie au cours des trente dernières années est due en grande partie à la stabilité des prix. En Malaisie, le rapport de M2 au PNB, qui reflète le degré de développement du secteur financier, est passé de 31 % en 1970 à 75 % en 1987. Le secteur financier thaïlandais s'est développé rapidement une fois l'inflation maîtrisée, le rapport de M2 passant de 34 à 60 % entre 1980 et 1987, à mesure que les taux d'intérêt réels sont devenus positifs. En revanche, l'Argentine souffre depuis longtemps d'une inflation élevée et variable; le rapport de M2 au PNB, qui dépassait 50 % à la fin des années 20, n'était plus que d'environ 30 % en 1970 et de 18 % en 1987 (Figure 4.3). Dans d'autres pays à forte inflation,

Encadré 4.6 Taxation de l'intermédiation financière aux Philippines

Comme beaucoup de pays, les Philippines prélèvent des taxes spéciales sur les institutions financières. Les plus importantes sont la taxe sur le chiffre d'affaires (TCA) et la taxe implicite sur les réserves obligatoires.

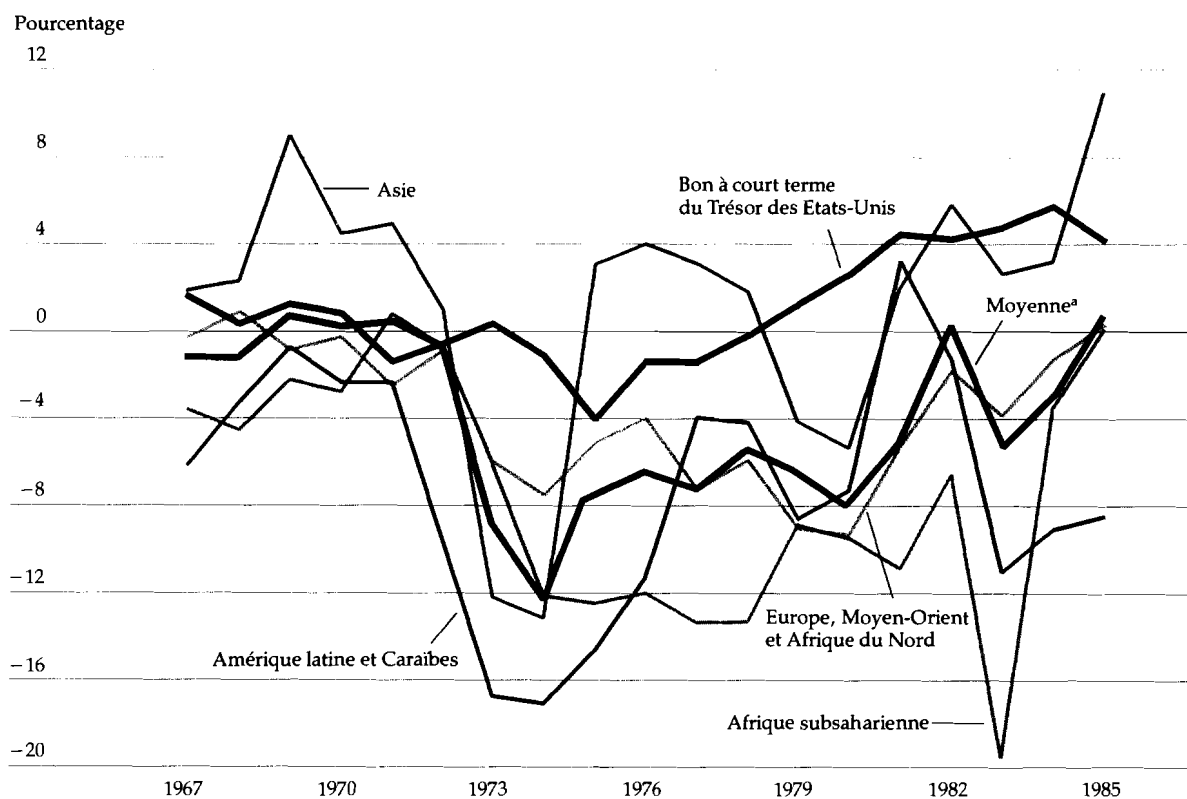
La TCA frappe toutes les recettes (revenus et plus-values en capital) d'une banque. Son taux était autrefois uniforme, mais il est maintenant différencié : il est de 5 % pour les instruments d'une durée inférieure à deux ans, plus faible pour les instruments à plus longue échéance, et nul dès lors que l'échéance est supérieure à sept ans. La taxe implicite sur les réserves obligatoires provient du fait que celles-ci sont rémunérées à 4 %, taux nettement inférieur aux taux d'intérêt du marché. Les coefficients de réserves obligatoires ont varié, mais ils sont depuis plusieurs années supérieurs à 20 % des engagements des banques sous la forme de dépôts (sauf pour les dépôts à plus de deux ans, pour lesquels le coefficient est beaucoup plus faible).

L'incidence de ces taxes s'est fortement accrue entre 1983 et 1985. De fortes dévaluations et l'accélération de l'inflation ont entraîné une substantielle majoration des taux d'intérêt, les autorités étant intervenues pour restaurer la stabilité. A la fin de 1984, les taux du marché monétaire avoisinant 35 % (tandis que l'inflation n'a été que de 5 % au cours des 12 mois suivants), les banques auraient dû gagner plus de 47 % sur leurs

prêts à court terme uniquement pour assurer le service de leurs emprunts sur le marché monétaire, compte tenu des réserves obligatoires et de la TCA. Autrement dit, à la marge, ces taxes ajoutaient plus de 12 points au coût de l'intermédiation. En fait, les taux de prêt et les marges des banques ont été comprimés par la faiblesse de la demande de crédit et par le fait que les banques continuaient d'avoir accès aux fonds des déposants à de plus faibles taux d'intérêt. Néanmoins, la charge conjuguée de la TCA et de la taxe implicite sur les réserves obligatoires représentait en 1984 plus de 150 % de la valeur ajoutée du système bancaire. Depuis, l'impact de ces taxes a diminué avec la baisse des taux d'intérêt.

Le prélèvement d'une retenue à la source de 20 % sur la rémunération des dépôts introduit aussi certaines distorsions. Bien qu'elle constitue un crédit d'impôt, elle n'est pas remboursable si la somme due au titre de l'impôt sur le revenu est inférieure au montant de la retenue à la source. Les banques sont encore assujetties à une autre charge du fait qu'elles sont tenues de prêter pour la réforme agraire — 10 % de leurs fonds prêtables nets — et pratiquement toutes satisfont à cette obligation par l'achat de titres publics agréés. Ces titres portent maintenant intérêt aux taux du marché, mais ce n'était pas le cas récemment encore.

Figure 4.2 Taux d'intérêt réels dans les pays en développement et aux Etats-Unis, 1967 à 1985



Note : Les données sont des moyennes non pondérées pour un échantillon de 35 pays à revenu faible ou intermédiaire, dont huit situés dans la région Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord, et neuf dans chacune des autres régions : Afrique subsaharienne, Asie, et Amérique latine et Caraïbes.

a. Moyenne pour l'échantillon de 35 pays en développement.

Source : Gelb (document de référence) et FMI, *Statistiques financières internationales*.

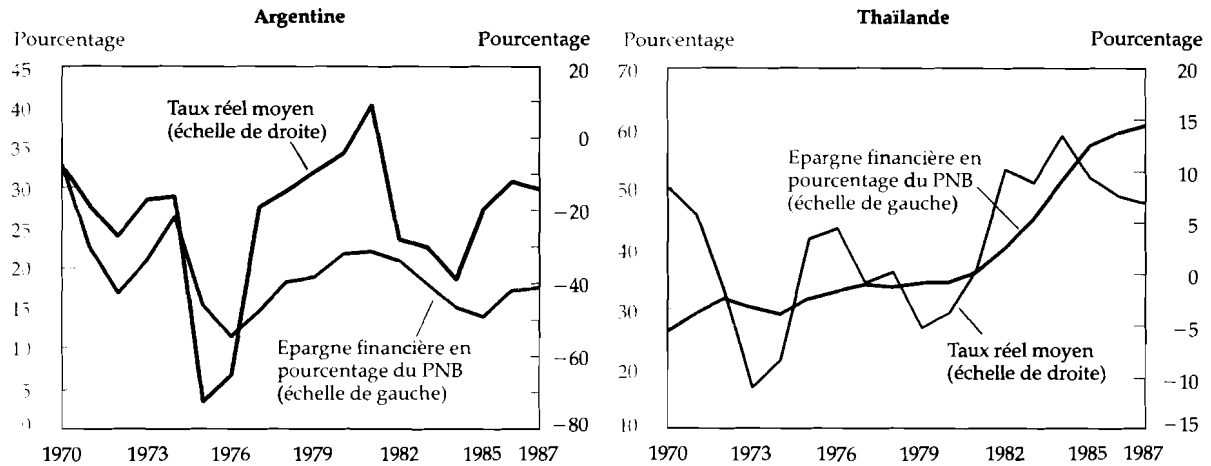
comme la Bolivie et la Yougoslavie, la croissance de M2 par rapport au PNB a également été lente ou même négative.

Dans les années 70, le problème avait tenu à la faiblesse des taux d'intérêt réels. En revanche, pendant les années 80, certains pays ont connu des taux d'intérêt réels élevés. Bien que la plupart des pays en développement assujettissent encore les taux d'intérêt à certaines restrictions, la tendance a été à la déréglementation. Dans certains pays dont l'environnement macroéconomique était instable et dont les banques et les emprunteurs traversaient de graves difficultés, les taux d'intérêt réels prélevés sur les crédits non privilégiés ont atteint des niveaux élevés (Tableau 4.2). Il en a été de même, sous l'effet de la diminution de l'inflation et d'une forte demande de crédit, dans cer-

tains pays économiquement stables où les taux étaient réglementés (par exemple, la Corée et la Thaïlande). Si des taux réels modérément positifs sont souhaitables, des taux réels extrêmement élevés ne le sont pas, parce qu'ils peuvent mettre les emprunteurs en difficulté (Chapitre 5) et gonfler les déficits budgétaires. Nous reviendrons au Chapitre 9 sur les difficultés auxquelles se heurtent les gouvernements qui souhaitent libéraliser leurs systèmes financiers.

Le contrôle des taux d'intérêt et l'inflation ont aussi eu d'autres conséquences négatives. Comme indiqué précédemment, le maintien des taux d'intérêt à un niveau artificiellement bas entraîne une demande de crédit excessive et oblige les institutions financières à rationner leurs prêts, ce qui peut favoriser les emprunteurs qui ont le moins

Figure 4.3 Epargne financière et taux réel des intérêts servis sur les dépôts en Argentine et en Thaïlande, 1970 à 1987



Note : L'épargne financière correspond à M2 (monnaie fiduciaire en circulation plus dépôts à vue, dépôts à terme et dépôts d'épargne auprès des banques); les chiffres indiqués sont des moyennes sur cinq trimestres.
Source : Gelb (document de référence); FMI, *Statistiques financières internationales*; Easterly, 1989; bulletins des banques centrales; et données de la Banque mondiale.

besoin de cet argent. En empêchant les institutions financières de prélever des taux d'intérêt plus élevés sur les prêts à plus longue échéance et comportant plus de risques, les politiques de taux d'intérêt appliquées par les pouvoirs publics ont eu pour effet de décourager les catégories de prêt qu'elles étaient censées favoriser. Alliées à des programmes d'orientation du crédit, elles ont en outre découragé la concurrence. La combinaison de l'inflation et de faibles taux créditeurs a provoqué des sorties de capitaux et donc réduit les ressources dont pouvaient disposer les intermédiaires financiers pour leurs opérations de prêt.

Le développement de marchés informels a toutefois atténué certaines des conséquences néfastes du contrôle des taux d'intérêt et d'autres mesures analogues (Encadré 4.7).

L'incertitude et l'instabilité des prix relatifs qu'entraîne l'inflation rendent les investissements à long terme plus risqués et plus difficiles à financer. Elles rendent aussi plus incertain le pouvoir d'achat futur des contrats financiers. Même lorsque les taux d'intérêt ne sont pas réglementés, il est difficile aux prêteurs et aux emprunteurs, parce qu'ils ne sont pas certains de l'inflation future, de se mettre d'accord sur un taux d'intérêt

Tableau 4.2 Taux réels des intérêts débiteurs dans certains pays, 1980 à 1986
 (pourcentage)

Pays	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Argentine	5,1	31,2	-18,7	-22,9	-29,7	-6,3	3,9
Brésil	-2,5	4,9	26,2	0,2	7,5	-0,1	-0,1
Chili	12,1	38,8	35,7	15,9	11,5	11,1	7,5
Colombie	14,1	11,8
Corée, Rép. de	-12,3	5,1	6,6	7,9	7,4	6,6	8,6
Indonésie	10,9	9,9	16,4	17,4	13,1
Philippines	..	4,2	8,9	-5,4	-15,0	21,7	17,9
Thaïlande	1,4	5,9	16,0	13,3	19,2	15,2	15,1
Turquie	-0,6	50,2	37,7	28,0	28,7	42,0	51,0

Note : Les taux d'intérêt réels ont été calculés à partir des taux nominaux sur la base de la formule suivante : $[(1 + r) / (1 + p) - 1] \times 100$, r étant le taux d'intérêt et p le taux d'inflation.

Source : Easterly, 1989.

Encadré 4.7 Le marché informel

Dans beaucoup de pays en développement, la réglementation de l'économie (souvent sous la forme de mesures de contrôle des taux d'intérêt) a conduit à la formation d'un marché informel non réglementé, qui peut constituer une importante source de fonds pour les entreprises comme pour les ménages. On a estimé qu'en République de Corée l'encours des crédits du marché informel représentait en 1964 approximativement 70 % de celui des prêts des banques commerciales. En 1972, le rapport n'était plus que d'environ 30 %, principalement du fait des réformes des taux d'intérêt du secteur formel vers le milieu des années 60. Après que les autorités monétaires eurent réduit les taux d'intérêt à la fin des années 70, le marché informel a connu un regain d'activité. Cependant, il s'est à nouveau contracté ces derniers temps, les entreprises s'en étant détournées pour s'adresser aux institutions non bancaires autorisées à verser des rémunérations nettement plus avantageuses.

Selon une enquête, environ 26 % des entreprises empruntaient sur le marché informel, et celui-ci représentait environ 20 % du total de leurs emprunts. Environ 70 à 80 % des crédits accordés par le secteur informel aux petites et moyennes entreprises l'avaient été sans prise de garanties. Mais le marché informel utilise un système sophistiqué d'évaluation de la solvabilité des emprunteurs et les sociétés bien cotées paient leurs emprunts bien moins cher que celles qui

sont jugées moins solvables. Le taux d'intérêt annuel moyen du marché informel était de 24,0 % en 1985, alors que les banques prêtaient généralement à 10,0-11,5 %.

Le marché informel est étroitement intégré au marché formel. Selon une méthode de transaction très utilisée, le prêteur non institutionnel effectue un dépôt d'épargne auprès d'une banque, qui accorde alors un prêt à l'emprunteur désigné par le déposant. Ainsi le prêteur non institutionnel reçoit à la fois la rémunération de son dépôt d'épargne et celle que lui verse l'emprunteur, au taux d'environ 1 % par mois, sans aucun risque de défaut.

Dans d'autres pays aussi, le marché informel constitue un élément important du système financier. En Argentine, par exemple, le rétablissement du contrôle des taux d'intérêt et la répression financière après 1982 ont conduit à une expansion rapide du marché informel. Selon une estimation, le crédit fourni par ce marché représentait en 1984 près d'un quart du total du crédit accordé par les banques commerciales et les sociétés de financement.

L'expérience montre que le marché informel devient actif lorsque le secteur financier formel est lourdement réglementé et que les taux d'intérêt sont maintenus en dessous des niveaux de marché. Le marché informel est en fait un marché non réglementé de financement à court terme.

nominal fixe approprié. Pour le prêteur, le risque est que l'inflation soit plus forte qu'escompté et, pour l'emprunteur, qu'elle le soit moins. Plus l'inflation est forte et instable, plus la durée du prêt est longue, et plus ces risques sont élevés. Dans des pays comme l'Argentine, les prêts à plus de 30 jours sont devenus exceptionnels.

Un certain nombre de pays qui ont connu une inflation chronique, notamment le Brésil, le Chili, la Colombie et Israël, ont autorisé l'utilisation de contrats financiers indexés, c'est-à-dire l'établissement d'un lien entre la valeur du contrat et un indice donné des prix. Si l'indexation est totale, si l'indice reflète exactement les prix et si l'ajustement est immédiat, l'indexation a pour effet de libeller le contrat en pouvoir d'achat et non en unités monétaires. Lorsque les taux d'inflation sont élevés, les emprunteurs du secteur privé jugent souvent trop risqué de contracter des obligations en termes de pouvoir d'achat, redoutant que leurs revenus ne suivent pas au même rythme. Le secteur public, en revanche, n'a pas ce problème. Il ne peut faire faillite sur ses marchés intérieurs

tant qu'il a le pouvoir d'émettre de la monnaie. C'est pourquoi, lorsque l'inflation est élevée, la plupart des contrats indexés sont émis ou garantis par l'Etat ou des organismes publics. L'indexation des instruments financiers peut être utile pour inciter prêteurs et emprunteurs à s'engager à plus long terme lorsque le taux d'inflation est moyennement élevé, par exemple de l'ordre de 10 à 40 % par an, mais elle ne saurait remplacer la maîtrise de l'inflation; et, lorsqu'elle ne s'accompagne pas de mesures adéquates de stabilisation, elle tend à aggraver l'inflation (Encadré 4.8).

Au lieu de l'indexation, certains pays, dont la Turquie, l'Uruguay et la Yougoslavie, ont adopté des systèmes de dépôts en devises. En fait, cela revient à indexer les dépôts sur le taux de change. Ces systèmes ont accru les apports d'épargne au système financier, mais ils peuvent aussi compliquer la gestion monétaire. Du fait que la valeur intérieure des dépôts en devises s'accroît automatiquement en cas de dévaluation de la monnaie, les agrégats monétaires tendent à augmenter sous l'effet des pressions inflationnistes. Dans la me-

Encadré 4.8 Indexation financière au Brésil

En 1964, le taux d'inflation brésilien était passé à 100 % par an. Un nouveau gouvernement est entré en fonctions en avril 1964, résolu à stabiliser l'économie. Il estimait qu'il ne lui serait pas possible de réduire immédiatement le déficit, mais il souhaitait le financer de manière non inflationniste par l'émission de titres sur les marchés intérieurs des capitaux. Cela était impossible, car il aurait fallu offrir des taux d'intérêt réels exorbitants pour que les obligataires acceptent le risque d'inflation. Aussi, le gouvernement a-t-il émis, en 1965, des obligations du Trésor indexées — c'est-à-dire dont le principal et l'intérêt devaient être ajustés périodiquement en fonction du taux d'inflation. Il a en outre encouragé l'indexation d'autres instruments financiers, notamment les comptes d'épargne et les obligations émises par les sociétés.

Les résultats ont été mitigés. L'indexation a sans nul doute réussi à accroître le flux d'épargne dans le système financier et à destination de l'Etat (Tableau 4.8A). Cependant, les sociétés ont continué d'hésiter à émettre des obligations indexées, n'étant pas certaines que la rentabilité de leurs actifs soit suffisante pour assurer le service d'obligations liées à un indice. Un problème analogue s'est posé sur le marché du logement. La plupart des prêts hypothécaires n'ont pas pu être entièrement indexés, car les salaires étaient généralement en retard sur l'inflation. Les remboursements mensuels des emprunteurs ont donc été liés aux salaires, lesquels étaient habituellement ajustés une fois par an, tandis que l'encours du principal était indexé sur les prix. Le système de financement du logement s'est rapidement développé jusqu'à la fin des années 60 et pendant les années 70. Mais, lorsque, dans les années 80, l'inflation a de nouveau atteint un niveau à trois chiffres, il s'est trouvé confronté à de graves pro-

blèmes de liquidité, les passifs et actifs augmentant beaucoup plus vite que les flux de trésorerie indexés sur les salaires. En outre, quand l'augmentation des prix s'est accélérée, les détenteurs d'avoirs ont eu tendance à restructurer leurs portefeuilles en abandonnant les instruments libellés en unités monétaires au profit d'instruments indexés; ces mouvements ont entraîné de graves problèmes de liquidité pour les banques commerciales et les marchés des capitaux à court terme desquels les détenteurs d'avoirs ont retiré leurs ressources, et aussi pour les intermédiaires financiers du secteur du logement, qui ont eu du mal à absorber des apports de ressources d'un montant élevé et souvent temporaires.

Le gouvernement a réussi à financer une plus grande partie du déficit public par l'émission d'obligations indexées. Toutefois, dans les années 80, le stock réel d'obligations indexées a augmenté — en partie parce que la plupart de ces titres comportaient une clause de taux de change — et qu'une forte dévaluation réelle est intervenue en février 1983, mais en partie aussi parce que les besoins d'emprunt du secteur public ont nettement augmenté. L'inflation s'est accélérée et les exigences du service des obligations indexées a sensiblement alourdi le besoin d'emprunt du secteur public. Dans le cadre du Plan Cruzado de 1986, le gouvernement a suspendu la plupart des formes d'indexation financière, espérant se dégager ainsi de la spirale inflationniste que semblait provoquer cette indexation. Après l'échec de ce plan et la recrudescence de l'inflation vers la fin de 1986, les taux d'intérêt nominaux sont montés en flèche. Le gouvernement s'est alors retrouvé dans la même situation qu'au milieu des années 60 et a recommencé à émettre des obligations indexées.

Tableau 4.8A Principaux instruments financiers, pour certaines années entre 1965 et 1985

(pourcentage du PIB)

Année	Instruments non indexés			Instruments indexés				
	M1	Acceptations de change	Bons du Trésor	Total	Dépôt à terme et d'épargne	Obligations du Trésor, des Etats et des municipalités	Obligations immobilières	Total
1965	17,2	1,3	—	18,5	0,6	0,9	0,0	1,5
1970	14,6	3,4	0,3	18,3	2,8	4,4	0,8	8,0
1975	13,5	4,2	2,8	20,5	8,3	5,5	0,7	14,5
1979	9,3	2,1	3,0	14,4	10,3	3,7	0,1	14,1
1985	3,9	1,3	0,3	5,5	13,6	9,1	0,0	22,7

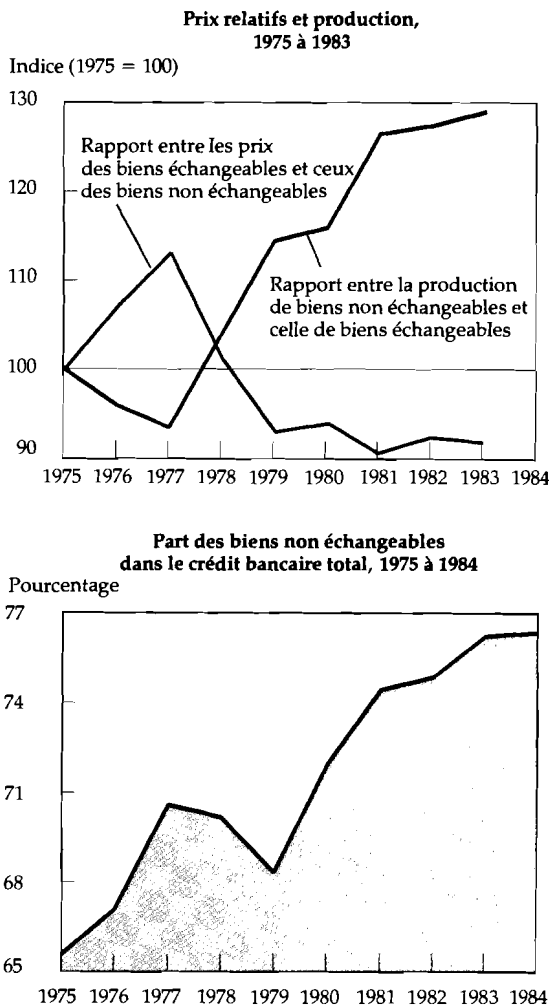
Note : 1980 a été une année anormale, une limite ayant été imposée à l'indexation financière.

Source : Pour 1965-79, Goldsmith, 1986; pour 1985, d'après des données de la banque centrale.

sure où les prêts octroyés sur la base des dépôts en devises sont libellés dans la monnaie locale, les banques perdent à chaque dévaluation si le différentiel d'intérêt est insuffisant pour couvrir la va-

riation de la valeur des monnaies en cause. Les pressions qui s'exercent alors sur la banque centrale la poussent à des accommodements. En Yougoslavie, par exemple, les pertes infligées à la

Figure 4.4 Prix, production et crédit bancaire en Colombie



Source : Hinds, 1988.

banque centrale par le système de dépôts en devises ont accru les pressions inflationnistes.

Politiques de taux de change et développement financier

Au cours des années 70, beaucoup de pays en développement ont laissé leurs taux de change s'apprécier en termes réels. Ils l'ont pu parce que les termes de l'échange leur étaient relativement favorables et qu'ils avaient accès à des prêts étran-

gers pour financer les déficits des paiements courants dus à cette évolution. L'appréciation du taux de change réel a favorisé la production de biens non échangeables aux dépens des biens échangeables et encouragé les entreprises à acheter leurs intrants à l'étranger. En conséquence, les institutions financières ont alloué une plus forte proportion du crédit aux entreprises produisant des biens non échangeables, comme le montre la Figure 4.4 pour la Colombie.

La combinaison de taux de change surévalués et de taux d'intérêt réglementés a renforcé les sorties de capitaux. Ces mouvements de capitaux étaient illégaux dans les pays où il y avait un contrôle des changes, mais les mesures de contrôle ont rarement été efficaces. La fuite des capitaux est difficile à mesurer mais, si l'on en juge d'après les disparités entre les accroissements de la dette extérieure et les emplois des fonds ressortant des comptes de la balance des paiements, en particulier pour un grand nombre de pays d'Amérique latine au début des années 80, les fuites auraient été massives. Ce phénomène n'est certainement pas propre à l'Amérique latine. Il y a eu aussi des sorties de capitaux dans le cas des pays membres de l'Union monétaire ouest-africaine, qui imposent peu de restrictions aux transferts de capitaux. Le phénomène a également touché la Thaïlande, dont la politique à l'égard des mouvements de capitaux était elle aussi relativement libérale, lorsque les taux d'intérêt ont fortement augmenté aux Etats-Unis au début des années 80; ces sorties de capitaux ont cessé lorsque les taux d'intérêt intérieurs ont été ajustés en conséquence.

La tâche de la réforme financière

Lorsque les pays en développement ont commencé à s'industrialiser, leurs marchés des capitaux n'étaient pas en mesure de fournir les services requis, situation qui justifiait un certain degré d'intervention des administrations publiques. Cependant, le recours massif à des programmes de crédit dirigé assorti de taux d'intérêt subventionnés s'est révélé un moyen inefficace de remédier aux défaillances des marchés et de redistribuer le revenu. L'instabilité de l'environnement macroéconomique, combinée au contrôle exercé sur le crédit et les taux d'intérêt, n'a fait qu'aggraver les choses. La plupart des gouvernements ont négligé de s'attaquer aux faiblesses sous-jacentes de leurs systèmes financiers; le fait de n'avoir pas suffisamment porté attention aux conditions nécessaires au développement financier n'a pas trop

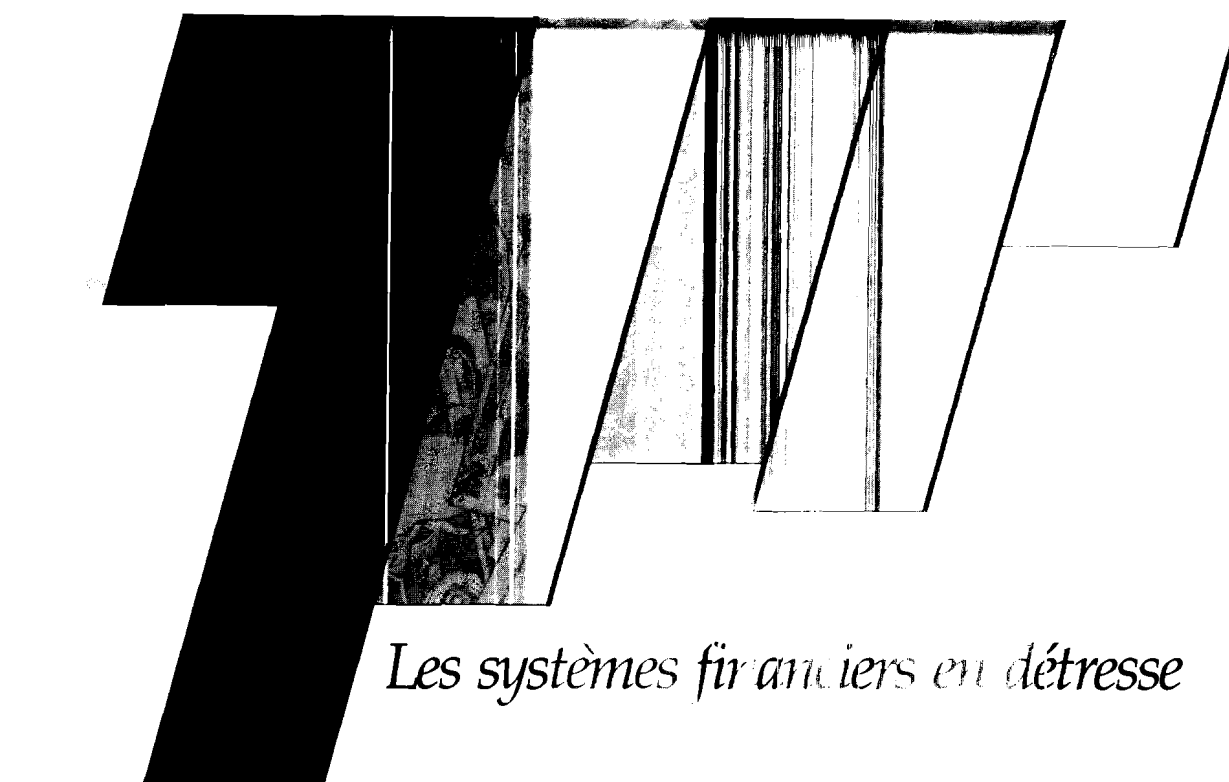
fait obstacle à la croissance pendant les années 70. Des termes de l'échange favorables et des financements étrangers bon marché permettaient en effet aux pays en développement de financer des dépenses d'investissement croissantes malgré l'étroitesse de leurs systèmes financiers. Cependant, comme l'ont montré les années 80, cela a rendu les institutions financières fragiles et vulnérables au changement.

Au début des années 80, la plupart des pays en développement ont été confrontés à une dégradation de leurs termes de l'échange, à une baisse du volume de leurs exportations, à une élévation des taux d'intérêt internationaux et à une brutale réduction des prêts étrangers. Beaucoup n'ont plus disposé des devises nécessaires pour financer de gros déficits courants, ni des ressources budgétaires nécessaires pour continuer à subventionner des secteurs inefficaces. Dans les pays qui ont dû dévaluer pour décourager les importations et stimuler les exportations, les entreprises des secteurs produisant des biens non échangeables sont devenues moins rentables et celles qui avaient emprunté en devises ont vu s'alourdir le service de leur dette. La diminution du volume des importations et l'augmentation de leur coût ont porté préjudice à la rentabilité des entreprises, de même que l'effondrement de la demande dans les pays qui se sont adaptés aux chocs par l'adoption de politiques monétaires et budgétaires plus restrictives. Beaucoup d'entreprises ont été dans l'impossibilité d'assurer le service de leurs emprunts. D'autres aspects de l'ajustement des échanges commerciaux, comme l'allègement des restric-

tions à l'importation ou des tarifs douaniers, ont eu des effets semblables : ils ont réduit la rentabilité des entreprises jusque-là protégées et accru les actifs non productifs des institutions financières. A leur tour, beaucoup d'intermédiaires financiers sont devenus insolubles.

Aujourd'hui, plus que jamais, les pays en développement doivent compter sur leurs propres ressources pour financer leur développement. On ne saurait trop insister sur l'importance de la contribution de politiques macroéconomiques saines à la constitution de systèmes financiers efficaces. Lorsqu'il est demandé à des systèmes financiers intérieurs peu développés de financer de lourds déficits publics, cela conduit invariablement à l'inflation ou à l'éviction du secteur privé du marché du crédit. L'interaction d'une inflation forte et instable et de taux d'intérêt strictement contrôlés provoque fatalement une désintermédiation financière, et a encore bien d'autres effets néfastes sur l'économie.

Etant entendu qu'une politique macroéconomique saine est indispensable, la réforme du secteur financier peut apporter une contribution importante au développement. Les Chapitres 5 à 9 passeront en revue différents aspects de l'action à entreprendre pour renforcer et améliorer les systèmes financiers des pays en développement. Cette analyse commence, au Chapitre 5, par un examen plus détaillé des graves difficultés traversées par les institutions financières et des premières mesures à prendre pour réaménager les systèmes financiers.



Les systèmes financiers en détresse

Jamais depuis les années 30 les entreprises de pays en développement n'avaient été aussi nombreuses à ne pouvoir assurer le service de leur dette. Leurs difficultés proviennent des chocs internationaux des années 80 et des conséquences qu'ils ont eues sur les différents pays et tiennent aussi aux politiques menées par les gouvernements au cours des trente dernières années. L'incapacité des entreprises à assurer le service de leur dette s'est traduite par de grandes difficultés pour nombre d'institutions financières. Dans certains pays, des débuts de crise financière ont obligé les autorités à venir en aide aux banques en difficulté. Dans d'autres, bien qu'il n'y ait pas eu de crise, les pertes des banques sont suffisamment importantes pour nécessiter l'intervention des pouvoirs publics. Le fait de ne pas intervenir est coûteux. Si l'on tarde, les pertes s'amplifient et il en va de même des coûts de la restructuration. Au cours des dix dernières années, les autorités de plus de 25 pays sont venues à l'aide d'institutions financières en difficulté. De nombreux enseignements ont pu être tirés de ces interventions.

En 1981, les autorités chiliennes ont mis en liquidation trois banques commerciales, quatre sociétés financières et une banque de développement, lesquelles représentaient au total plus d'un tiers de l'ensemble des prêts accordés par le système financier. Quatorze mois plus tard, les autorités sont à nouveau intervenues. Elles ont confié

à un comité central la gestion de huit institutions représentatives de près de la moitié de l'ensemble des prêts accordés. Elles ont consenti des aides financières à quatre des banques commerciales subsistantes sans succès.

Aux États-Unis, entre 1980 et 1988, plus de 1.000 sociétés d'épargne et de crédit (savings and loan associations - S&L) ont été fermées ou absorbées par des établissements plus solides. Au début de 1989, il n'y avait que 600 S&L, soit un cinquième de l'ensemble de ces établissements, étaient toujours insolvables et on prévoyait une perte totale d'environ 20 milliards de dollars pour la caisse d'assurance des dépôts aux S&L. Les faillites de banques commerciales sont devenues plus fréquentes, passant de 10 par an durant les années 70 à plus de 150 par an à la fin des années 80. Au début de 1989, environ 10 % des banques commerciales figuraient sur la «liste des établissements à surveiller» des organismes de contrôle.

Les cas de ce type sont spectaculaires, mais une grande partie de la détresse financière reste cachée. Lorsque les intermédiaires ont refinancé les prêts non remboursés et capitalisé les intérêts non payés, leur bilan ne rend pas compte de leur insolvabilité. Les renseignements comptables peuvent être tenus confidentiels et ceux qui sont communiqués sont souvent peu fiables. Là où des vérifications ont été effectuées sur la base des principes comptables généralement admis, il est

apparu que le poids des prêts non productifs était considérable. Dans presque tous les cas où les pouvoirs publics sont intervenus, les pertes effectives des intermédiaires se sont révélées bien supérieures aux montants. Le portefeuille d'un grand nombre d'institutions comprend une telle quantité de créances irrécouvrables ou douteuses que les pertes escomptées dépassent la somme du capital, des réserves et des provisions pour pertes : techniquement, ces institutions sont insolubles.

Si l'on disposait de renseignements fiables, on pourrait hiérarchiser les pays suivant la proportion de prêts non productifs dans l'actif total des banques. En tête de ce classement se trouveraient les pays où presque tous les intermédiaires sont rentables et solvables, et où la part des prêts non productifs ne dépasse pas 1 % ou 2 % de l'actif. En fin de classement se trouveraient les pays où la part des prêts non productifs atteint 20 %, voire davantage, et où un grand nombre, sinon la plupart, des banques sont insolubles (les pertes de certaines d'entre elles représentant de multiples fois la valeur de leurs fonds propres). Bien que, faute de données, on ne puisse évaluer précisément la détresse financière, il est évident que celle-ci est très répandue. L'Encadré 5.1 donne quelques indications sur un certain nombre de pays. Il est possible que ces données surestiment la gravité de la situation dans certains pays et qu'elles la sous-estiment dans d'autres.

Dans la plupart des cas, les banques ne sont pas dans une situation d'illiquidité (c'est-à-dire qu'elles peuvent toujours faire face aux demandes de paiement), mais leurs débiteurs sont si nombreux à ne pas pouvoir ou vouloir assurer le service de leurs emprunts qu'elles enregistrent des pertes. Le fait que certains emprunteurs manquent à leurs obligations n'a rien d'exceptionnel : même les banques saines ne s'attendent pas à ce que tous leurs prêts soient remboursés à bonne date. Mais, ce qui est sans précédent, c'est que les pertes soient telles qu'elles compromettent la rentabilité et la solvabilité de tant d'établissements et dans autant de pays. Même durant la dépression des années 30, très peu de grandes banques des pays en développement ont fait faillite.

Le fait que les banques restent ouvertes et continuent d'accepter des dépôts et d'accorder des prêts ne veut pas dire qu'elles sont solvables ou que leur insolvabilité n'a pas de coût économique — cela signifie seulement qu'elles restent liquides (Encadré 5.2). Les banques d'un pays donné peuvent enregistrer de plus grosses pertes que celles d'un autre pays tout en restant plus

liquides. Il peut donc être coûteux d'attendre pour intervenir que les banques soient dans une situation d'illiquidité. En fait, il est fort possible que dans les pays où l'aide des pouvoirs publics a permis aux banques insolubles de poursuivre leurs activités, les coûts cumulatifs de la détresse financière soient plus élevés que dans les pays où les autorités ont fermé ou restructuré ces établissements.

La restructuration bancaire n'est pas une fin en soi. Les pertes des banques reflètent les difficultés des entreprises d'autres secteurs, et ces difficultés proviennent non seulement des chocs extérieurs et des modifications de la politique économique qui en ont résulté, mais aussi des stratégies de développement appliquées par de nombreux pays. Il peut se révéler plus difficile, en partie à cause de considérations tenant à l'emploi, de résoudre les problèmes des entreprises et de changer les politiques qui en sont la cause que de restructurer les banques déficitaires. Bien qu'incontestablement l'insolvabilité des institutions financières tienne aussi à des causes plus profondes, l'analyse du présent chapitre sera centrée sur les problèmes liés au portefeuille des banques — leurs conséquences, leurs origines et les mesures propres à les éliminer.

Conséquences économiques de la détresse financière

Affaiblies par de grosses pertes, nombre d'institutions financières des pays en développement ont vu se réduire leur aptitude à assurer les services décrits au Chapitre 2. L'amointrissement de leur capacité d'améliorer l'allocation des ressources a contribué à ralentir la croissance et a entravé les tentatives d'ajustement structurel de certains pays. Lorsque les gouvernements ont préféré surseoir à la restructuration des entreprises et des intermédiaires en difficulté, l'ampleur des coûts récurrents de l'aide à fournir a compromis les efforts de resserrement des politiques monétaire et budgétaire et parfois aggravé l'instabilité macroéconomique.

Mauvaise affectation des ressources

La proportion croissante de prêts non productifs a limité le volume des crédits que les banques peuvent consentir à de nouveaux clients. De surcroît, l'affectation des crédits a souvent pris une orientation contraire à celle qui aurait été souhaitable, les banques ayant accru plutôt que réduit

Encadré 5.1 Exemples de détresse financière

Argentine. C'est la faillite d'une grande banque privée qui a déclenché la crise bancaire de 1980-82. En 1983, 71 des 470 institutions financières avaient été liquidées. Le processus de restructuration n'est pas encore achevé.

Bangladesh. Selon des estimations, 20 % des actifs de quatre banques représentant 70 % de l'ensemble du crédit auraient été improductifs en 1987. Les prêts accordés à deux entreprises publiques déficitaires représentaient 14 fois le capital total des banques.

Bolivie. A la fin de 1987, la banque centrale a liquidé deux des douze banques commerciales privées; sept autres ont déclaré de fortes pertes. Au milieu de 1988, les arriérés déclarés représentaient 92 % du patrimoine net des banques commerciales.

Chili. En 1981, les autorités ont liquidé huit établissements insolubles qui détenaient ensemble 35 % des actifs du système financier. En 1983, huit autres établissements (45 % des actifs du système) ont fait l'objet de prises de contrôle : trois ont été liquidés, cinq ont été restructurés et recapitalisés. En septembre 1988, les créances douteuses de banques commerciales que détenait la banque centrale correspondaient à près de 19 % du PNB.

Colombie. En 1985, les pertes de l'ensemble du système bancaire représentaient 140 % du capital et des réserves. Entre 1982 et 1987, six banques (24 % des actifs du système) ont fait l'objet d'interventions de la banque centrale; pendant la seule année 1985, cinq d'entre elles avaient accusé des pertes équivalentes à 202 % de leur capital augmenté des réserves.

Corée. Soixante-dix-huit entreprises insolubles dont, globalement, les dettes dépassaient les actifs de 5,9 milliards de dollars ont été dissoutes ou absorbées en 1986 et 1987. En outre, la banque centrale a abaissé les taux d'intérêt auxquels elle réescompte les créances des banques commerciales sur des entreprises en difficulté.

Costa Rica. Au début de 1987, les banques publiques, qui représentent 90 % du crédit total, considéraient comme «irrécouvrables» 32 % de leurs créances : les pertes potentielles équivalant à au moins deux fois le capital augmenté des réserves. Les pertes des banques privées étaient estimées à 21 % du capital et des réserves.

Egypte. Au début de 1980, les autorités ont été forcées de fermer plusieurs grandes sociétés islamiques d'investissement.

Espagne. Entre 1978 et 1983, 51 institutions détenant près d'un cinquième de l'ensemble des dépôts ont été renflouées; deux ont finalement été liquidées et les autres cédées à des banques saines.

Etats-Unis. Entre 1980 et 1988, près de 1.100 sociétés d'épargne et de crédit (S&L : savings and loan associations) ont été fermées ou absorbées. Au début de 1989, plus de 600 (soit un cinquième de l'ensemble des S&L) étaient insolubles et le coût de leur restructura-

tion était estimé à environ 80 milliards de dollars en valeur actuelle. En 1989, 10 % des banques commerciales figuraient sur la «liste des établissements à surveiller» des organismes de contrôle.

Ghana. Au milieu de 1988, le patrimoine net du système bancaire était négatif, ayant été totalement érodé par de lourdes pertes de change et par une forte proportion de prêts non productifs. Le coût de la restructuration est estimé à 300 millions de dollars, soit près de 6 % du PNB.

Grèce. Les prêts non productifs accordés à des sociétés industrielles en difficulté représentent plusieurs fois le capital des principales banques commerciales, qui détiennent plus de 80 % de l'ensemble des actifs bancaires.

Guinée. Le gouvernement qui a pris le pouvoir en 1984 a hérité d'un système bancaire moribond : 99 % des créances se sont révélées irrécouvrables. Les six banques d'Etat ont toutes été liquidées, et trois nouvelles banques commerciales ont été créées, comportant chacune une participation étrangère.

Kenya. Parmi les nombreuses institutions financières non bancaires créées depuis 1978, beaucoup sont insolubles et, en 1986, plusieurs des plus grandes se sont effondrées.

Koweït. On estime qu'en raison des fortes pertes esuyées par les opérateurs sur les marchés boursiers et immobiliers, 40 % des prêts bancaires ont été improductifs en 1986. Les autorités sont venues à l'aide des banques en leur accordant des prêts hautement concessionnels.

Madagascar. Au début de 1988, 25 % de l'ensemble des prêts étaient irrécouvrables et 21 % étaient jugés «difficiles à recouvrer». Etant donné le faible niveau des réserves (moins de 5 % des actifs), le système bancaire était globalement insolvable.

Malaisie. La faillite, en 1986, d'une coopérative de dépôts (Deposit Taking Cooperative, DTC), qui ne détenait que 0,2 % de l'ensemble des dépôts au système bancaire, s'est traduite par des retraits massifs de dépôts auprès d'autres DTC. Vingt-quatre DTC (2,1 % de l'ensemble des dépôts) ont été jugées insolubles et elles ont toutes été renflouées. Le capital de trois banques commerciales en difficulté (5,2 % de l'ensemble des dépôts) a été reconstitué en 1985-86.

Népal. Au début de 1988, les arriérés déclarés par trois banques (95 % du système financier) représentaient en moyenne 29 % de l'ensemble des actifs.

Norvège. Les banques commerciales et les caisses d'épargne ont subi de lourdes pertes en 1987 et 1988, à cause de l'effondrement du prix du pétrole et de prêts imprudents. Les autorités ont remplacé la direction et le conseil d'administration d'une banque influente et forcé les banques à passer les créances irrécouvrables par pertes et profits, à restructurer leurs opérations, à mobiliser de nouveaux capitaux, et à fusionner avec d'autres institutions.

Pakistan. Dans le cadre de l'ancienne réglementation, qui permettait de comptabiliser indéfiniment les produits à recevoir sans tenir compte de la classification des prêts, le coefficient de solvabilité, exprimé par le rapport des fonds propres aux actifs, de cinq grandes banques (90 % du système bancaire) était de 3 % en moyenne. La nouvelle réglementation oblige les banques à un gros effort de reconstitution de leur capital pour atteindre un coefficient analogue.

Philippines. Entre 1981 et 1987, 161 petites institutions représentant 3,5 % de l'ensemble des actifs du système financier ont été fermées. En outre, deux grandes banques publiques et cinq banques privées ont fait l'objet d'interventions des autorités. Les banques publiques ont été liquidées en 1986 et les plus grosses de leurs créances douteuses (30 % des actifs du système bancaire) ont été transférées à un organisme indépendant. Les cinq banques privées font toujours l'objet d'un contrôle de la banque centrale.

Sri Lanka. On estime que deux banques d'Etat représentant 70 % du système bancaire détiennent des actifs non productifs équivalant au moins à 35 % de leurs portefeuilles.

Tanzanie. Au début de 1987, la moitié du portefeuille des principales institutions financières faisait l'objet d'arriérés de longue durée et les pertes implicites équivalaient à près de 10 % du PNB.

Thaïlande. Le règlement de la crise traversée en 1983 par 44 sociétés de financement détenant 12 % des actifs du système financier a coûté 190 millions de dollars, soit 0,5 % du PNB. Entre 1984 et 1987, cinq banques (un quart des actifs bancaires) ont fait l'objet d'interventions des pouvoirs publics.

Turquie. Une crise financière a éclaté en 1982 avec l'effondrement de plusieurs courtiers, et le renflouement de cinq banques a coûté l'équivalent de 2,5 % du PNB. Depuis 1985, deux grandes banques ont été restructurées, mais il faudra peut-être aller plus loin. D'après les déclarations des banques, les pertes seraient de 6 % mais, selon certaines estimations, elles dépassent 10 %.

*UMOA*¹. Dans les pays membres de l'UMOA, plus de 25 % des crédits bancaires sont non productifs. Au moins 20 banques primaires sont en faillite : les crédits non productifs représentent près de six fois la somme de leur capital, de leurs réserves et de leurs provisions.

Uruguay. Après la faillite de plusieurs banques en 1981-82, la banque centrale a commencé à aider les banques en rachetant leurs actifs les plus compromis; en 1983, elle avait acquis 830 millions de dollars de créances douteuses. On a estimé à 350 millions de dollars, soit 7 % du PNB, le coût potentiel de la reconstitution du capital des banques.

¹Union monétaire ouest-africaine, comprenant le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo.

Encadré 5.2 Solvabilité et liquidité bancaires

Une banque est solvable si la valeur de ses actifs dépasse celle de ses engagements envers les déposants et autres créanciers; sa «situation nette» correspond à l'excédent de ses actifs par rapport à ses engagements. Plus cet excédent est élevé, mieux elle est protégée contre l'insolvabilité, c'est-à-dire plus elle peut subir une diminution de ses actifs tout en restant solvable. Les organismes chargés du contrôle des banques essaient de veiller à ce que les établissements disposent d'un capital suffisant, le minimum requis étant souvent défini en pourcentage des actifs totaux ou des actifs à risque. Si, par exemple, le ratio fonds propres/actifs requis est de 5 %, une banque ayant 100 millions de dollars d'actifs et 98 millions de dollars d'engagements (la situation nette étant donc de 2 millions de dollars) sera enjointe de trouver 3 millions de fonds propres supplémentaires pour porter sa situation nette à 5 millions de dollars. Nombre de banques des pays en développement sont insolubles et ne sont pas en mesure de gagner les sommes importantes nécessaires pour rétablir leur solvabilité; la situation nette négative de certaines de ces banques représente une valeur multiple de celle de leurs fonds propres.

Une banque est liquide tant qu'elle peut couvrir au jour le jour les dépenses d'exploitation et les retraits. Une banque caractérisée par un fort degré d'endettement peut donc rester liquide longtemps après être devenue insolvable. Si certains pays n'ont pas subi de retraits massifs des dépôts, cela signifie non pas que leurs banques sont plus saines que celles de pays où des retraits massifs ont eu lieu, mais simplement qu'elles sont plus liquides. L'appartenance des banques au secteur public, la disponibilité de garanties implicites ou explicites des dépôts, l'apport périodique de liquidités aux banques fragiles et l'existence d'un environnement macroéconomique stable font que les déposants sont moins portés à retirer leurs fonds des banques insolubles et aident donc celles-ci à rester liquides.

leurs prêts à leurs clients les moins solvables, tout particulièrement aux grands emprunteurs. L'octroi de nouveaux prêts à des entreprises en difficulté aurait pu être une bonne chose si ces dernières les avaient utilisés à des fins de restructuration ou si elles avaient été simplement dans une situation d'illiquidité et non d'insolvabilité. Mais une grande partie des nouveaux prêts a simplement financé le service d'emprunts antérieurs ou prolongé l'existence d'entreprises non viables. En accordant des fonds supplémentaires à des emprunteurs incapables d'utiliser rentable-

ment les ressources dont ils disposaient déjà, les prêteurs ont retardé le processus d'ajustement.

La mauvaise affectation du crédit imputable à la détresse financière a été plus ou moins prononcée suivant les pays. Dans certains pays, les pertes se sont progressivement accumulées du fait que les banques, se conformant aux directives des pouvoirs publics, ont continué de prêter aux secteurs non rentables. Dans d'autres pays, cependant, les portefeuilles de prêt se sont détériorés rapidement, surtout dans les pays très endettés, après les chocs du début des années 80. Une forte proportion de leurs clients s'étant soudainement trouvés en difficulté, les banques ont dû consentir des crédits supplémentaires dans les cas les plus graves afin d'éviter de faire elles-mêmes faillite. Les emprunteurs ont aussi contracté de nouvelles dettes pour assurer le service d'emprunts antérieurs, d'origine tant intérieure qu'extérieure. Dans les pays qui ont enregistré des difficultés financières aiguës, une part croissante des crédits est allée au service de la dette et non à l'investissement. Comme l'indique la Figure 5.1 pour un certain nombre de pays, le rapport des crédits nouveaux à l'investissement a augmenté après 1980.

La détresse financière généralisée accroît la demande de crédit et elle est par conséquent un facteur de hausse des taux d'intérêt réels. Dans plusieurs pays en développement, les taux d'intérêt réels ont souvent été extrêmement élevés durant les années 80, dépassant largement le rendement de l'investissement. Bien qu'on ait proposé diverses explications du niveau élevé des taux d'intérêt réels (attente d'une dévaluation, inflation plus faible que prévu, politiques monétaires restrictives, emprunts massifs du secteur public, raréfaction de l'épargne extérieure, etc.), c'est surtout pour éviter la faillite que les entreprises acceptaient d'emprunter à des taux d'intérêt réels bien supérieurs au rendement du capital. Les pays où les taux prêteurs réels ont été les plus élevés (Argentine, Chili, Colombie, Costa Rica, Turquie et Uruguay) sont sans exception ceux dont les entreprises et les intermédiaires financiers ont traversé de graves difficultés financières.

L'affectation des nouveaux prêts aux paiements des intérêts, jointe aux niveaux élevés des taux d'intérêt réels dans certains pays, a paralysé l'investissement et, par conséquent, la production. L'investissement brut des pays en développement a diminué, passant d'une moyenne de 25,1 % du PNB en 1978 à 21,7 % en 1986. La baisse a été

particulièrement forte dans les 17 pays très endettés, où l'investissement brut est passé, durant cette même période, de 25,0 % à 17,5 % du PNB, niveau à peine suffisant pour maintenir le stock de capital existant. Bien que les principales causes du recul de l'investissement aient été la contraction de la demande globale et l'intensification de l'instabilité macroéconomique, la détresse financière y a également contribué.

La moindre capacité du système financier à orienter le crédit vers des emprunteurs rentables a compromis les réformes structurelles entreprises par certains pays. La réussite de l'ajustement est en grande partie subordonnée au redéploiement des ressources affectées à des utilisations peu productives au profit des entreprises plus rentables. Le fait de continuer à prêter à des entreprises non rentables a fait obstacle à cette réorientation et aussi empêché le financement d'investissements rendus rentables par les modifications apportées à la politique économique, comme une dévaluation ou une réduction des droits de douane. Cela a pour effet, à court terme, de retarder la reprise de l'expansion économique et, à plus long terme, en détournant les ressources de l'investissement, de réduire les perspectives de croissance.

Conséquences macroéconomiques de la détresse financière

Au XIXe siècle, quand il n'existait pas encore de mécanismes d'assurance des dépôts ni de prêteurs publics de dernier ressort, la détresse financière avait généralement des effets déflationnistes. Les rumeurs d'insolvabilité bancaire déclenchaient des retraits massifs des dépôts, qui obligeaient jusqu'aux banques solvables à demander le remboursement de leurs créances. Il en résultait une contraction de la masse monétaire et une baisse correspondante de l'activité économique. A présent, les banques centrales des pays en développement sont rompues à l'injection de liquidités dans le système financier. Elles sont parvenues à enrayer des débuts de retraits massifs des dépôts bancaires, par exemple, au Chili en 1983 et en Malaisie en 1986. Parfois, les dépôts ont été soudainement transférés d'une catégorie d'intermédiaires financiers à une autre, considérée comme plus sûre. En 1980, en Argentine, les déposants ont retiré leurs avoirs des banques intérieures privées, dont plusieurs avaient été défaillantes, pour les placer auprès de banques publiques ou sous contrôle étranger. Ces mouvements ont mis en dif-

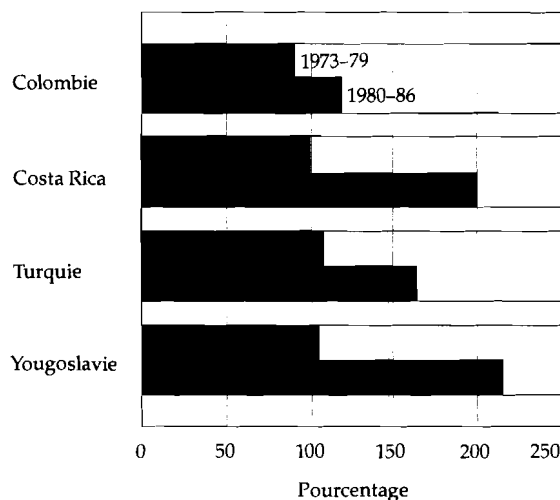
ficulté les institutions qui ont perdu des dépôts, mais les autorités monétaires ont été en mesure d'éviter de fortes baisses de la liquidité totale.

L'existence d'un prêteur de dernier ressort a permis d'éviter les paniques bancaires, mais la détresse financière de ces dernières années a néanmoins été un facteur d'instabilité macroéconomique, tout particulièrement dans les pays très endettés. Cependant, lorsque la production a baissé, la masse monétaire a généralement augmenté au lieu de se contracter comme c'était le cas au XIXe siècle. Dans de nombreux pays, du fait de la fragilité des entreprises et des institutions financières, les autorités ont difficilement pu donner une orientation plus restrictive à leur politique monétaire ou budgétaire sans aggraver la situation des banques déficientes. Ainsi, bien que de nombreux pays aient tenté de redresser les déséquilibres macroéconomiques en resserrant leurs politiques budgétaire et monétaire, la nécessité de venir en aide aux banques en difficulté et à leurs emprunteurs a compromis ces efforts. Aux Philippines, par exemple, les subventions versées aux institutions financières sous contrôle public ont atteint l'équivalent de 3,4 % du PNB en 1986, rendant difficile la réduction du déficit budgétaire.

Dans nombre de pays, le gouvernement est venu en aide aux banques en transférant à la banque centrale le risque de change lié aux engagements des banques libellés en devises. Les banques centrales ont ainsi échangé des engagements en monnaie nationale contre des engagements en devises. En cas de dépréciation ultérieure des monnaies nationales, les créances des banques centrales ont perdu de leur valeur et ces pertes ont exercé un effet expansionniste indirect, les montants versés par les banques aux banques centrales étant insuffisants pour leur permettre d'acheter les devises nécessaires au règlement de leurs obligations. Pour pouvoir acquérir ces devises, les banques centrales ont dû imprimer de la monnaie. Dans certains pays, la différence entre ce que la banque centrale a versé au titre d'engagements extérieurs et ce qu'elle a perçu des banques et des administrations publiques explique une grande partie de l'expansion monétaire. Les pertes des banques centrales du Costa Rica, de l'Equateur et de la Yougoslavie ont parfois dépassé le montant des nouveaux crédits consentis par le système bancaire intérieur (Figure 5.2).

Un petit nombre de pays (parmi lesquels l'Argentine, la Bolivie et la Yougoslavie) ont tenté de soulager la détresse financière en abaissant les taux

Figure 5.1 Rapport entre le crédit nouveau et l'investissement dans certains pays en développement, 1973 à 1979 et 1980 à 1986

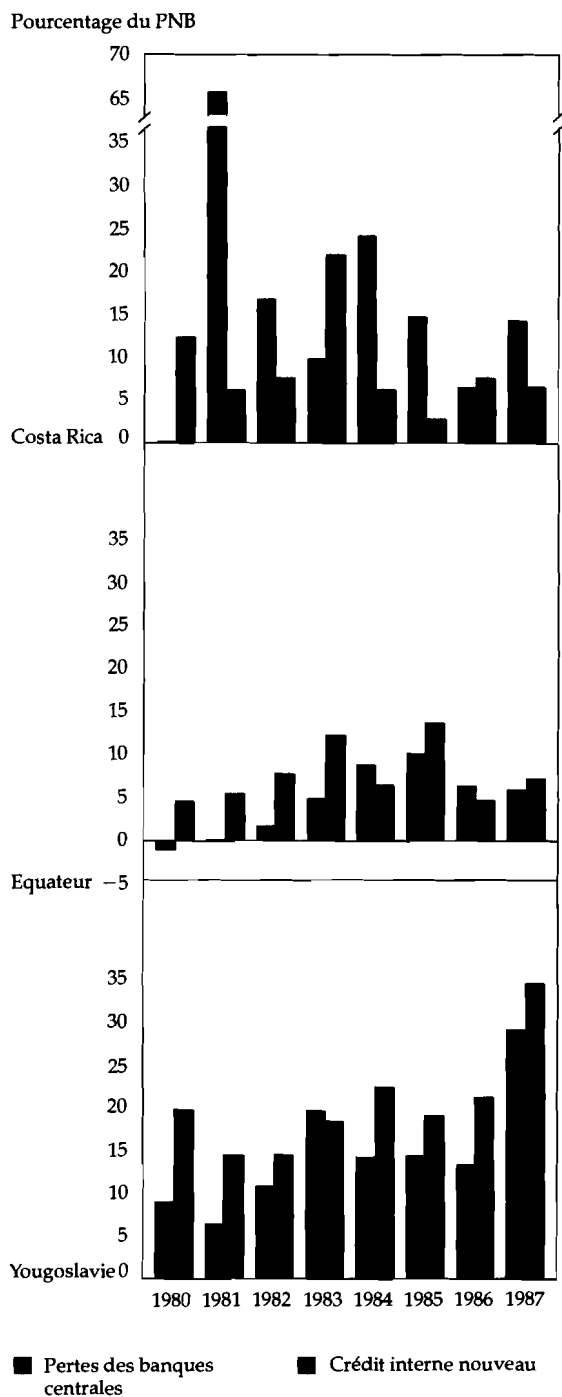


Note : Par crédit nouveau, on entend la variation de l'encours du crédit au secteur non financier. Par investissement, on entend la formation brute de capital fixe.
Source : FMI, *Statistiques financières internationales*, et données de la Banque mondiale.

d'intérêt. La baisse des taux de rémunération des dépôts a toutefois contribué à l'inflation et à la fuite des capitaux en incitant les détenteurs de patrimoine à délaisser les actifs financiers intérieurs au profit de biens ou d'actifs financiers extérieurs. Le processus de désintermédiation et la contraction de la demande d'actifs financiers intérieurs ont aggravé les difficultés des banques, et la diminution de la demande de monnaie a aussi amplifié les effets inflationnistes d'une création monétaire excessive.

La détresse financière n'est peut-être pas la principale cause de l'inflation, mais l'interaction complexe entre la fragilité du système financier et la politique macroéconomique y entre certainement pour beaucoup. La détresse financière et l'inflation se renforcent mutuellement. Les mesures prises pour aider les banques ont souvent amplifié l'inflation, aggravant ainsi la situation qu'elles étaient censées assainir. Si l'on veut résoudre les problèmes posés par les portefeuilles des banques et éviter leur réapparition, il est indispensable de mieux comprendre pourquoi tant

Figure 5.2 Pertes des banques centrales et crédit interne nouveau dans certains pays en développement, 1980 à 1987



Note : Les pertes des banques centrales sont représentées par la ligne «Autres postes (net)» des banques centrales (*Statistiques financières internationales*, ligne 17r), laquelle reflète principalement les pertes résultant d'ajustements apportés à la valeur des avoirs en devises.
 Source : FMI, *Statistiques financières internationales*, et données de la Banque mondiale.

d'entreprises ne peuvent ou ne veulent pas assurer le service de leurs emprunts.

Origines de la détresse financière

Les explications des difficultés financières des entreprises peuvent être regroupées en trois catégories : environnement macroéconomique, politique industrielle et financière, comportement des débiteurs et des créanciers. L'importance des facteurs macroéconomiques apparaît le plus clairement dans le cas des pays à qui leur dette extérieure impose de lourdes charges. Les pays où la détresse financière intérieure est le plus aiguë sont généralement ceux dont les problèmes d'endettement extérieur sont le plus graves. Sous l'effet des chocs extérieurs qui ont conduit à la crise internationale de la dette et des modifications des politiques économiques qu'ils ont entraînées, beaucoup d'entreprises se sont retrouvées non rentables et incapables d'assurer le service de leurs emprunts, tant intérieurs qu'extérieurs.

Les chocs macroéconomiques du début des années 80 ne sont toutefois qu'une cause immédiate de la détresse financière. Les politiques financières et industrielles appliquées par nombre de pays durant les années 60 et 70 avaient rendu les systèmes financiers fragiles et vulnérables au changement. Il avait souvent été demandé aux banques d'accorder des crédits subventionnés aux entreprises de régions ou de secteurs privilégiés. Dans certains pays, les entreprises des secteurs prioritaires ont régulièrement été non rentables. Dans d'autres pays, elles n'ont fait de bénéfices qu'aussi longtemps qu'elles étaient protégées. Aujourd'hui, ces entreprises représentent une large part des prêts non productifs.

Dans la plupart des cas, la situation macroéconomique, les programmes d'orientation du crédit et l'action exercée sur les taux d'intérêt sont les principaux facteurs qui expliquent les difficultés actuelles des entreprises et de leurs créanciers (comme on l'a vu au Chapitre 4). Mais ces facteurs ne sont pas les seuls responsables. Nombreux sont les pays dont les autorités n'ont pas prêté une attention suffisante aux répercussions que divers éléments — concentration des risques, qualité des flux d'information, adéquation des régimes juridiques, caractéristiques du cadre réglementaire — peuvent avoir sur l'efficacité financière. Cette négligence a permis aux emprunteurs et aux prêteurs d'adopter des comportements qui ont contribué aux pertes des banques.

Le comportement des emprunteurs s'est en particulier caractérisé par la tendance de certains

groupes d'entreprises des pays en développement à recourir massivement à des fonds empruntés. Comme on l'a vu au Chapitre 4, le coefficient d'endettement élevé de ces entreprises résulte en partie des mesures d'orientation du crédit appliquées par les autorités. La disponibilité de crédits assortis de taux d'intérêt réels faibles ou négatifs a découragé l'expansion des dépôts intérieurs et fortement poussé les emprunteurs à s'endetter, incitation qui était en outre renforcée, dans la plupart des pays, par la réglementation fiscale et par le sous-développement des marchés des titres. Du fait du rationnement du crédit, seules les entreprises disposant d'un accès privilégié aux prêteurs pouvaient recourir massivement à l'emprunt. Ces emprunteurs privilégiés étaient notamment les sociétés, dont les entreprises publiques, appartenant aux secteurs prioritaires, et les sociétés appartenant à des conglomérats industriels-financiers. Là où les banques étaient détenues par le secteur privé, le rationnement du crédit subventionné a incité les sociétés à acquérir leurs propres banques afin de s'assurer les avantages de crédits bon marché en se prêtant généreusement des fonds à elles-mêmes.

L'augmentation des coefficients d'endettement a notamment eu pour inconvénient de rendre les entreprises plus vulnérables à une baisse des bénéfices ou à une hausse des taux d'intérêt. Les entreprises qui ont été le plus handicapées par le rétrécissement de leurs bénéfices et de leurs marges brutes d'autofinancement au début des années 80 étaient déjà très endettées lorsque l'activité économique a commencé à se détériorer. Nombre d'entre elles ont aggravé leur situation en réagissant à la baisse de leurs chiffres d'affaires et au manque de liquidités par de nouveaux emprunts et non par une réduction des coûts (licenciements, fermeture d'usines, etc.). Certaines, pensant que le fléchissement de l'activité serait de courte durée, considéraient l'emprunt comme la meilleure stratégie. Pour celles qui étaient au bord de la faillite, le recours à des emprunts supplémentaires apparaissait comme la seule ligne d'action possible. D'autres, dans des pays où il était déjà arrivé que les pouvoirs publics «renflouent» les entreprises surendettées, misaient sur de nouvelles interventions. Cette supposition s'est souvent révélée bien fondée. Par exemple, les autorités monétaires coréennes, en 1972 et à nouveau en 1982, ont abaissé les taux prêteurs parce que les taux en vigueur mettaient en danger un trop grand nombre d'emprunteurs. En Turquie, les entreprises publiques traversant une passe finan-

cière difficile ont régulièrement bénéficié de substantiels transferts budgétaires. Au Chili, la banque centrale a accordé des conditions avantageuses aux banques, refinançant la dette d'emprunteurs en difficulté mais viables.

Les entreprises n'ont pu emprunter davantage qu'avec l'assentiment de leurs banquiers. Le concours de ces derniers était souvent acquis, lorsque l'établissement financier appartenait au même conglomérat que ses clients. Au Chili, en Colombie, en Espagne et en Thaïlande, par exemple, la plupart des emprunteurs défaillants ont été des sociétés apparentées. Il a souvent été ordonné aux banques publiques de continuer à prêter aux entreprises publiques et aux secteurs prioritaires — autre cas où les parties en cause n'ont pas agi en toute indépendance. D'autres banquiers ont continué de prêter à des entreprises non rentables, tout particulièrement à de grandes sociétés, pour leur éviter une faillite qui se serait répercutée sur les banques. L'examen des banques qui ont fait faillite ou qui connaissent de graves difficultés révèle presque invariablement des erreurs de gestion de ce type (Encadré 5.3).

Les autorités ont également influencé les banquiers par d'autres moyens. Bien qu'il n'existe de dispositifs explicites d'assurance des dépôts que dans un petit nombre de pays en développement (Colombie, Inde, Kenya, Philippines, Trinité-et-Tobago, Turquie et Venezuela), il est devenu évident que les autorités protégeraient à tout le moins les dépôts aux banques publiques et aux grandes banques privées. Malgré les difficultés des années 80, les déposants n'ont perdu de l'argent que dans un petit nombre de pays. L'assurance implicite des dépôts a permis d'éviter le déclenchement des retraits massifs mais, par la même occasion, supprimé la discipline qu'imposait cette menace. Les déposants ne se préoccupant plus de l'état des portefeuilles des banques, des établissements dont les fonds propres étaient insuffisants ont pu poursuivre leurs activités et les banquiers ont été encouragés à prendre de plus grands risques. Plus le montant des fonds propres mis en jeu est faible, plus les banquiers sont enclins à «parier la banque» en finançant des projets risqués.

Les erreurs de gestion et ces comportements spéculatifs persistent parce que la réglementation et le contrôle prudentiels sont insuffisants dans de nombreux pays. La réglementation prudentielle a pour double objectif de prévenir un comportement excessivement risqué des prêteurs et, s'il devait néanmoins se produire des problèmes, d'obliger les prêteurs à les régler dans les

Encadré 5.3 Comment la mauvaise gestion bancaire chasse la bonne

C'est en grande partie par la qualité de leur gestion que les banques saines se distinguent des autres et, dans la plupart des pays, les établissements financiers les mieux gérés ont réussi à rester solvables. En l'absence d'une réglementation et d'un contrôle efficaces, on constate fréquemment quatre types d'erreurs de gestion :

- *Mauvaise gestion technique.* Sur le plan technique, l'erreur la plus courante est l'application de politiques de prêt déficientes, généralement imputables à l'insuffisance des contrôles internes, à l'inadéquation de l'analyse du crédit, ou à des pressions politiques. Souvent, ces politiques de prêt se traduisent par une concentration excessive des risques, une forte proportion des crédits allant à un seul emprunteur ou à une seule région ou branche d'activité. Les banques accordent parfois des prêts excessifs aux sociétés parentes ou à leurs propres dirigeants. L'asymétrie de leurs actifs et de leurs engagements — en termes de monnaies, de taux d'intérêt ou d'échéances — est une autre erreur technique couramment observée.

- *Recours à des expédients comptables.* L'apparition de pertes marque un tournant important pour la gestion d'une banque. Si les organismes de contrôle ou les conseils d'administration remplissent bien leurs fonctions, les pertes seront déclarées et des mesures correctives seront prises. Sinon, les banquiers risquent d'avoir recours à des expédients et « d'habiller » les bilans pour tenter de dissimuler les pertes passées et actuelles. Pour ce faire, les procédés sont multiples. Afin de ne pas éveiller l'attention des actionnaires, ils continuent souvent, malgré la détérioration des bénéfices, à verser les mêmes dividendes, ce qui peut les amener à réduire la part du revenu affectée à la constitution de provisions pour pertes, au détriment de l'adéquation des fonds propres. Si les dividendes qu'ils veulent verser dépassent les bénéfices, ils peuvent, même si cela les oblige à payer davantage d'impôts,

avoir recours à des procédés comptables qui, sur le papier, feront apparaître un bénéfice net supérieur. En les rééchelonnant, ils peuvent revaloriser artificiellement des créances douteuses, et faire ainsi l'économie de provisions. La capitalisation des intérêts impayés gonfle les bénéfices en augmentant le revenu apparent. Il leur est également possible d'anticiper l'inscription des revenus et de différer celle des dépenses.

- *Gestion désespérée.* Lorsque les pertes sont trop importantes pour être dissimulées par des expédients comptables, les banquiers peuvent, en désespoir de cause, passer à d'autres stratégies. Les plus courantes sont le financement de projets risqués par des prêts assortis de taux d'intérêt plus élevés, et la spéculation sur les marchés boursier et immobilier. Ces stratégies impliquent toutefois la prise de plus gros risques et peuvent fort bien se solder par de nouvelles pertes. Ce sont alors les flux de trésorerie qui posent des problèmes : il leur devient plus difficile de verser des dividendes, de couvrir les coûts de fonctionnement et de satisfaire aux demandes de retrait des déposants avec le produit des actifs de bonne qualité qui leur restent. Pour éviter une crise de liquidité, ils peuvent offrir des taux créditeurs élevés pour attirer de nouveaux dépôts, mais le renchérissement du coût de leurs ressources finit par aggraver les difficultés.

- *Fraude.* C'est parfois à un comportement frauduleux que sont dues les premières pertes mais, une fois que l'illiquidité paraît inévitable, la fraude devient fréquente. Lorsque la fin est proche, les banquiers sont tentés de s'accorder à eux-mêmes des prêts qu'ils ont peu de chances de rembourser. Le « transfert de propriété » de sociétés détenues en partie par la banque ou le banquier est une autre forme courante de fraude : si la société est rentable, le banquier s'arrangera pour l'acheter à la banque à bas prix et, si elle n'est pas rentable, il la vendra à la banque pour un prix élevé.

meilleurs délais. Cependant, dans la plupart des pays, les déficiences de la réglementation ont rendu possibles des opérations de prêt risquées et, du fait de l'inefficacité des contrôles, les banques ont pu ne pas tenir compte de leurs pertes. Faute d'obtenir en temps voulu des données comptables fiables, les autorités ne peuvent se faire une idée précise de la santé des intermédiaires financiers placés sous leur contrôle. L'efficacité du contrôle revêt une importance particulière en cas de libéralisation financière, car la déréglementation incitera probablement les intermédiaires à se lancer dans des opérations de prêt qu'ils connaissent moins bien et qui seront par

conséquent plus risquées. Comme le démontre l'Encadré 5.4, la combinaison de mesures de déréglementation et d'un contrôle inadéquat s'est révélée très coûteuse dans le cas des sociétés d'épargne et de crédit des Etats-Unis. On trouvera au Chapitre 9 des données complémentaires sur l'expérience de plusieurs pays en développement qui ont libéralisé leurs secteurs financiers.

Le manque de clarté des dispositions juridiques applicables aux banques insolubles a constitué un autre obstacle à une intervention rapide. En Argentine, par exemple, la loi régissant les activités de la banque centrale ne lui donne pas pouvoir de prendre le contrôle de banques, de rempla-

cer les dirigeants et les administrateurs, ni d'ordonner aux actionnaires d'apporter de nouveaux capitaux. De ce fait, son intervention a déclenché de nombreux procès en justice.

Parce qu'il leur était difficile de saisir les emprunteurs manquant à leurs engagements, de nombreuses banques ont subi des pertes. Dans certains pays, le défaut de paiement délibéré est encouragé par la lenteur et la complexité des pro-

cédures de mise en faillite et de saisie. En Egypte, au Pakistan, au Portugal et en Turquie, par exemple, les procédures de recouvrement des prêts prennent souvent plusieurs années (Chapitre 6, Encadré 6.4). Dans d'autres pays, les défauts de paiement délibérés tiennent davantage à des raisons politiques : les emprunteurs des secteurs prioritaires comme l'agriculture savent que les autorités hésitent à laisser les prêteurs recourir

Encadré 5.4 La crise des sociétés d'épargne et de crédit aux Etats-Unis : les leçons du risque moral

Plus de 500 des 3.000 sociétés d'épargne et de crédit (S&L) que comptent les Etats-Unis étaient insolubles au début de 1989. Le coût pour la Société fédérale d'assurance des S&L (Federal Savings and Loan Insurance Corporation, FSLIC) de la restructuration de ces établissements, par le moyen de liquidations, de fusions et d'absorptions assistées, était estimé, au début de 1989, à environ 80 milliards de dollars (valeur actuelle). Comme ses propres actifs n'auraient pas suffi à couvrir ses obligations potentielles, la FSLIC n'avait pas été en mesure de fermer, ou de se débarrasser par d'autres moyens, d'un grand nombre des établissements insolubles et, par conséquent, des S&L accusant des pertes avaient été autorisées à poursuivre leurs activités. Au début de 1989, le Gouvernement des Etats-Unis a annoncé son intention de fournir à la FSLIC les ressources qui lui manquaient en combinant l'apport de fonds publics et une augmentation des primes d'assurance demandées aux S&L.

Les difficultés du secteur des S&L ont commencé à la fin des années 70. De longue date, les S&L accordaient des prêts hypothécaires à taux fixe d'une durée de 20 à 30 ans et se finançaient au moyen de dépôts à court terme. L'accélération de l'inflation à la fin des années 70 et au début des années 80 et l'augmentation correspondante des taux d'intérêt que les S&L ont dû servir sur les dépôts ont fortement déprimé leurs bénéfices.

La réaction du Congrès des Etats-Unis et des assemblées législatives de plusieurs Etats a été d'autoriser les S&L à élargir la gamme de leurs activités de prêt et d'emprunt. Les plafonds imposés aux taux d'intérêt créditeurs ont été progressivement éliminés, et le montant maximum des dépôts garantis a été porté de 40.000 dollars à 100.000 dollars. Malheureusement, les législateurs ont moins prêté attention au renforcement du système de réglementation et de contrôle pruden- tiels. L'élargissement des activités autorisées a donné aux S&L de nouvelles possibilités de gain, mais aussi de perte. Elles n'avaient à mettre en jeu qu'un faible montant de leurs propres ressources; toute perte supérieure à ce montant devait être absorbée par la FSLIC. Cela les a fortement incitées à prendre de plus

grands risques, sachant qu'en cas de succès elles conserveraient la totalité des gains, mais qu'en cas d'échec elles ne supporteraient qu'une partie des pertes. De surcroît, le montant des primes d'assurance était calculé sur la base d'un taux forfaitaire par dollar reçu en dépôt, de sorte que la structure des primes n'a pas dissuadé la prise de risques. Les économistes et les spécialistes de l'assurance utilisent le terme de «risque moral» pour décrire la situation créée par pareilles distorsions des incitations.

Seule une minorité de S&L a cédé à la tentation du risque moral, mais celles-là ont été très actives. Et plusieurs facteurs sont venus alourdir leurs pertes : des réformes de la législation fiscale ont réduit l'attrait des investissements immobiliers (dans lesquels un grand nombre de ces S&L s'étaient engagées); l'activité économique s'est fortement ralentie dans les régions productrices de pétrole, en particulier le Texas; les autorités ont tardé à remédier à la situation par l'imposition de règles prudentielles; la fermeture de S&L insolubles a été différée; enfin, le système comptable utilisé pour déterminer les bénéfices et la solvabilité était fondé sur la valeur d'acquisition et non la valeur courante du marché.

Des enseignements précieux (mais coûteux) ont pu être tirés de cette expérience; la mise en place d'une réglementation prudentielle appropriée doit accompagner la déréglementation économique des établissements recueillant des dépôts qui sont explicitement ou implicitement garantis par les administrations publiques; il est essentiel de maintenir les fonds propres à un niveau adéquat, de préférence lié au niveau des risques pris; il peut être utile de déterminer les primes d'assurance en fonction des risques; il importe d'exercer un contrôle rigoureux et de confier cette fonction à un personnel compétent et bien rémunéré; il est indispensable que les systèmes de comptabilisation soient fondés sur les valeurs du marché. Enfin, dès qu'un établissement donne des signes d'insolvabilité, une intervention régulatrice rapide est nécessaire pour empêcher que de petits problèmes ne débouchent sur de coûteuses catastrophes.

à une saisie. Au Ghana et en Inde, par exemple, la fréquence des défauts de paiement chez les petits exploitants agricoles est particulièrement élevée.

En somme, dans de nombreux pays, les insuffisances de la réglementation et du contrôle prudentiels, conjuguées à celles des systèmes juridiques, ont permis aux prêteurs et aux emprunteurs de se conduire d'une manière qui a aggravé les pertes des banques.

Enseignements de la restructuration financière

Au cours des années 80, les difficultés des institutions financières de certains pays ont précipité des crises, obligeant les autorités à intervenir. Comme l'indique l'Encadré 5.1, les interventions sont allées de la fermeture d'un petit nombre d'intermédiaires financiers ne représentant qu'une faible proportion des actifs totaux — comme en Malaisie — à la fermeture et au remplacement de la quasi-totalité des banques — comme en Guinée. Beaucoup d'autres pays, en particulier ceux qui envisagent d'appliquer de plus vastes programmes de réforme structurelle, seront confrontés, dans les prochaines années, à des choix difficiles en ce qui concerne la restructuration de leurs institutions financières et la refonte de leurs systèmes financiers. Il est même possible que certains des pays ayant déjà pris des mesures doivent intervenir à nouveau, car beaucoup des établissements encore en activité sont insolvables.

La restructuration du système financier est à la fois une épreuve et une occasion. Toutes les institutions ne valent pas la peine d'être recapitalisées, certaines doivent être fermées ou absorbées par d'autres, plus robustes. La restructuration donne aux pays une chance d'établir des systèmes financiers qui soient mieux à même de répondre aux besoins d'économies en mutation.

Justification de l'intervention

Durant les années 80, plus de 25 pays en développement ont entrepris une vaste réorganisation de leurs institutions financières. Dans la plupart des cas, une crise financière avait éclaté ou était imminente et les gouvernements ne pouvaient pas ne rien faire. D'autres pays, comme le Pakistan et Sri Lanka, n'ont pas subi de crise mais ont néanmoins pris des mesures pour renforcer leurs systèmes financiers. Plusieurs des économies à planification centrale ont décidé de réorganiser leurs systèmes financiers afin d'en accroître l'efficacité

et la compétitivité. Il reste que, dans beaucoup de pays, l'hésitation des autorités à intervenir s'est soldée par des pertes persistantes au niveau des institutions financières et par une reprise plus lente au niveau macroéconomique.

Il est possible que, dans certains pays, les autorités ne se rendent pas compte de la gravité de la situation, car la fragilité d'une banque n'apparaît pas toujours dans ses états financiers vérifiés. Cependant, même lorsqu'elles sont conscientes du problème, il arrive souvent qu'elles ne souhaitent pas intervenir. Leur attitude peut être d'espérer qu'une intervention ne sera pas nécessaire, parce que les emprunteurs en défaut commenceront à rembourser, ou parce que les banques constitueront des provisions suffisantes au titre de leurs créances irrécouvrables. Mais comme en témoigne l'Encadré 5.5, la probabilité d'une guérison spontanée est faible. D'autres considérations — coûts budgétaires de la restructuration, problèmes d'équité posés par la prise en charge des pertes, embarras où les mettent les défauts de paiement d'entreprises publiques ou d'alliés politiques, ou crainte de retraits massifs des dépôts bancaires — incitent également les gouvernements à refuser d'admettre le problème aussi longtemps qu'ils le peuvent.

S'il n'y a pas de crise, les pouvoirs publics devraient-ils intervenir dans le seul but de soulager la détresse financière? L'une des raisons pour lesquelles la plupart peuvent y être obligés est qu'à cause de leurs interventions antérieures le marché ne résoudra certainement pas le problème de lui-même. En garantissant implicitement ou explicitement les dépôts et en venant régulièrement au secours des banques et des entreprises en difficulté, les autorités ont étouffé les forces du marché qui, en d'autres circonstances, auraient éliminé ou réorganisé les entreprises non rentables et réparti les pertes correspondantes. Tant que les autorités n'iront pas plus loin, en remplaçant aussi le marché dans sa fonction de répartition des pertes, celles-ci continueront. A mesure qu'elles s'amplifieront, il en coûtera de plus en plus cher de venir en aide aux institutions en cause et le coût cumulatif de cette assistance périodique finira par dépasser le coût exceptionnel d'une restructuration.

Les gouvernements peuvent soit aller plus loin, en remplaçant le marché dans sa fonction de répartition des pertes, soit faire marche arrière, en cessant de garantir les dépôts et d'aider financièrement les intermédiaires financiers non rentables, de manière qu'il incombe au secteur privé de résoudre les problèmes. Dès lors que les pertes

Encadré 5.5 Les banques peuvent-elles «s'en tirer toutes seules»?

Les pouvoirs publics se sont souvent abstenus d'intervenir dans le secteur financier, dans l'espoir que les banques déficientes se tireraient elles-mêmes de leurs difficultés. Plutôt que d'obliger les banques à constituer des provisions pour pertes (ce qui risquerait de mener à la faillite celles dont les pertes dépassent les fonds propres), on les a autorisées dans de nombreux pays à poursuivre leurs activités, malgré la dégradation de leur capital. Pour que les banques se ressaisissent d'elles-mêmes, l'une au moins des deux conditions suivantes doit être remplie : suffisamment d'emprunteurs en défaut doivent recommencer à servir leurs dettes ou les banques doivent dégager assez de recettes pour rétablir l'adéquation de leur capital.

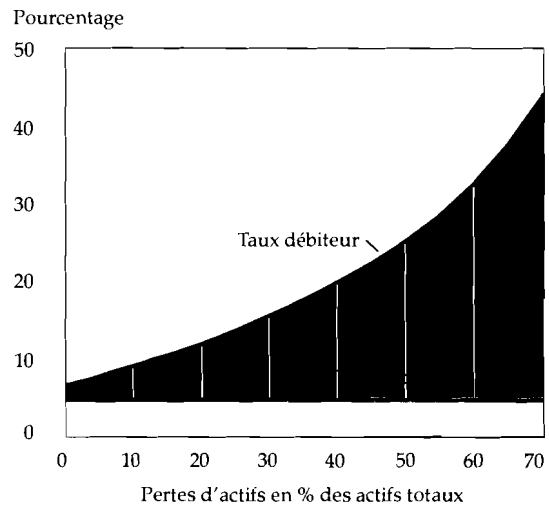
Il est risqué de se contenter d'attendre la reprise de l'expansion économique. Dans l'intervalle, seules les banques qui ont encore assez d'actifs productifs pour dégager plus de bénéfices qu'il n'en faut pour couvrir leurs coûts seront en mesure de commencer à reconstituer d'elles-mêmes leur capital. Ces dernières années, beaucoup de grandes banques des Etats-Unis, par exemple, ont dégagé des bénéfices suffisants pour pouvoir constituer de substantielles provisions au titre de leurs créances internationales improductives. Cependant, les bénéfices d'une banque sont d'autant plus faibles que ses prêts non productifs sont importants et il lui faut donc d'autant plus de temps pour reconstituer son capital. Lorsqu'une banque perd de l'argent, il lui est impossible de se tirer elle-même d'affaire.

Pour accroître leurs bénéfices, les banques peuvent augmenter l'écart entre taux créditeurs et débiteurs. La Figure 5.5A indique la marge nécessaire à une banque «caractéristique» (selon la définition donnée dans la note de la figure) pour reconstituer elle-même son capital en cinq ans. Par exemple, une banque dont les pertes représentent au départ 20 % de l'actif devrait appliquer une marge de 7,1 %. En pratique, la concurrence limite les possibilités d'augmentation de la marge. Les banques qui pratiquent des taux prêteurs trop élevés ou des taux créditeurs trop faibles finissent par perdre des clients au profit de leurs concurrents. De même, si les autorités cherchent à aider l'ensemble du secteur financier en imposant de plus fortes marges,

les difficultés des banques risquent de s'aggraver : un écart trop important entre les taux créditeurs et débiteurs incite les prêteurs comme les emprunteurs à rechercher une intermédiation moins coûteuse.

Le coût de l'«attentisme» risque d'être élevé. Pour reconstituer elles-mêmes leur capital, les banques qui accusent de grosses pertes (supérieures à leurs fonds propres) doivent accroître substantiellement leurs bénéfices. Si cela les amène à adopter un comportement par trop risqué, de nouvelles pertes apparaîtront, qui réduiront encore davantage la possibilité d'un redressement spontané.

Figure 5.5A Marges de prêt nécessaires pour recouvrer, en cinq ans, des pertes d'un niveau donné



Note : Cet exemple repose sur les hypothèses suivantes : frais d'administration, 2 % des actifs; ratio obligatoire fonds propres/actifs, 5 %; réserves obligatoires, 10 % des actifs; taux créditeur, 5 %; et aucun défaut de paiement de la part des nouveaux emprunteurs.

sont devenues substantielles, une solution imposée par le jeu du marché risque d'être plus coûteuse qu'une intervention des pouvoirs publics, parce qu'elle pourrait se solder par des retraits massifs de dépôts bancaires et par la perte de lignes de crédit extérieur. L'expérience de l'Argentine, du Chili, de la Colombie, de la Thaïlande et de la Turquie illustre bien cette difficulté. Après

avoir, dans un premier temps, laissé les créanciers des institutions défailtantes perdre de l'argent, les autorités de chacun de ces pays ont été forcées d'apporter leur concours afin d'éviter une ruée généralisée sur les banques. Aussi, une intervention rapide des autorités est-elle la voie la moins coûteuse, tant du point de vue des coûts économiques que représente la persistance d'une mau-

vaise affectation des ressources que de celui des pertes financières que les pouvoirs publics finiront probablement par devoir prendre en charge.

Aspects de l'intervention

Lorsque les pouvoirs publics sont intervenus pour soulager la détresse financière, leur principal objectif a été non pas de protéger les intérêts des dirigeants ou des actionnaires des banques, ni même de préserver tel ou tel établissement bancaire, mais de sauvegarder l'ensemble du système financier. Le sauvetage d'établissements financiers insolubles a constitué la première étape de ce processus. Dans la plupart des cas, les autorités ont choisi de ne fermer que les petites banques. Les établissements de plus grande taille, en particulier ceux qui occupaient une place critique dans le système financier, ont été absorbés ou recapitalisés.

Les interventions ont pris la forme d'une assistance générale ou de restructurations au cas par cas, les deux étant parfois combinées. La restructuration au cas par cas exige du personnel, des compétences et du temps, les autorités devant décider au plus haut niveau du sort de chaque établissement. Si les coûts de l'information et des négociations avec les créanciers doivent aussi être élevés, la solution d'une aide généralisée peut paraître attrayante. Elle semble devoir faire gagner du temps et, politiquement, elle peut aussi présenter l'avantage de ne pas faire ressortir aussi clairement les gagnants et les perdants.

L'une des options, si le choix se porte sur une aide globale, est de créer délibérément une situation d'inflation pour réduire la charge réelle des dettes. C'est ce qu'a fait l'Argentine entre 1981 et 1983. Autre méthode, les autorités peuvent absorber les pertes de change des banques, comme l'ont fait le Costa Rica, l'Équateur, la République dominicaine et la Yougoslavie. Néanmoins, les interventions généralisées se sont généralement révélées peu efficaces. Comme il est rare que la détresse financière touche également les différents prêteurs ou emprunteurs, une grande partie de l'aide est allée à des entreprises et à des intermédiaires financiers qui n'en avaient pas besoin. Plus important, les emprunteurs et les banques en difficulté ont généralement besoin d'une restructuration, et non pas seulement de secours financiers. Or, la restructuration n'est réalisable que si elle s'inscrit dans une stratégie au cas par cas.

CIRCULATION DE L'INFORMATION. Dans la plupart des pays, il est apparu que les renseignements

nécessaires pour évaluer la situation financière des intermédiaires étaient impossibles à obtenir ou peu fiables. Seul un petit nombre de pays en développement disposent de moyens de contrôle bancaire assez perfectionnés pour évaluer la qualité du portefeuille d'une institution et ses bénéficiaires. Même les états financiers vérifiés des banques prêtent souvent à confusion : les intérêts sont tenus pour acquis, qu'ils soient perçus ou non, les prêts non productifs sont refinancés, et de nouveaux prêts sont consentis pour couvrir les intérêts impayés. Même les banques dont très peu de créances sont productives peuvent déclarer des bénéfices, payer des impôts et verser des dividendes. Par exemple, les dirigeants d'une grande banque publique d'Amérique latine, qui avaient fait état de bénéfices pour 1987, ont admis trois mois après la publication des comptes que 60 % de leurs créances n'étaient pas productives. Au cours du seul exercice 1987, cette banque en situation d'insolvabilité, d'illiquidité et de non-rentabilité a perdu environ 100 millions de dollars.

Malgré la qualité médiocre des états financiers, certains signes, dans les pays où la détresse financière a pris de graves proportions, pouvaient donner l'alerte. Certaines institutions offraient des taux d'intérêt créditeurs supérieurs à ceux pratiqués par d'autres intermédiaires, preuve qu'ils étaient à court de liquidités. Au niveau macroéconomique, le fait que les taux d'intérêt réels étaient bien supérieurs au rendement moyen de l'investissement indiquait qu'un grand nombre d'entreprises manquaient de fonds et devaient recourir à l'emprunt pour poursuivre leurs activités. Dans certains pays, la défaillance de petits établissements, comme des sociétés de financement et des banques nouvellement créées, fournissait une preuve supplémentaire d'une détresse généralisée. Normalement, les banques sont imposées par le jeu de divers mécanismes, dont les réserves obligatoires. Lorsque les portefeuilles de prêt se sont détériorés, les autorités ont toutefois été obligées de réduire le taux d'imposition. Parallèlement à l'accroissement de l'aide apportée aux banques en difficulté, les bénéfices des banques centrales ont diminué, et certaines d'entre elles ont même essuyé de grosses pertes.

En bref, divers phénomènes témoignaient de la présence de graves difficultés, depuis le niveau élevé des taux d'intérêt réels, l'élargissement des marges d'intérêt, la diminution de la capacité des banques à respecter les coefficients de réserves obligatoires, et les plaintes d'emprunteurs établis quant à la rareté du crédit, jusqu'au signe plus évident que représentaient les défaillances d'inter-

médiateurs financiers de petite taille. Même lorsqu'une banque centrale ne dispose pas des renseignements précis que lui procurerait un bon système de contrôle, il lui est difficile de ne pas reconnaître une situation de détresse généralisée.

Une meilleure connaissance des portefeuilles des banques donne aux autorités une idée plus précise des mesures qui peuvent s'imposer. Dans plusieurs pays, parmi lesquels la Bolivie et le Ghana, les autorités ont chargé des vérificateurs externes de procéder à des examens indépendants des comptes des banques intérieures. Mais le manque de renseignements précis ne justifie pas qu'on s'abstienne d'intervenir. Le Gouvernement des Philippines a demandé aux deux plus grandes banques du pays (Development Bank of the Philippines et Philippine National Bank, appartenant l'une et l'autre au secteur public et détenant ensemble environ la moitié des actifs du système bancaire) d'identifier les actifs non productifs. Il a ensuite assumé la responsabilité de toutes les créances non productives dépassant une certaine valeur, et d'un montant correspondant d'engagements.

La question de la comptabilisation des intérêts impayés et du provisionnement des prêts est au centre de tout examen de la situation financière d'une banque. Etant donné la fréquence des refinancements de prêt et des capitalisations d'intérêts, la qualité des portefeuilles ne peut être appréciée que si les créances sont classées selon le degré de probabilité de leur recouvrement, et non simplement selon que le débiteur est à jour ou non. En pratique, ce sont les ajustements opérés au titre des intérêts courus mais impayés qui ont représenté, à eux seuls, la correction la plus importante apportée aux comptes des banques à la suite d'une intervention des autorités. Cela montre bien qu'il est important d'obliger les banques à cesser de comptabiliser les intérêts courus et à constituer des provisions pour créances douteuses dès l'instant que le service d'une créance n'est plus assuré.

AFFECTATION DES PERTES. Les gouvernements qui sont intervenus ont ensuite dû décider comment affecter les pertes non couvertes par le capital et les réserves. Quelle que fût leur obligation officielle, la plupart ont protégé les déposants, afin d'éviter des retraits massifs de dépôts. Les créanciers étrangers ont également été protégés, même lorsqu'ils avaient prêté à des banques intérieures sans bénéficier de garanties de l'État, comme au Chili. Les contribuables ont dû absorber les pertes à leur place.

La plupart des gouvernements ont décidé que les actionnaires privés d'établissements insolubles devraient être remplacés ou, à tout le moins, que leur participation devait être réduite. Diverses techniques existent à cet effet. Aux États-Unis, les tribunaux désignent l'organisme d'assurance de dépôts comme syndic de faillite, et celui-ci se charge de la vente des établissements. En Colombie et en Espagne, la loi autorise le gouvernement à annuler la valeur des titres de participation et à placer de nouveaux titres auprès de nouveaux actionnaires. En Thaïlande, les actionnaires ont été autorisés à conserver leurs titres de participation, mais l'émission d'un grand nombre de nouveaux titres en a fortement réduit la valeur. Après avoir restructuré les banques insolubles, le Gouvernement chilien a offert des crédits bon marché et des incitations fiscales généreuses aux candidats à l'achat de titres de participation dans les deux plus grandes banques.

La plupart des gouvernements ont décidé de remplacer par la même occasion les dirigeants des banques, dans l'espoir que les nouveaux directeurs, dissociés des erreurs du passé, seraient en mesure de procéder aux changements nécessaires pour rétablir la rentabilité de leurs établissements. Outre la saisie des prêts et la reconstitution du capital, il a fallu prendre des mesures pour réduire les coûts d'exploitation et pour améliorer la rentabilité, par exemple en fermant des succursales et en réduisant les effectifs, en restructurant les taux d'intérêt, et en éliminant les activités déficitaires. Ainsi, la Development Bank of the Philippines a réduit ses effectifs de 50 % et fermé 13 de ses 70 succursales; et elle projette de privatiser toutes les autres, sauf 13. En Guinée, le nombre de personnes employées dans le secteur financier est passé de 2.350 à 530 et les prêts au secteur public (y compris les entreprises publiques) ont pratiquement cessé.

Si l'on ne tient pas les propriétaires et les dirigeants des banques responsables des problèmes du passé, on risque d'encourager à l'avenir une témérité excessive, qui provoquerait une nouvelle instabilité financière. Dans de grands marchés comme aux États-Unis, il est généralement simple de trouver de nouveaux actionnaires et dirigeants désireux de prendre le contrôle d'établissements déficients; en revanche, lorsque les marchés sont plus exigus, les candidats à la reprise et les dirigeants ayant l'organisation requise risquent d'être peu nombreux. De surcroît, l'organisation du transfert des pouvoirs à de nouveaux dirigeants peut prendre un certain temps. C'est pourquoi les pouvoirs publics se sont parfois retrouvés eux-

mêmes à la tête des établissements qui avaient fait l'objet de leur intervention. En Espagne comme au Chili, par exemple, ils se sont retrouvés propriétaires et gestionnaires de plusieurs banques restructurées jusqu'à ce que des acquéreurs appropriés soient trouvés.

CONSIDERATIONS LIEES AU COUT. Au moment de l'intervention, les coûts économiques de la détresse financière se sont déjà manifestés par une rentabilité médiocre des investissements passés et par un ralentissement de la croissance de la production. La restructuration n'a pas de coût économique. Au contraire, elle procure un gain économique en ce que l'économie peut à nouveau profiter des avantages d'un système financier en bon état de fonctionnement. Les coûts budgétaires de la restructuration sont les versements en espèces des pouvoirs publics, qui correspondent à un transfert des contribuables au profit des créanciers des banques insolubles.

Ce coût dépend de la mesure dans laquelle les pertes des banques dépassent leur capital. Aux Etats-Unis, par exemple, le coût prévu de la prise en charge des sociétés d'épargne et de crédit (S&L) qui restent insolubles équivaut à environ 2 % du PNB et, en Espagne, les pertes des banques ont été estimées à 16,8 % du PNB. Dans certains pays en développement, les pertes des banques, rapportées au PNB, ont été encore plus lourdes. Le coût du remboursement des déposants est l'une des raisons pour lesquelles la plupart des gouvernements ont choisi de fermer les petites banques et de réorganiser les plus grandes.

Pour rétablir la solvabilité des intermédiaires, des gouvernements ont racheté les créances douteuses. Dans certains cas, ils ont en même temps acquis les engagements des banques; dans d'autres cas, ils ont substitué des actifs de bonne qualité aux actifs compromis. Les autorités des Philippines, qui ont choisi la première solution, ont considérablement contracté les bilans des deux plus grandes banques du pays en reprenant 76 % de leurs actifs et une proportion correspondante de leurs engagements. La seconde solution a cependant été plus fréquente : les gouvernements ont racheté les actifs douteux en échange de titres publics à long terme, et les banques ont ensuite utilisé les intérêts produits par ces titres pour rémunérer les dépôts. Cette méthode a été utilisée au Chili, par exemple. Le règlement au comptant des actifs achetés aurait trop pesé sur le budget et aurait pu aggraver l'inflation en gonflant la masse monétaire.

A terme, les coûts de la restructuration sont supportables, même dans les pays où les créances douteuses achetées par les pouvoirs publics représentent jusqu'à 20 % du PNB. Dans ce cas, si le taux d'intérêt réel servi sur les obligations d'Etat est de 5 %, le coût annuel réel supporté par les contribuables représente 1 % du PNB. Encore ce pourcentage peut-il exagérer le coût supplémentaire imposé aux contribuables. Dans la plupart des cas, les pouvoirs publics versaient déjà des subventions, sous une forme ou une autre, pour aider les banques à couvrir leurs pertes. De surcroît, il se peut qu'ils parviennent à tirer quelques recettes des actifs non productifs.

Une fois que les autorités ont acquis les créances douteuses, il leur faut décider quoi en faire. Un dispositif est nécessaire pour poursuivre les mauvais payeurs et pour réaliser les actifs corporels acquis à la suite de saisies. Les banques centrales se sont généralement révélées inefficaces en ce qui concerne les opérations de recouvrement et de liquidation. Il est possible de demander aux banques qui avaient accordé les prêts en cause de s'en charger pour le compte de la banque centrale, mais cette solution n'a marché que dans le cas de banques dotées de nouveaux dirigeants et libérées des obligations liées à leurs relations antérieures. Une autre option, adoptée par les Philippines, est de mettre en place un organisme de recouvrement indépendant, doté de moyens de financement et de services qui lui soient propres.

Beaucoup de pays ont décidé qu'à plus long terme, il ne devrait plus incomber à la banque centrale d'intervenir dans les affaires des banques, d'ordonner une restructuration de leur capital, d'ordonner les administrateurs et directeurs, ou de se charger de la cession des prêts non productifs et de la liquidation ou de l'absorption des banques insolubles. Certains pays ont créé des organismes spécialisés pour accomplir ces tâches. Aux Etats-Unis, elles incombent aux organismes d'assurance des dépôts, qui perçoivent des primes pour pouvoir couvrir les pertes des intermédiaires insolubles. Conformément à l'obligation qui leur en fait de couvrir ces pertes, ces organismes ont le pouvoir d'inspecter les banques assurées. Un dispositif d'assurance présente l'avantage, en principe, de transférer le coût du contrôle des intermédiaires et de la couverture de leurs pertes des pouvoirs publics au système financier, et de codifier le traitement des établissements en difficulté. Cette façon de procéder a plus de chances d'aboutir à une action rapide que l'approche ad hoc de la plupart des pays en développement.

Encadré 5.6 La restructuration d'une grande entreprise : un exemple mexicain

VISA (Valores Industriales S.A.) est l'un des plus grands groupes industriels du Mexique : ses activités sont concentrées verticalement dans les branches des boissons et des produits de consommation et il emploie plus de 40.000 salariés. A la fin des années 70, VISA a emprunté massivement pour financer des plans ambitieux d'expansion et de diversification mais, en 1987, il n'était plus en mesure d'assurer le service de sa dette. Comme d'autres entreprises mexicaines ayant emprunté à l'étranger, VISA a été éprouvé par la dévaluation de la monnaie, par le niveau élevé des taux d'intérêt et par la récession qui a commencé en 1982. Lorsque le service de ses emprunts a commencé à absorber la majeure partie d'une marge brute d'auto-financement déjà gravement déprimée, les projets d'investissement ont dû être ajournés et même les dépenses d'entretien ont été réduites au minimum. Cela s'est soldé par une baisse de l'efficacité et de la productivité qui a aggravé la situation et, au début de 1987, VISA a demandé à la Société financière internationale (SFI) de l'aider à formuler un projet de restructuration propre à rétablir la viabilité du groupe et à ramener sa dette de 1,7 milliard de dollars à un niveau supportable.

Dix-huit mois de négociations entre les actionnaires et créanciers existants, des organismes publics mexicains et de nouveaux investisseurs et créanciers ont abouti à un accord de restructuration complexe. VISA devait fusionner deux grandes sociétés en intégrant totalement leurs équipements de production, redéployer d'autres éléments du groupe et réorganiser son administration. Il devait en outre se défaire de plusieurs entreprises non essentielles.

VISA a présenté à ses créanciers diverses options, dont le rachat de créances avec décote, l'échange de créances (notamment le remplacement de créances sur le groupe par des créances garanties par l'Etat) et la

conversion de créances en prises de participation. La diversité des options a permis à VISA de répondre plus facilement aux besoins de ses 67 créanciers, lesquels n'avaient pas tous la même opinion de la rentabilité future du groupe et différaient aussi quant à leurs préférences pour la liquidité, et à leurs obligations en matière de comptabilité et de provisions pour pertes. Les créanciers ont également été autorisés à s'échanger mutuellement les créances. Certains ont choisi de liquider leurs créances, moyennant une substantielle décote par rapport à la valeur faciale. D'autres ont rééchelonné 153 millions de dollars avec des taux flottants liés au marché et 75 millions de dollars à des taux fixes plus faibles, et ont en outre reçu des titres de participation dans la société restructurée.

Afin de financer son programme de restructuration et de réduction de la dette, VISA a obtenu, faisant appel à ses anciens actionnaires et créanciers et à de nouveaux bailleurs de fonds, 334 millions de dollars d'argent frais. Cette somme se décompose de la façon suivante : 135 millions de dollars proviennent de nouveaux emprunts à long terme, 36 millions de dollars de la vente d'obligations au public mexicain et 5 millions de dollars d'émissions publiques d'actions à la Bourse de Mexico; la vente d'actifs (dont des hôtels et des fabriques de pièces détachées pour automobiles) a rapporté 108 millions de dollars et un investisseur institutionnel étranger a pris une participation d'une valeur de 50 millions de dollars.

Après cette restructuration qui a rétabli sa compétitivité et ramené sa dette de 1,7 milliard de dollars à 0,4 milliard de dollars, VISA est désormais viable. La réussite de son programme négocié de réduction de la dette tient à ce que les pertes ont été réparties entre les prêteurs et les actionnaires. Nombre d'autres entreprises des pays en développement devront se réorganiser de manière analogue pour devenir viables.

RESTRUCTURATION DES EMPRUNTEURS. Les problèmes que leurs portefeuilles posent aux établissements financiers reflètent les difficultés de leurs clients. Si les entreprises qui essuient des pertes ne sont pas restructurées, les banques recapitalisées qui leur accorderont des prêts finiront par redevenir insolvables. Il est plus difficile de restructurer les emprunteurs endettés que les institutions financières. La restructuration de banques peut impliquer la fermeture de succursales et des licenciements, mais elle consiste surtout à modifier les inscriptions portées sur des titres de créance. La restructuration d'entreprises pose les

mêmes questions difficiles de gestion, de répartition du capital et d'équité que dans le cas des banques, mais il faut en outre prendre des décisions quant à la viabilité des entreprises, à la restructuration des actifs corporels et à la suppression d'un grand nombre d'emplois.

Du fait que les banques dont on a reconstitué le capital sont dans une position de force nouvelle par rapport à leurs anciens clients, elles peuvent refuser de prêter à ceux qu'elles n'estiment pas viables. C'est pourquoi, en principe, les institutions financières restructurées ont un rôle important à jouer dans la réorganisation des entreprises

déficitaires. Néanmoins, si le secteur privé ne possède pas toutes les compétences voulues pour mener à bien pareilles opérations de restructuration, si les emprunteurs qui doivent en faire l'objet sont de grandes entreprises ou si le système juridique est déficient, les pouvoirs publics peuvent être amenés à jouer un rôle plus actif, peut-être avec l'aide d'experts de l'extérieur. L'Encadré 5.6 donne un exemple de la complexité des problèmes que peut poser la restructuration d'une grande entreprise surendettée.

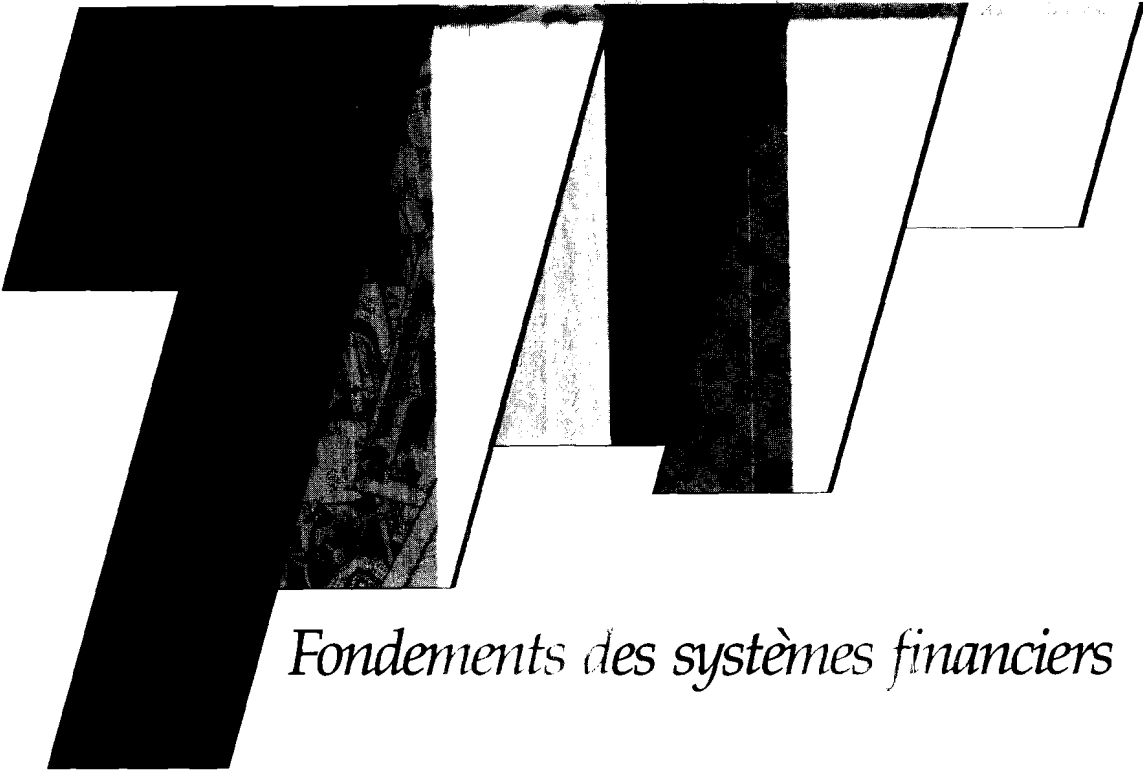
Réforme du système financier

La fragilité actuelle des institutions financières d'un grand nombre de pays en développement est la manifestation d'un ensemble complexe de problèmes. Dans bien des cas, la détresse financière a été précipitée par les chocs macroéconomiques des années 80, mais ses causes profondes résident dans les stratégies de développement suivies depuis les années 60. Dans nombre de pays, on a demandé aux banques d'accorder des crédits subventionnés aux secteurs prioritaires et aux entreprises publiques et, souvent, on ne les a pas autorisées à saisir les emprunteurs en défaut; parfois, les opérations reflétaient davantage des considérations politiques que la volonté de promouvoir le développement, les prêts allant à des alliés du gouvernement. Beaucoup de crédits ont été orientés vers des activités pour lesquelles le pays n'avait pas d'avantage comparatif et qui n'étaient rentables que dans la mesure où elles étaient protégées. Lorsque les années 80 sont arrivées, un grand nombre d'entreprises n'ont plus été en mesure d'assurer le service de leur dette. Cela ne veut pas dire que tous les crédits dirigés ont été des erreurs : beaucoup ont donné de bons résultats. Les institutions financières ont cependant des taux d'endettement élevés et il peut donc suffire

qu'une faible proportion de leurs créances devienne irrécouvrable pour les mettre en faillite. Du fait de l'inadéquation de la réglementation et du contrôle prudeniels, la plupart des institutions n'ont pas été obligées de constituer des provisions suffisantes ou de passer leurs créances irrécouvrables par pertes et profits, de sorte que leurs livres de comptes sont peu à peu devenus le catalogue des erreurs du passé.

Dans nombre de pays, les problèmes rencontrés au niveau microéconomique ont été aggravés par la politique macroéconomique. Les plafonds imposés aux taux d'intérêt ont freiné l'expansion des systèmes financiers et encouragé la fuite des capitaux. Des politiques budgétaires trop expansionnistes ont conduit les administrations publiques à emprunter massivement, chez elles et à l'étranger. La détresse financière a été la plus grave dans les pays ayant de lourdes dettes extérieures. Dans ces mêmes pays, les emprunts publics intérieurs ont évincé l'emprunt du secteur privé et produit de l'inflation. Dans les pays plus stables au plan macroéconomique, la détresse financière a tendance à être chronique plutôt qu'aiguë.

La reprise de l'expansion économique passe par la restructuration des intermédiaires financiers et des entreprises insolubles. Elle exige également l'adoption d'une politique économique telle que l'activité financière ne soit plus autant un instrument d'application de stratégies de développement interventionnistes mais davantage un processus de mobilisation et d'affectation des ressources orienté par le marché. Le succès de cette transition dépend en partie d'une amélioration de la confiance des prêteurs quant au respect des contrats financiers à venir, ce qui nécessite par conséquent une amélioration de leur capacité à évaluer les risques et à obtenir l'exécution des contrats. C'est là le thème du prochain chapitre.



Fondements des systèmes financiers

Pour que les systèmes financiers soient efficaces et solides, ils doivent s'inscrire dans un cadre juridique et réglementaire adéquat. Les difficultés rencontrées par les institutions financières des pays en développement, examinées dans les Chapitres 4 et 5, tiennent en grande partie à des déficiences des systèmes juridiques, à un manque d'informations financières fiables et à des lacunes de la réglementation prudentielle. Un système de lois et de réglementations est nécessaire pour assurer l'établissement de contrats définissant de façon explicite les droits et obligations des parties contractantes, encourager la discipline et l'exécution des contrats dans les délais prévus et inciter les prêteurs comme les emprunteurs à observer une attitude responsable et prudente. Une intermédiation financière prudente et efficace exige qu'on dispose de renseignements fiables sur les emprunteurs et, à cet effet, des règles comptables et des dispositifs de vérification adéquats sont essentiels. Les autorités doivent également faire en sorte que les institutions financières se comportent honnêtement (surtout si elles reçoivent des dépôts du public). Tels sont les objectifs. Le présent chapitre examine les mesures qui peuvent contribuer à les réaliser.

Contrats financiers et recouvrement des créances

De tout temps, les prêteurs ont voulu obtenir des garanties de remboursement satisfaisantes. Leur

problème est que, si leur avantage lors des négociations est considérable avant que soit conclu un accord de prêt, c'est au contraire l'emprunteur qui est en situation de force une fois que l'argent lui a été remis. Il peut le gaspiller ou en faire mauvais usage, ou encore simplement refuser de le rendre.

Suivant le droit romain à ses débuts, si un remboursement n'intervenait pas dans un certain délai après qu'un jugement avait été prononcé, les créanciers étaient libres de régler le problème en vendant le débiteur réduit en esclavage ou en l'exécutant. Par la suite, le droit romain, jugeant cette sanction plutôt sévère, a introduit une procédure permettant de saisir et de vendre la totalité des biens du débiteur, qui n'était cependant toujours pas libéré de ses obligations. Enfin, des procédures de faillite volontaire ont donné à l'emprunteur malheureux la possibilité de se libérer totalement de ses engagements s'il pouvait prouver que ses difficultés étaient dues à des circonstances indépendantes de sa volonté.

Au XIV^e siècle, après la redécouverte des textes justiniens, le recouvrement des dettes en Espagne et en Italie était fondé sur les procédures du droit romain, et la plupart des pays d'Europe continentale ont suivi. Les recours prévus par la «common law» anglaise étaient plus sévères. Au Moyen Âge, les débiteurs en défaut de paiement étaient généralement emprisonnés, et aucune distinction n'était faite entre malhonnêtes et malchanceux. Il a fallu attendre le XVI^e siècle pour que la législa-

tion prévoit un traitement plus clément des débiteurs honnêtes. La prison pour dettes a continué d'être fréquente presque partout jusque bien avant dans le XIXe siècle mais, depuis, elle a été abolie (ou du moins limitée aux cas de fraude).

Au XIXe siècle, les textes législatifs régissant les faillites sont devenus bien plus complexes dans les pays industriels, face à un accroissement du nombre de créanciers de différentes sortes. Enfin, au XXe siècle, avec l'apparition des grandes sociétés, la restructuration, plus que la liquidation, est devenue un objectif majeur du droit des faillites — tout d'abord aux Etats-Unis et, plus récemment, dans d'autres pays.

Mis à part ces solutions extrêmes, les créanciers ont depuis longtemps largement recourus à des sûretés réelles (hypothèques, charges flottantes, droits de gage, etc.) et à des garanties personnelles pour réduire la probabilité et le coût des défauts de paiement. En conséquence, dans les pays industriels, les pertes subies annuellement par les banques commerciales du fait de défauts de paiement sont généralement inférieures à 1 % de l'encours des prêts (ce qui a contribué à maintenir le coût global de l'intermédiation à moins de 4 %). Dans un grand nombre de pays en développement, les prêts non productifs représentent actuellement 20 % de l'ensemble des prêts et davantage dans certains cas. Etant donné cette fréquence des défauts de paiement, la rentabilité du crédit y devient pratiquement impossible, car peu d'investissements peuvent avoir des rendements suffisamment élevés pour couvrir les intérêts qui doivent être imposés (Encadré 5.5 du Chapitre 5). Seuls des spéculateurs optimistes ou des emprunteurs décidés à escroquer les prêteurs seraient prêts à se procurer des sommes importantes à des taux d'intérêt réels dépassant 10 % ou 15 %.

La meilleure garantie du prêteur réside dans la réussite économique de l'emprunteur. C'est sur quoi devrait essentiellement reposer la décision de prêter. Mais il est souvent difficile pour le prêteur d'évaluer la probabilité de succès d'un projet. Une demande de prêt et un projet d'investissement peuvent être présentés éloquentement sans que leurs auteurs soient pour autant de bons gestionnaires ou dirigeants d'entreprise, et inversement. Les banquiers ont donc pour habitude d'être très circonspects dans leurs décisions de prêts et ils s'en remettent dans une large mesure aux antécédents des candidats à un emprunt. Inévitablement, cela signifie qu'on prête davantage aux riches. Etant donné que la richesse peut aussi bien être héritée que gagnée grâce à des talents d'entrepreneur, les gouvernements de nombreux pays

en développement ont estimé que le fait de prêter sur la garantie de biens personnels allait à l'encontre de leurs objectifs de développement. Par exemple, le groupe d'étude Tandon nommé par la Banque de réserve de l'Inde a indiqué au début des années 70 que : «la nationalisation des grandes banques commerciales . . . appelle une politique nouvelle en ce qui concerne la mobilisation des dépôts . . . et une affectation équitable du crédit. On attendait du système bancaire qu'il adopte une nouvelle stratégie de fourniture du crédit, fondée sur le développement et les perspectives et pas seulement sur la sécurité, afin de venir en aide aux éléments les plus défavorisés de la société . . . le système axé sur la sécurité avait tendance à favoriser les emprunteurs disposant déjà de fortes ressources financières, sans tenir compte de leur rôle économique» (Banking Laws Committee, 1978, p. 77). Cette optique néglige le fait que les décisions en matière de crédit sont rarement le meilleur moyen de venir à bout des injustices sociales.

Développement des fondements juridiques

L'élaboration de règles juridiques explicites sur les droits et les obligations économiques des différents agents intéressés devrait aller de pair avec le développement économique et financier. Dans les sociétés rurales, les sanctions de la communauté locale ont beaucoup contribué à limiter l'improbabilité des parties contractantes (Chapitre 8) mais, avec l'urbanisation, ce type de sanctions est devenu moins efficace. Une réglementation plus complexe est nécessaire pour régir les relations impersonnelles de la vie commerciale moderne. Et avec l'apparition des grandes sociétés, il a fallu édicter un ensemble de règles propre à s'adapter continuellement à l'évolution des conflits d'intérêt entre actionnaires, dirigeants d'entreprise, créanciers obligataires, salariés et consommateurs.

La plupart des pays en développement ont hérité de systèmes juridiques imposés à l'époque de la colonisation. Ces derniers étaient souvent en désaccord avec la coutume locale. En Indonésie, par exemple, le système complexe de droit coutumier musulman de l'*adat* utilise des concepts juridiques (en ce qui concerne, par exemple, le régime foncier) très différents de ceux des codes civil et commercial apportés par les Néerlandais. Avant l'indépendance, l'*adat* s'appliquait aux Indonésiens et le droit néerlandais aux Européens, ainsi qu'aux institutions modernes comme les sociétés et les banques (l'*adat* ignorant les contrats de prêt ou transactions similaires). Aujourd'hui, ces deux régimes sont toujours appliqués parallèlement.

C'est inévitablement une source de conflits et d'incertitudes, aggravés par la déficience de l'administration judiciaire. Le rôle du système juridique dans le règlement des différends s'en trouve réduit. Même dans les pays où n'existe qu'un seul régime, les difficultés peuvent être sérieuses. Dans un rapport (1978, p. 76), l'Indian Banking Laws Committee observe : «l'état chaotique actuel de notre droit des sûretés, et tout particulièrement du droit des sûretés sur les biens personnels, est surtout dû à l'application de principes et de concepts archaïques de la Common Law remontant à un siècle».

Contrairement à d'autres pays en développement, la Corée et la Thaïlande ont importé et adapté des régimes juridiques étrangers de leur propre initiative. La Corée a adopté de nouveaux codes inspirés du droit allemand en 1958 et 1962 (Encadré 6.1). La Thaïlande a adopté en 1923 un code civil et commercial inspiré des codes allemand et français. Le Japon avait fait de même en 1898 et 1899. Dans ces trois cas, lorsque les nouveaux codes ont été promulgués, les coutumes locales et la situation politique étaient tout à fait différentes de celles des pays dont le droit était pris comme modèle. Mais le besoin de doter l'économie d'une infrastructure juridique propre à faciliter les échanges et l'intermédiation financière était pressant. Les autorités de ces trois pays ont adapté les codes étrangers aux coutumes locales (surtout en ce qui concerne le droit familial) et aux conditions économiques.

Dans certains pays, les systèmes juridiques hérités du passé n'ont pas été mis à jour pour répondre à l'évolution des besoins de l'économie. Par ailleurs, la législation commerciale peut être mal appliquée à cause de la lourdeur des procédures ou faute de ressources pour les accélérer. Des règles trop peu nombreuses peuvent être source d'incertitude, mais il en va de même lorsqu'elles sont pléthoriques — surtout si elles ne cessent d'être modifiées.

Pour que les systèmes juridiques soient plus efficaces, les autorités doivent veiller à ce que des garanties acceptables puissent être offertes (cette question est étroitement liée à la cession et au transfert des droits patrimoniaux), rationaliser le droit des sociétés (surtout en ce qui concerne la divulgation des données et les procédures de faillite et de restructuration) et renforcer l'application de la loi. On peut améliorer l'exécution des contrats en rendant leur rupture plus coûteuse. La constitution d'une sûreté, comme un gage ou une hypothèque sur des biens ou un cautionnement, est un moyen d'y parvenir. D'autres méthodes

Encadré 6.1 Droit civil et commercial en Corée

La Corée est l'un des rares pays à avoir mis en place de sa propre initiative un régime juridique global de type occidental. Comme la Chine, la Corée était traditionnellement une société confucéenne dans laquelle les relations n'étaient pas structurées par un droit mais par des concepts s'appuyant sur la hiérarchie familiale, au sommet de laquelle se trouvait le roi ou l'empereur. Après une période de domination japonaise (sous laquelle le droit civil japonais a été imposé), la nouvelle République de Corée a entrepris d'édifier un cadre juridique entièrement nouveau. De nouveaux codes civil et commercial ont été adoptés en 1958 et 1962. L'un et l'autre étaient largement inspirés des codes civil et commercial allemands, avec toutefois des différences notables reflétant les coutumes et les traditions locales, tout particulièrement en ce qui concerne le droit de la famille et les questions de succession. Les codes coréens contiennent quelques innovations intéressantes. Par exemple, le droit coréen permet d'hypothéquer les biens immobiliers pour garantir les avances qui seront accordées dans le cadre d'une ligne de crédit — dispositif utile qui n'est généralement pas autorisé par le droit civil.

Comme dans la plupart des autres pays, le droit coréen moderne fait la distinction entre le droit commun et le droit commercial; ce dernier ne s'applique qu'aux commerçants. Les obligations contractuelles sont plus clairement définies que dans la plupart des autres pays en développement et l'application de la loi est rapide. Le traitement des restructurations et des faillites est inspiré du code des faillites des États-Unis, qui favorise la restructuration des sociétés endettées plutôt que la distribution de leurs actifs aux créanciers.

permettent également aux prêteurs de s'assurer du remboursement : ils peuvent joindre des clauses à cet effet aux contrats de prêt, nommer un représentant au conseil d'administration, établir un droit de propriété conditionnel sur les actifs (par exemple, au moyen de titres obligataires convertibles) et surveiller de près les activités de l'emprunteur.

Droits patrimoniaux et garanties

La reconnaissance légale des droits patrimoniaux — c'est-à-dire de droits exclusifs d'exploitation et de possession sur certaines ressources —

encourage leurs titulaires à utiliser celles-ci de façon efficace. Sans le droit d'exclure autrui de leurs terres, les agriculteurs ne sont pas incités à labourer, à semer, à désherber et à récolter. Sans droits fonciers, ils s'abstiendront d'investissements dans l'irrigation ou d'autres types de bonification des terres qui ne seraient rentables qu'avec le temps. L'efficacité peut être encore améliorée si les droits patrimoniaux deviennent transférables. Un agriculteur pourrait alors vendre ses terres à un exploitant plus productif et entreprendre une autre activité à laquelle il est plus apte. C'est la combinaison de ces droits d'utiliser un bien, d'en tirer profit et de le céder librement qui constitue le droit de propriété.

En Chine, les réformes économiques rurales ont surtout consisté à rendre la jouissance de la terre aux ménages. Les agriculteurs chinois ne sont pas propriétaires de leur terre, mais sa jouissance leur est à présent acquise à relativement long terme; leur statut équivaut à celui de titulaires d'un bail à ferme en «common law». Les agriculteurs peuvent utiliser ce bail comme garantie. Le succès de ces réformes offre un exemple remarquable des avantages qu'un pays peut tirer de modifications apportées à l'infrastructure juridique de son économie.

Les droits patrimoniaux ne sont généralement pas absolus. L'Etat revendique une part des profits dégagés par l'exploitation des ressources, sous forme d'impôts — pour financer, entre autres, la protection des droits patrimoniaux contre les dangers externes et internes. L'intérêt public justifie de multiples autres restrictions des droits patrimoniaux, notamment le droit d'expropriation pour construire des routes, des ports, des lignes à haute tension et autres infrastructures. L'Etat peut également limiter les droits patrimoniaux dans le temps — par exemple, en appliquant le régime du bail à ferme plutôt que celui du droit de propriété absolu, ou (moins directement) en élargissant l'assiette des droits de succession.

L'évolution de la valeur des ressources sous l'effet du développement économique peut contraindre à étendre et redéfinir périodiquement les droits patrimoniaux, d'autant plus qu'on ne peut totalement éviter que des droits s'exerçant sur différentes ressources soient contradictoires. Les droits patrimoniaux se multiplient à mesure que les ressources deviennent plus rares et plus chères. Progressivement, on les a étendus à des biens qui, auparavant, étaient «gratuits», comme les pâturages, l'eau, les zones de pêche côtière, les fréquences de radiodiffusion, les orbites de satellites

géostationnaires, les inventions techniques et autres titres de propriété intellectuelle. Ils tendent à se généraliser.

HYPOTHEQUES. La possibilité de céder et de transférer les droits patrimoniaux favorise l'efficacité économique, directement en créant de nouvelles incitations, mais aussi indirectement en permettant l'intermédiation financière. Les emprunteurs peuvent ainsi offrir une sûreté sous la forme d'hypothèques sur des biens immobiliers ou d'autres types de garanties. Certains actifs constituent de meilleures garanties que d'autres. Les biens immeubles et polyvalents, comme les biens-fonds, ont à cet égard des propriétés très avantageuses : ils se prêtent difficilement à la déprédation et ils peuvent être revendus rapidement pour un montant proche de leur prix d'achat. En revanche, une fonderie de cuivre ne conserve sa valeur que si elle peut soutenir la concurrence et si les cours du cuivre ne baissent pas. L'octroi de prêts pour une forte proportion de son financement est par conséquent risqué.

Lorsqu'il accepte une garantie, le principal souci d'un prêteur a trait à l'efficacité du transfert des droits patrimoniaux, étant donné qu'il ne peut demander la réalisation de la sûreté qu'en cas de défaut de paiement et que le bien grevé peut se dégrader ou disparaître s'il faut attendre trop longtemps avant d'être en mesure d'en prendre possession. Les hypothèques sur les terrains et autres biens immeubles sont par conséquent l'une des meilleures formes de garantie. Dans la plupart des pays, ces biens représentent une proportion comprise entre la moitié et les trois quarts du patrimoine national. Si la propriété est largement répartie, s'il y a sécurité de jouissance et si les droits se transfèrent facilement, alors ces biens peuvent constituer une bonne garantie pour à peu près n'importe quel type de prêt (Encadré 6.2). Malheureusement, ces conditions ne sont pas toujours remplies dans les pays en développement. La répartition des terres y est souvent inégale, la jouissance (si tant est qu'elle existe) peu sûre, et le transfert des droits difficile à réaliser. Il est essentiel, pour le fonctionnement satisfaisant d'un régime foncier, qu'il existe un enregistrement des droits étayé par des levés cadastraux. Malheureusement, dans beaucoup de pays en développement, ces systèmes d'information sont encore insuffisants ou font totalement défaut.

Souvent, un prêt garanti par des biens immobiliers ne finance pas l'acquisition de ce même type de biens, mais un investissement d'un tout autre

Encadré 6.2 Conséquences financières et économiques du régime foncier en Thaïlande

La Thaïlande dispose d'une législation relativement efficace sur la propriété foncière, le transfert des titres et l'utilisation de garanties. En 1901, le gouvernement a adopté le système Torrens, suivant lequel les titres de propriété foncière sont établis à partir de relevés topographiques cadastraux et enregistrés auprès des bureaux centraux du cadastre. Dès lors, l'utilisation des terres comme garantie a sensiblement progressé, mais le cadastre n'était vraiment au point que dans les régions les plus peuplées. Au début des années 60, la moitié de la superficie du pays, qui comprenait des terres déjà en culture, a été classée comme réserve forestière nationale. La plupart des agriculteurs établis dans cette zone ne détiennent pas de titres transférables de propriété foncière, mais le gouvernement a appliqué la politique relative à la réserve forestière avec souplesse et n'a pas expulsé les agriculteurs. Environ un cinquième des terres exploitées n'ont pas de propriétaires détenant des titres certains et transférables.

Bien que l'incertitude de leur droit de jouissance des terres qu'ils occupent ne semble pas inquiéter les agriculteurs sans titre de propriété, elle compromet leur accès au crédit institutionnel. Ils ne peuvent offrir des sûretés réelles et en sont réduits à emprunter sur la

base de garanties personnelles ou collectives, ou en s'adressant à des «prêteurs» qui pratiquent des taux d'intérêt usuraires allant de 40 à 50 %, contre environ 15 % pour les prêts accordés par les établissements financiers. Une étude portant sur des échantillons comparables d'agriculteurs a montré que les titulaires d'un droit de propriété attesté étaient en mesure d'emprunter en moyenne trois fois plus par hectare de terrain que les exploitants qui n'en détenaient pas. Outre qu'ils peuvent prétendre au crédit hypothécaire (qui représente la moitié de l'ensemble du crédit attribué aux agriculteurs détenteurs de titres), ils peuvent obtenir deux fois plus de crédit non garanti.

Grâce à leur meilleur accès au crédit, les agriculteurs détenant des titres de propriété ont effectué sensiblement plus de travaux d'amélioration foncière et ont utilisé sensiblement davantage de machines et d'autres intrants. De ce fait, leurs recettes ont dépassé de 12 % à 20 % et leur productivité de 12 % à 27 % celles des agriculteurs sans titre de propriété établis dans des régions comparables. Le gouvernement a récemment pris des mesures visant à améliorer le statut d'occupation des agriculteurs sans titre de propriété.

ordre, par exemple un nouveau projet d'entreprise. Le risque du prêteur reste faible puisque c'est l'emprunteur qui assume celui d'un échec de l'entreprise. Mais si l'entrepreneur n'offre pas de garanties appropriées, le risque du prêteur augmente considérablement. Dès lors, le prêteur a besoin de bien plus d'informations et il peut demander une part des bénéfices si l'opération se révèle être un succès. Le capital-risque, la participation au capital (accompagnée ou non de prêts), des titres obligataires convertibles en titres de participation et un partage des bénéfices conforme aux principes de l'Islam (Encadré 6.3) sont autant d'exemples de ce type de dispositif.

Dans certains pays, d'autres actifs peuvent également servir de garantie. Les stocks et autres biens meubles offrent de par leur nature une garantie médiocre parce qu'ils sont comparativement de faible valeur et destructibles, et qu'ils peuvent être vendus confidentiellement et sans formalité. Il est difficile de les utiliser comme garantie tout en laissant l'emprunteur les détenir. Une solution partielle consiste à rendre certains de ces biens «immeubles» d'un point de vue juridique en créant des registres de droits spéciaux.

Cela n'est réalisable que pour un petit nombre de biens meubles volumineux et de grande valeur, comme les navires, les aréonefs, les véhicules à moteur et les machines industrielles. Une autre solution est de stocker dans des magasins généraux des marchandises dont la qualité est normalisée et d'émettre des warrants. Les warrants d'entrepôts de riz sont utilisés au Japon depuis plusieurs siècles. La diffusion de ce type de dispositif dans divers pays a accru l'utilisation des stocks comme garantie.

En ce qui concerne les biens en transit, le connaissement peut servir de garantie. Le crédit documentaire à l'exportation ou à l'importation est une application importante de ce type de garantie. La Corée et d'autres pays ont élargi cette idée en créant une lettre de crédit intérieure fondée sur une lettre de crédit à l'exportation irrévocable. De cette manière, un exportateur de produits primaires peut étendre son crédit aux fournisseurs de biens intermédiaires.

RECOUVREMENT DES CREANCES. Les systèmes juridiques des pays en développement favorisent souvent l'emprunteur en rendant difficile pour le

Encadré 6.3 Banques islamiques

Plusieurs pays musulmans ont récemment mis en application un système bancaire en accord avec les principes de l'Islam. Parmi ces pays figurent l'Arabie saoudite, l'Iran, la Malaisie et le Pakistan. Les principes de l'Islam autorisent les bénéfices, mais pas des intérêts fixes sur les dépôts ou les prêts. Les banques islamiques peuvent néanmoins très bien fonctionner en appliquant des méthodes qui présentent un contraste intéressant par rapport à celles des banques commerciales des autres pays. Dans des pays comme le Pakistan, la mise en place d'un système bancaire islamique a amélioré, à certains égards, le fonctionnement du système financier — grâce à lui, par exemple, les rendements des instruments financiers sont davantage déterminés par les forces du marché.

Les banques islamiques offrent aux épargnants des certificats à risque de fonds communs de placement à capital variable, au lieu de dépôts portant intérêt à taux fixe. (Elles ne sont pas éloignées des banques coopératives et des fonds communs de placement des pays occidentaux, où les dépôts rapportent un intérêt va-

riable et sont aussi rémunérés comme des titres de participation.) C'est du côté des prêteurs que les difficultés apparaissent. Les dispositifs visant à répartir les bénéfices et les pertes se traduisent par des problèmes considérables de contrôle et d'administration, surtout dans le cas des prêts accordés à de petites entreprises. En pratique, dans le cadre des contrats *musharakah* (financement par participation), le partage des bénéfices repose souvent sur des estimations préalables de ces derniers. Un autre moyen d'éviter les intérêts proprement dits est de combiner des contrats commerciaux et financiers, par exemple, au moyen d'accords de location-vente ou d'achats anticipés par les banques de moyens de production qui sont ensuite revendus avec une marge bénéficiaire.

La mise au point de titres d'Etat appropriés a posé une autre difficulté. Une interprétation assez libérale des principes de l'Islam autoriserait la décote des titres. Il est également possible de relier les rendements à la croissance du PIB nominal ou au rendement de certains projets publics générateurs de ressources.

prêteur de saisir les biens offerts en garantie. A l'origine, ce type de dispositions visait à protéger les petits emprunteurs contre des prêteurs peu scrupuleux mais, à présent, elles peuvent compromettre la capacité des banques commerciales d'Etat de recouvrer leurs prêts. Du fait qu'elles accroissent les coûts de l'intermédiation et affaiblissent les portefeuilles des banques, les prêteurs ont des difficultés à consentir des prêts à de nouveaux emprunteurs solvables. Les créanciers doivent souvent poursuivre en justice les débiteurs en défaut de paiement, ce qui peut prendre plusieurs années, comme c'est le cas, par exemple, dans beaucoup de pays d'Asie du Sud. Une fois un jugement prononcé en sa faveur, le créancier peut devoir engager de nouvelles poursuites pour obtenir son exécution. Un délai de cinq à huit ans peut s'écouler entre la date du défaut de paiement et le recouvrement final de la garantie. Le Pakistan figure parmi les pays qui ont récemment adopté des dispositions légales de fond et de procédure pour accélérer ce processus (Encadré 6.4).

La lourdeur des procédures de recouvrement a entraîné l'adoption de nouveaux mécanismes de prêt qui rétablissent l'équilibre en faveur du créancier. La propagation de la location-vente et du crédit-bail peut tenir en partie au fait que ces types de contrat permettent au prêteur de conserver la

propriété de l'actif en cours de financement et de le récupérer sans aucune formalité juridique si l'emprunteur tarde à payer. Le crédit-bail doit également son succès au fait qu'il contribue à éviter les contrôles de taux d'intérêt et les impôts. Il a souvent rétabli l'accès au financement lorsque celui-ci avait été bloqué par une réglementation bancaire excessive et par la déficience des systèmes juridiques.

Droit des sociétés

La part des grandes entreprises dans l'activité économique moderne est devenue importante dans la plupart des pays industriels et en développement. Dans un pays industriel, les 100 plus grandes entreprises représentent aujourd'hui en général de 30 % à 50 % de la production manufacturière totale. Dans les pays en développement, il est fréquent que la concentration industrielle soit encore plus forte.

Cette évolution a pu se produire à cause d'une importante innovation institutionnelle réalisée au XIXe siècle : la généralisation des sociétés en commandite par actions et à responsabilité limitée. Jusque vers 1850, la libre constitution en société et la responsabilité limitée étaient accueillies avec un très grand scepticisme. La généralisation

de la constitution en société a été déclenchée par les besoins en capital considérables pour la construction des chemins de fer, auxquels les petits établissements bancaires privés ne pouvaient répondre.

Avec l'apparition de ces nouvelles sociétés, il a fallu établir une réglementation propre à protéger les intérêts des actionnaires, des créanciers et des autres parties intéressées, y compris les salariés. Cela a abouti à une structure administrative caractérisée par l'existence d'agents (directeurs, commissaires au compte), qui vérifient la gestion pour le compte des actionnaires, par des procédures perfectionnées de comptabilité, d'information et de publicité, par des règles de discipline assurant la conformité des intérêts des administrateurs et des actionnaires et par une répartition des responsabilités bien délimitée. Avec des centaines d'actionnaires, voire parfois des millions, la responsabilité limitée est devenue indispensable. Pris individuellement, les actionnaires avaient peu d'influence sur les affaires de la société. Ils étaient devenus des «investisseurs», plus proches à certains égards des créanciers que des actionnaires-dirigeants. La responsabilité limitée a transféré une plus grande part du risque aux autres créanciers. De ce fait, il a également fallu améliorer les lois régissant les faillites et les restructurations, de sorte que les créanciers puissent prendre le contrôle d'une société quand elle est en difficulté. Enfin, la plupart des pays ont adopté une législation du travail pour offrir aux salariés une forme de protection contre les actionnaires et les dirigeants d'entreprise peu scrupuleux.

Entreprises publiques ou privées — est-ce important?

A côté du régime des sociétés en commandite par actions, le statut d'entreprise publique est une autre formule de gestion des grandes entreprises. Certaines des premières grandes entreprises industrielles et institutions financières étaient des entreprises publiques : ce régime est la principale forme d'organisation industrielle dans les pays à économie planifiée et, dans nombre d'autres pays, les entreprises publiques tiennent une place considérable dans l'économie. En 1984 et 1985, dans un échantillon de 19 pays en développement, les entreprises publiques représentaient en moyenne 13 % du PNB et 31 % de l'investissement intérieur; elles étaient concentrées dans l'industrie lourde à forte intensité de capital et les services publics comme la sidérurgie, les produits chimiques, l'électricité, le pétrole et le gaz. Des

Encadré 6.4 Application du droit commercial au Pakistan

Les institutions financières du Pakistan ont gravement souffert d'arriérés excessifs. La situation ne s'est pas améliorée lorsque les principales banques commerciales ont été nationalisées dans les années 70. Les procédures visant à sanctionner l'inobservation des contrats de prêt étaient trop lentes pour avoir une grande incidence sur la discipline des emprunteurs. Il fallait souvent cinq ans ou plus avant que les banques puissent saisir les biens hypothéqués.

Le gouvernement a pris conscience du problème et a institué en 1979 un système de tribunaux bancaires spéciaux. En 1984, un système analogue a été mis en place pour traiter du recouvrement des prêts liés aux instruments financiers islamiques nouvellement créés. Des problèmes subsistent cependant. Les débiteurs peuvent toujours contester les décisions des tribunaux à chaque étape de la procédure et des retards de cinq ans peuvent toujours se produire. Davantage de tribunaux spéciaux doivent être créés au cours des deux prochaines années et leur compétence sera restreinte de façon qu'ils n'aient plus à s'occuper des très petites créances. Lorsqu'un tribunal spécial aura prononcé un jugement en faveur d'une banque, celle-ci n'aura plus besoin d'engager une procédure distincte en vue d'obtenir son exécution.

formes intermédiaires de «contrôle», comme les coopératives, les mutuelles, les fondations et le franchisage, sont également désormais répandues. Dans certains pays, les entreprises publiques ont le statut juridique de sociétés en commandite par actions; certaines d'entre elles (mais pas toutes) semblent fonctionner comme des entreprises privées.

La réussite d'entreprises publiques comme British Steel, Renault (avant les difficultés récentes) et EMBRAER (Empresa Brasileira de Aeronáutica) au Brésil est souvent donnée comme preuve que des entreprises de ce type peuvent être tout aussi efficaces et novatrices que les sociétés privées. En effet, beaucoup soutiennent que le caractère public ou privé du capital importe moins en lui-même que l'indépendance et la fiabilité des dirigeants et le degré de concurrence.

En pratique, toutefois, le caractère public ou privé du capital détermine dans une large mesure le cadre dans lequel s'effectue la gestion. Souvent, l'autorité et les responsabilités ne sont pas claire-

ment délimitées dans les entreprises publiques. Les dirigeants de ces entreprises sont généralement aux ordres de divers organismes d'Etat, les règles d'ancienneté et de garantie de l'emploi limitent leur liberté de récompenser et de sanctionner les salariés, et leur propre rémunération est rarement directement reliée aux bénéficiaires. Conscients de ces inconvénients, certains gouvernements ont tenté de soumettre les entreprises publiques à un régime d'autodiscipline. Mais la frontière entre ce qui relève de l'Etat et ce qui ressortit au marché est floue. Les économies d'échelle, les effets externes et la rareté de l'information sont des sources de complications qui peuvent inciter les autorités à intervenir.

Faillite et restructuration

Depuis des siècles, des procédures de faillite permettent aux créanciers de reprendre leurs ressources aux débiteurs en défaut de paiement. Avec l'apparition des grandes sociétés, il a toutefois fallu envisager une nouvelle possibilité. Lorsqu'une société a des difficultés à assurer le service sa dette, sa restructuration peut être plus profitable aux créanciers que sa fermeture et la vente de ses actifs. Elle pourra se traduire par un rééchelonnement des paiements au titre des intérêts et du principal, par une réduction des intérêts, un déclassement des créances des prêteurs (par exemple, par levée d'hypothèques ou l'échange de créances contre des titres de participation), ou par une réduction ou une annulation de dettes.

Une modification aussi profonde des droits des créanciers ne peut être décidée à la légère et elle n'est justifiable que si elle sert les intérêts de ces derniers — c'est-à-dire si elle est pour eux (ou pour la collectivité) plus avantageuse que le recouvrement des créances par une liquidation. La restructuration peut aussi affaiblir les incitations à obtenir un rendement satisfaisant, en particulier si les dirigeants de l'entreprise ne sont pas remplacés. Plus les créanciers sont nombreux, plus elle devient difficile. Des règles s'imposent, par exemple, pour éviter que quelques petits créanciers ne puissent compromettre un projet de restructuration qui sert les intérêts de la majorité.

Peu de pays en développement disposent, en matière de restructuration, d'une législation et de procédures suffisamment élaborées. Souvent, cette opération est différée et n'est réalisée que grâce à une intervention spéciale des pouvoirs publics. En Indonésie, par exemple, le code des faillites est rarement invoqué. La Chine et la Hongrie ont récemment remis en application leurs réglementa-

tions relatives aux faillites du fait de l'indépendance croissante des entreprises d'Etat et de l'expansion des secteurs privé et coopératif. Beaucoup de pays en développement essaient à présent de s'en remettre davantage à la décentralisation du pouvoir de décision, aux forces du marché, au secteur privé et à l'intermédiation financière, et devront eux aussi mettre en place des procédures de restructuration des sociétés dépassant la liquidation et la faillite. Pour éviter que l'existence de telles procédures n'encourage les dirigeants d'entreprise à prendre des risques excessifs, les autorités pourraient prévoir des pénalités en cas d'imprudence et de fraude ou de dissimulation d'une situation d'insolvabilité.

Actualité et exactitude de la comptabilité

Du fait que les créances ne peuvent être totalement garanties, le suivi et l'information sont indispensables. Sur les marchés financiers non structurés, l'information apparaît généralement comme un sous-produit d'autres activités du prêteur, résultant, par exemple, de ses transactions avec l'emprunteur. S'agissant d'entreprises de plus grande taille, des techniques de suivi plus structurées sont nécessaires, à la fois au plan interne, pour vérifier le fonctionnement des différents services, et au plan externe, où le contrôle est effectué par des agents extérieurs qui ont des raisons légitimes de s'intéresser aux résultats de l'entreprise. Ces techniques sont, respectivement, la comptabilité de gestion et la comptabilité financière.

Les notions et les principes de comptabilité normalisés n'ont fait leur apparition qu'après les crises financières des années 20 et 30. Il n'avait pas semblé indispensable, auparavant, de normaliser les conventions de la comptabilité de gestion : propriétaires et dirigeants d'entreprise fixaient leurs propres règles. Mais lorsque la constitution en société et la responsabilité limitée ont commencé à se généraliser, il est devenu essentiel de disposer d'informations normalisées — comme l'ont durement constaté durant les années 30 nombre de petits investisseurs qui, parce qu'ils s'étaient fiés à des états financiers inexacts, ont perdu leur épargne.

Les gouvernements ont réagi en imposant des normes de comptabilité et de vérification des comptes plus rigoureuses et ce, de plusieurs manières. Aux Etats-Unis, par exemple, on a créé la «Securities and Exchange Commission» (SEC) qui a pour mission de veiller au bon fonctionnement des marchés des titres et d'accroître la transpa-

rence des opérations financières. La SEC a chargé l'Association professionnelle des comptables d'élaborer des notions de comptabilité (comme le juste prix, l'uniformité d'évaluation, les valeurs échues, la viabilité de l'entreprise) et des règles détaillées, ou «principes comptables généralement acceptés», qui sont devenus impératifs pour la profession. Le Royaume-Uni et de nombreux pays du Commonwealth ont fait de même.

L'Europe continentale, le Japon et un certain nombre d'autres pays ont adopté une méthode un peu différente. Ils ont davantage mis l'accent sur l'insertion de règles détaillées dans le droit des sociétés, en insistant tout particulièrement, en général, sur la prudence (comptabilité au coût d'acquisition) plutôt que sur le juste prix, et leurs autorités fiscales ont joué un plus grand rôle dans la définition des règles de comptabilité. Dans beaucoup de ces pays, les comptes fiscaux et les comptes financiers doivent rigoureusement concorder.

Ces différences de méthode, ainsi que d'autres divergences, rendent difficile une comparaison des comptes des sociétés d'un pays à l'autre. Par exemple, en Allemagne, en Corée, au Japon et en Thaïlande, les sociétés semblent généralement caractérisées par un plus fort degré d'endettement (c'est-à-dire que le rapport de l'endettement au patrimoine net est plus élevé) qu'en Argentine, au Brésil, au Canada ou aux Etats-Unis. Mais cette différence tient surtout au fait que les conventions comptables ne sont pas les mêmes. Le premier groupe de pays se fonde davantage sur la comptabilité au coût d'acquisition, où nombre d'actifs (en particulier les terrains) sont sous-évalués par rapport à leur valeur vénale, alors que le second groupe de pays réévalue périodiquement une partie ou la totalité des actifs. Dans nombre de pays où l'inflation est élevée, la réévaluation généralisée est devenue la règle étant donné que la comptabilité au coût d'acquisition n'y correspond pratiquement plus à aucune réalité. A l'inverse, l'évaluation aux prix du marché peut créer des difficultés dans le cas d'actifs dont la valeur enregistre des variations conjoncturelles brutales (par exemple, certains types de titres, les matières premières et les biens immobiliers à usage commercial).

On s'est récemment efforcé d'harmoniser les règles de comptabilité et de vérification des comptes, au niveau international, par l'entremise du Comité international des normes comptables et, de façon plus ambitieuse, à l'intérieur de la Communauté européenne. Cela s'est traduit par une convergence des optiques anglo-saxonne et

continentale qui se manifeste, d'une part, par une plus grande uniformité dans la présentation des états financiers et, d'autre part, par un recours accru à la notion de juste prix du marché.

Dans les pays en développement, la comptabilité et la vérification des comptes sont parfois déficientes, la législation et la réglementation financières n'exigeant pas que les rapports financiers soient exacts et à jour. La formation d'un véritable corps de comptables et de vérificateurs des comptes est indispensable à la création de marchés de capitaux efficaces, et des projets ont récemment été lancés à cet effet en Indonésie et à Madagascar, par exemple. La formation et l'enseignement constituent la tâche principale à remplir, mais la création d'organismes appropriés de contrôle et de réglementation est également nécessaire.

L'actualité des comptes est très importante pour les institutions financières. Des comptes annuels ou trimestriels pourraient suffire pour la plupart des autres entreprises, mais pas pour les institutions financières qui peuvent perdre leur capital-risque pratiquement du jour au lendemain, par exemple, si elles prennent des positions ouvertes importantes sur le marché des changes ou sur ceux des opérations à terme et des options. Il faut par conséquent que les contrôles financiers internes et externes soient bien plus fréquents, et notamment que certains types de renseignements soient communiqués quotidiennement aux organes de direction.

Réglementation prudentielle des institutions financières et des marchés des capitaux

Dans la plupart des pays, des procédures de règlement des différends privés sont définies par le droit des sociétés, le code commercial et des lois bancaires spéciales, mais le développement d'un système financier sain exige des mesures supplémentaires. Il est juste que les pouvoirs publics exercent un contrôle prudentiel sur les banques, sur certaines autres institutions financières et sur les marchés des capitaux. Les banques détiennent une part importante de la masse monétaire, elles créent de la monnaie, elles sont le principal instrument d'application de la politique monétaire, elles administrent le système des paiements et elles réalisent l'intermédiation entre l'épargne et l'investissement. Les difficultés d'une banque peuvent se répercuter rapidement sur l'ensemble du système financier. Les défaillances des banques ont des conséquences monétaires et macroéconomiques, elles perturbent le système des paiements

et elles aboutissent à la désintermédiation (qui réduit la mobilisation des ressources et les moyens de financement disponibles pour l'investissement).

A mesure que les systèmes financiers se développent, d'autres types d'institutions apparaissent pour reprendre une partie des activités exercées précédemment par les banques et pour offrir de nouveaux services. Toutes ces institutions, anciennes et nouvelles, s'intègrent dans un système financier de plus en plus complexe. Face à cette complexité, qui limite la possibilité pour les créanciers d'exercer un contrôle effectif, une réglementation et un contrôle prudentiels sont nécessaires.

Réglementation des banques

Dans nombre de pays en développement, les organismes de contrôle bancaire s'intéressent surtout à l'application de dispositions sur la politique monétaire et le contrôle des changes et aux modalités d'application de la politique économique, comme l'affectation du crédit. Elles s'attachent relativement peu aux aspects prudentiels du contrôle financier. Par exemple, dans beaucoup de pays, les organismes de contrôle n'évaluent pas de façon indépendante la qualité des actifs et ils prêtent à peine attention aux procédures comptables et aux contrôles de gestion de l'institution considérée. Avec l'instabilité macroéconomique et l'insuffisance de la législation, c'est là l'une des principales causes de l'insolvabilité des banques.

Les gouvernements des pays en développement, soucieux d'accélérer la croissance économique, considèrent le système bancaire comme un instrument propre à faciliter les investissements qu'ils jugent souhaitables. Cependant, ces investissements sont souvent les plus risqués du point de vue des banquiers, de sorte que le volume du crédit qui leur est affecté reste inférieur aux attentes des autorités. Ces dernières tendent à réagir en obligeant les banques à consentir des crédits aux secteurs prioritaires, sans qu'une attention suffisante soit prêtée aux risques encourus. Grâce à une réglementation et un contrôle prudentiels, les autorités peuvent toutefois être averties des conséquences de leur politique pendant qu'il est encore temps d'y remédier.

Dans ce cas, l'objectif du contrôle des banques est de contribuer à ce que le système financier soit sûr, stable et efficace. Il s'agit surtout d'éviter les faillites bancaires, mais cela ne signifie pas que les institutions financières ne doivent pas être autorisées à faire faillite. Les organismes de contrôle

doivent essayer d'identifier les problèmes rapidement et d'intervenir avant qu'il ne soit impossible de remédier à la situation. Ils doivent par conséquent être organisés de manière à être constamment informés de l'évolution des affaires.

ORGANISATION. Dans nombre de pays en développement, le contrôle a tendance à se fonder principalement sur une analyse des rapports des banques ou sur des inspections. Le contrôle à distance ne permet pas une estimation adéquate du risque et les inspections sont généralement trop peu fréquentes. Pour que le contrôle soit efficace, il faut avoir combiné les deux méthodes. Les responsables du contrôle à distance devraient analyser les rapports présentés périodiquement par les banques et ceux de l'inspection sur les lieux devraient vérifier l'exactitude de ces documents, obtenir des renseignements détaillés quant aux catégories de problèmes qui risquent de se poser et peser les éléments qui ne peuvent pas être évalués convenablement à distance. Ces questions sont présentées plus en détail dans l'Encadré 6.5.

AGREMENT. L'objet de l'agrément devrait être de garantir une capitalisation adéquate et une gestion saine, et non pas de limiter l'accès à la profession ou de restreindre la concurrence. Les autorités de contrôle devraient avoir le pouvoir de sélectionner les futurs actionnaires et directeurs afin d'éviter qu'ils obtiennent l'agrément si leurs qualifications professionnelles, leur soutien financier et leur intégrité laissent à désirer. Dans nombre de pays, les restrictions à l'accès à la profession sont si étroites qu'elles se soldent par des pratiques oligopolistiques et par l'absence de concurrence.

On cite parfois à l'appui de ces restrictions la qualité médiocre des portefeuilles des banques déjà en place. Les autorités craignent que ces banques ne puissent résister à la concurrence de nouveaux établissements dont les portefeuilles seraient «sains». Si la détérioration des portefeuilles est imputable aux directives des gouvernements en matière de prêt ou à des programmes d'ajustement draconiens, il peut être éminemment souhaitable d'assainir les bilans des banques en exercice avant de libéraliser l'accès à la profession. Il n'en reste pas moins qu'en règle générale les directeurs et les actionnaires devraient être tenus pour responsables des erreurs du passé. Si cela se solde par la perte de parts du marché au profit de concurrents plus incisifs et plus efficaces et, dans les cas extrêmes, par une faillite ou une réorgani-

Encadré 6.5 Caractéristiques d'un système de contrôle bancaire

Un système approprié de contrôle bancaire devrait prévoir aussi bien des contrôles à distance que des inspections sur les lieux. La tâche des agents chargés des contrôles à distance est d'analyser les rapports des banques, d'identifier les problèmes éventuels et de proposer des solutions. Dans la plupart des pays, les banques doivent présenter mensuellement des données comptables pour les besoins de la régulation monétaire. Il serait pertinent de combiner les deux tâches.

Après réception des rapports, les agents chargés du contrôle à distance devraient :

- Vérifier s'ils sont complets, exacts et cohérents
- Vérifier si les coefficients et les réglementations prudentiels sont respectés
- Analyser la situation financière de la banque considérée et identifier les principales modifications des ratios financiers
- Identifier les autres risques, comme ceux qui découlent des taux de change, des taux d'intérêt et de la concentration des risques
- Préparer une note de synthèse à l'intention de la direction de l'organisme de contrôle et proposer des mesures.

Les agents chargés de l'inspection *sur place* devraient vérifier l'exactitude des rapports périodiques adressés

à l'organisme de contrôle et analyser les aspects de l'activité bancaire qui ne peuvent pas être convenablement contrôlés à distance. Ces inspections ne devraient cependant pas se transformer en audit. Elles devraient porter essentiellement sur les principales activités des banques et sur les problèmes virtuels identifiés grâce au contrôle à distance. Les inspecteurs devraient évaluer la qualité des actifs, des méthodes de gestion et d'administration et des systèmes comptables. Ils devraient :

- Examiner les principaux dossiers de crédit (de même qu'un échantillon de dossiers moins importants), afin d'évaluer les procédures de prêt et la qualité des prêts
- Évaluer les méthodes de prêt et examiner les procès-verbaux des réunions tenues par les comités chargés de l'octroi des crédits et par les conseils d'administration
- Vérifier les systèmes d'information de la direction et les contrôles internes, particulièrement en ce qui concerne les activités des succursales et des filiales
- Évaluer les méthodes comptables, particulièrement celles relatives à la constitution de provisions et à la comptabilisation des intérêts.

sation, tant pis. Mais un accès élargi aux professions financières ne devrait pas vouloir dire un accès inconditionnel. Trop facilement agréées, des banques ou d'autres institutions financières non réglementées, sous-capitalisées et mal gérées ont créé des difficultés dans plusieurs pays (par exemple, en Égypte, en Thaïlande et en Turquie).

ADEQUATION DU CAPITAL AUX BESOINS. Les banques ont besoin de capital pour absorber les pertes exceptionnelles. La nécessité de préserver l'adéquation du coefficient capital-actifs impose la discipline en matière de prêt. La réglementation devrait fixer des critères minimums d'adéquation du capital, en ce qui concerne tant la couverture des actifs que celle des éléments ne figurant pas au bilan (comme les garanties et les lignes de crédit). Les critères d'adéquation du capital peuvent tenir compte des différents niveaux de risque en exigeant, par exemple, un coefficient de couverture en capital égal à 100 % pour les catégories à risque élevé comme les titres de participation industriels, à 10 % pour les prêts non garantis, à 5 % pour les prêts garantis et ainsi de suite. L'ac-

cord sur les critères d'adéquation du capital récemment conclu entre les grands pays industriels, qui prévoit l'utilisation de pondérations reflétant les niveaux de risque, pourrait servir de point de départ pour d'autres pays. Dans beaucoup de pays, les fonds propres des institutions financières étaient sensiblement insuffisants avant même que des pertes soient constatées dans leur portefeuille et à d'autres niveaux. Les banques d'État, en particulier, sont souvent gérées avec peu de fonds propres. Lorsque les représentants de l'État et le public estiment que le contrôle par l'État est une garantie contre la faillite, la gestion n'est pas soumise à la discipline que les dispositions sur l'adéquation des fonds propres imposeraient à un établissement privé.

CLASSIFICATION DES ACTIFS ET PROVISIONNEMENT. Les banques des pays en développement constituent rarement des provisions réalistes en regard du risque de pertes ou du danger que présentent certains actifs. Il est fréquent qu'elles s'abstiennent de passer par pertes et profits ou de compenser les pertes effectives et d'interrompre la

comptabilisation des intérêts au titre des prêts non productifs. Leurs bilans et leurs comptes de résultats sont par conséquent trompeurs. Les organismes de contrôle devraient être en mesure d'exiger des banques qu'elles constituent des provisions appropriées pour pertes sur les prêts, qu'elles passent par pertes et profits les actifs irrécouvrables et qu'elles interrompent la comptabilisation des intérêts au titre des prêts non productifs.

LIQUIDITE. Dans nombre de pays en développement, un ratio de liquidité à court terme est imposé aux banques. Ce ratio est souvent davantage utilisé comme un coefficient de réserve obligatoire à des fins de politique monétaire que comme un dispositif prudentiel de nature à éviter un manque de liquidité. Le risque d'une insuffisance de liquidité existe parce que les banques empruntent à court terme et prêtent à long terme. Ce risque ne tient pas seulement à l'incapacité éventuelle de rembourser les déposants s'ils l'exigent, mais aussi à la possibilité que les taux des intérêts servis sur les engagements à court terme augmentent plus vite que ceux des intérêts perçus sur les actifs à long terme. Il faut donc fixer des ratios de liquidité à long terme aussi bien qu'à court terme et en contrôler l'application.

CONCENTRATION DES RISQUES DE PORTEFEUILLE. Il est nécessaire d'imposer aux banques des plafonds de prêt, exprimés en pourcentage de leurs fonds propres, pour éviter que les risques ne se concentrent sur un seul emprunteur, sur un groupe d'emprunteurs apparentés ou sur une branche d'activité donnée. Aucun plafond de prêt n'est imposé dans certains pays en développement. Dans d'autres, les plafonds sont fixés à des niveaux imprudents, dépassant dans certains cas 100 % des fonds propres des banques. La banque centrale du Ghana a la capacité juridique d'imposer des plafonds de prêt mais elle ne l'a pas utilisée jusqu'à récemment. Cela s'est soldé par une concentration des risques qui a fini par provoquer l'insolvabilité technique de plusieurs grandes banques.

POUVOIRS D'INTERVENTION. Dans nombre de pays, les organismes de contrôle peuvent sanctionner par des amendes et des pénalités les délits et l'inobservation des règlements bancaires. Ils ne peuvent toutefois pas faire grand-chose contre les pratiques bancaires imprudentes et irrationnelles. Ils ne peuvent actuellement choisir qu'entre résilier l'agrément bancaire ou ne rien faire — alter-

native qui n'est guère satisfaisante. Les organismes de contrôle pourraient être habilités à prendre un certain nombre de mesures intermédiaires : sanctionner par des amendes les pratiques irrationnelles, interrompre la distribution des dividendes, refuser l'autorisation d'augmenter le nombre de succursales ou d'entreprendre de nouvelles activités sociales, émettre des ordres de cessation d'activité, ordonner le départ d'administrateurs ou de directeurs et tenir juridiquement les directeurs pour responsables des pertes subies par suite de délits ou d'une inobservation délibérée des règlements prudentiels. Faute de disposer de tels pouvoirs, les organismes de contrôle sont souvent réduits à l'inaction.

RESTRUCTURATION. Les organismes de contrôle essaient de minimiser les pertes en intervenant lorsque les banques sont en état d'insolvabilité technique ou sur le point de l'être. L'insuffisance des renseignements, l'inadaptation du cadre juridique et le manque de volonté politique permettent souvent aux banques de poursuivre leurs activités et de multiplier leurs pertes, même lorsque celles-ci représentent un grand nombre de fois la valeur comptable de leurs fonds propres. Dans nombre de pays en développement, les banques sont assujetties aux mêmes procédures de faillite et de restructuration que les sociétés non financières. Pendant qu'une restructuration bancaire est en cours, les déposants peuvent ne pas avoir accès à leurs fonds. De surcroît, les actionnaires peuvent conserver une participation suffisante pour faire obstacle aux projets de restructuration du capital et de transfert de propriété. Si l'on veut que les organismes de contrôle soient en mesure de régler rapidement le sort des banques insolubles, il faut les doter du pouvoir de fermer les banques, de remplacer les administrateurs et les directeurs, de mettre fin à la participation des actionnaires en place, d'acquiescer, vendre ou transférer les actifs douteux et de procéder, le cas échéant, à des fusions, à des restructurations ou à des liquidations.

VERIFICATION DES COMPTES. Dans certains pays en développement, les autorités n'exigent pas que les comptes des banques soient soumis à des vérifications externes. Dans d'autres, des vérifications sont effectuées, mais il n'existe pas de directives claires quant aux normes à utiliser ou quant à leur portée, leur contenu et leur fréquence. Par conséquent, ces vérifications sont souvent inadéquates et trompeuses. Il n'est pas rare, en effet, que des banques notoirement insolubles se voient délivrer des rapports d'audit sans tache. Il faut

par conséquent que le système prudentiel établit des normes d'audit minimums et qu'il prescrive la forme de ces rapports et les informations financières à y fournir.

ORIENTATIONS PRIORITAIRES ET VOLONTE POLITIQUE. Pour que la réglementation prudentielle soit efficace, les pouvoirs publics doivent être résolus à la faire respecter et à ce que les contrôles soient effectués. Il faut assigner à l'organisme de contrôle des objectifs clairs et il doit être indépendant. Dans les pays en développement, son action est trop souvent affaiblie par des ingérences politiques. L'ingérence était flagrante aux Philippines dans les années 70 et au début des années 80, quand les contrôleurs craignaient des représailles s'ils tentaient de sanctionner les directeurs des banques; elle existe de façon plus subtile dans nombre de pays. Il est fréquent qu'une fois avertis de l'étendue des difficultés d'une banque, les pouvoirs publics remettent à plus tard le jour des sanctions. Lorsqu'ils finissent par intervenir, le redressement de la situation peut se révéler bien plus coûteux.

Le montant des ressources affectées à l'organisme de contrôle est une indication de l'engagement politique du gouvernement. Si celui-ci prend les choses au sérieux, il doit attribuer à l'organisme de contrôle des responsabilités clairement définies, et ensuite appuyer sa mission par un financement suffisant de ses dépenses de personnel et de formation. Il faut offrir aux contrôleurs une rémunération et des perspectives de carrière satisfaisantes pour qu'ils résistent à la corruption et soient respectés des institutions qu'ils contrôlent. Si la fonction publique ne peut attirer du personnel ayant les qualifications nécessaires, il pourrait être judicieux de faire vérifier les comptes des banques par des cabinets d'audit privés et de financer le coût de cette opération par un prélèvement général imposé aux banques (en prenant soin d'éviter tout conflit d'intérêt).

Réglementation des autres institutions financières

Une grande partie des principes du contrôle et de la réglementation bancaires s'applique également aux autres institutions financières, comme les institutions de financement, les compagnies d'assurances, les caisses de retraite et les fonds communs de placement. Le nombre et le type des créanciers sont des critères décisifs du degré de réglementation à imposer. Les institutions financières qui n'ont pas envers le public le genre d'obligations découlant de la garde de dépôts n'ont pas besoin

Encadré 6.6 Fonds de placement en Egypte

L'expérience récente de l'Egypte illustre la nécessité d'une réglementation et d'un contrôle adéquats des intermédiaires financiers non bancaires qui recueillent des dépôts du public. Des fonds de placement ont été organisés au milieu des années 70 pour prendre en charge les envois de fonds des travailleurs égyptiens vivant à l'étranger et l'épargne de petits investisseurs. Ces sociétés de placement islamiques versaient des revenus liés aux bénéfices, qui atteignaient parfois jusqu'à 30 % par an. Elles n'étaient pas tenues de respecter la réglementation bancaire et elles ne faisaient pas l'objet d'un contrôle par la banque centrale.

Certaines de ces institutions ont rencontré des difficultés croissantes ces deux dernières années et leur situation financière s'est détériorée. Nombre d'entre elles avaient réalisé au départ des bénéfices considérables grâce à un financement d'échanges extérieurs, auquel les importateurs n'auraient pas eu accès par d'autres moyens, ou en effectuant des transactions de change sur le marché parallèle. Certaines ont versé des dividendes élevés à leurs premiers déposants en puisant dans les fonds déposés par les nouveaux adhérents. Lorsque l'expansion des dépôts s'est ralentie, une partie d'entre elles n'ont plus été en mesure de verser les revenus élevés qu'elles avaient promis. Le gouvernement a dû intervenir pour éviter que la situation ne se détériore davantage.

Une loi régissant les fonds de placement a été adoptée en 1988. Elle limite la collecte des dépôts aux sociétés en commandite par actions, impose des niveaux minimums de fonds propres et donne à l'organisme officiel chargé des marchés des capitaux une fonction de surveillance réglementaire.

d'être réglementées aussi strictement que les autres, car les dépôts ne font pas partie du mécanisme de leurs paiements et leur insolvabilité éventuelle est moins coûteuse pour l'économie. Les dispositions générales du droit commercial et du droit des sociétés peuvent par conséquent suffire. A l'inverse, les institutions financières qui ne diffèrent des banques que par leur nom (par exemple, certains fonds de placement) devraient être réglementées et contrôlées tout aussi strictement que ces dernières (Encadré 6.6).

COMPAGNIES D'ASSURANCES. Les compagnies d'assurances sont en général strictement régle-

mentées dans les pays industriels comme dans les pays en développement. La réglementation les concernant a souvent été mise en place à la suite de faillites ou de fraudes. Elle prévoit en général la divulgation obligatoire de l'information, un contrôle de l'Etat assorti de garanties de solvabilité implicites ou explicites, la supervision des conditions et modalités des contrats, le contrôle de l'accès à la profession, des restrictions touchant les portefeuilles d'investissement et des règles concernant les prix ou les bénéficiaires. Bien qu'une réglementation propre à améliorer la transparence soit souhaitable, nombre de ces mesures limitent la concurrence et l'efficacité. Par exemple, au lieu d'obliger les compagnies d'assurances à placer une forte proportion de leurs actifs en obligations d'Etat faiblement rémunérées, les dispositions visant les portefeuilles devraient simplement exiger une diversification suffisante des risques. Dès lors, l'assurance-vie et les autres régimes d'épargne contractuelle seraient plus intéressants pour les épargnants. Des restrictions draconiennes aux placements en titres de participation et en obligations de société privent souvent les compagnies d'assurances d'une source de capitaux à long terme qui pourrait être importante.

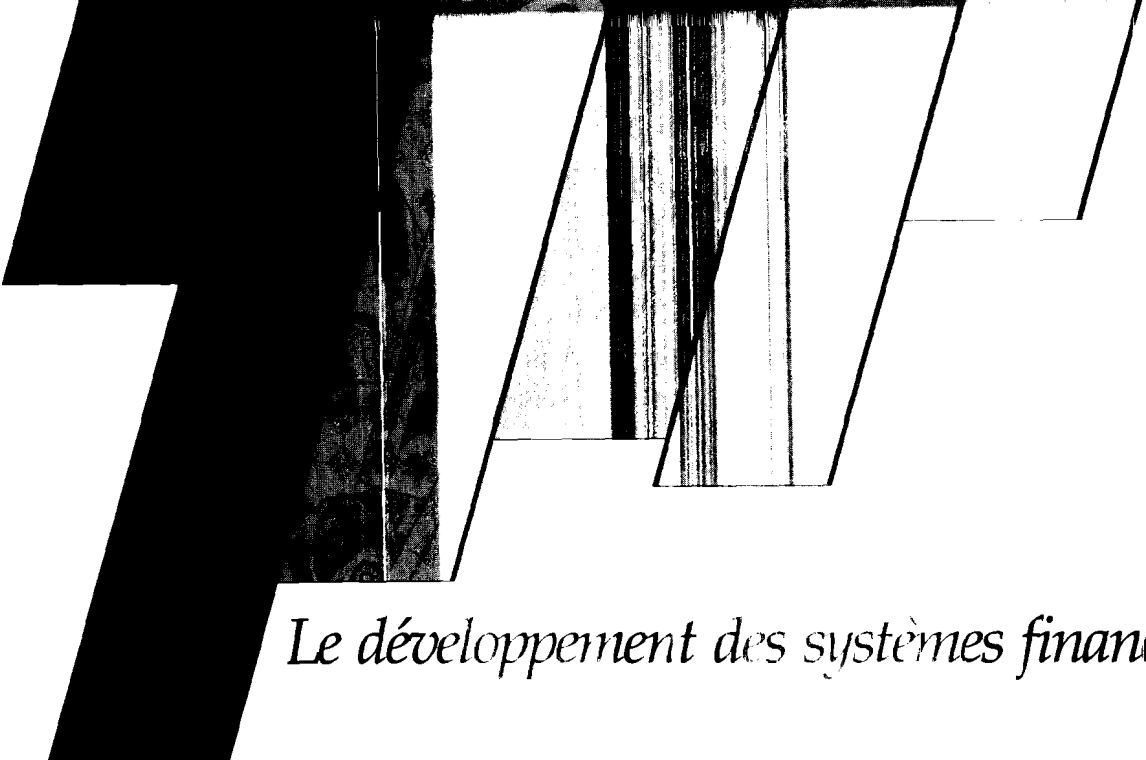
MARCHES DES VALEURS MOBILIERES. Les valeurs mobilières exigent un cadre réglementaire propre à améliorer la confiance des investisseurs. La réglementation a peu de chances d'être satisfaisante si elle ressortit totalement au marché. On a pu constater dans de nombreux pays qu'une forme d'encadrement des pouvoirs publics était souhaitable. A Hong Kong, par exemple, la bourse s'est effondrée en 1973 en partie à cause de délits d'initiés. Une nouvelle commission des opérations en bourse a contribué à rétablir la confiance. Elle a été en mesure de persuader les agents boursiers et les membres des syndicats de garantie qu'un marché ordonné, en protégeant les investisseurs, servirait leurs propres intérêts à long terme.

Les réglementations doivent prévoir une divulgation adéquate des informations sur les sociétés,

de sorte que les investisseurs puissent prendre des décisions en connaissance de cause; elles doivent imposer des procédures d'agrément préalable des intermédiaires et réduire les irrégularités, particulièrement l'utilisation de renseignements privilégiés par les responsables et directeurs de sociétés à leur propre profit personnel (délits d'initiés). Ces réglementations font généralement partie du droit des sociétés qui constitue le cadre juridique régissant les sociétés en commandite par actions.

Si l'on veut que les sociétés de placement et le marché des valeurs mobilières dans son ensemble soient efficaces, il faut que ces sociétés soient rentables et bien capitalisées et qu'elles disposent de personnel qualifié. Ces conditions ne sont pas automatiquement remplies lorsqu'apparaît un marché des valeurs mobilières. Le rôle du gouvernement est décisif à cet égard. Si le niveau minimum requis de fonds propres est trop élevé par rapport à la taille du marché, de nouvelles sociétés de placement ne pourront pas se créer. Si, en revanche, les sociétés n'ont pas assez de fonds propres, elles ne seront pas en mesure de prendre le risque de souscrire à de nouvelles émissions, ni de jouer suffisamment le rôle de teneurs de marché (en achetant et en vendant des titres pour leur propre compte) pour pouvoir contribuer à la liquidité du marché secondaire. Les taux de courtage, les commissions de garantie d'émission, etc., doivent être suffisamment élevés pour que les sociétés puissent attirer du personnel qualifié tout en dégagant des placements un rendement suffisant pour leurs actionnaires.

La réglementation des sociétés et des marchés de titres est liée à d'importantes questions sociales. L'élargissement de l'actionnariat peut être un moyen d'éviter une plus grande concentration du patrimoine et de la puissance économique. Il peut aussi assurer un revenu aux personnes âgées à une époque où l'industrialisation et l'urbanisation désagrègent la famille élargie et les traditions de transfert de revenu entre générations.



Le développement des systèmes financiers

Quel type de systèmes financiers les pays en développement auront-ils dans vingt ans? Au cours des vingt dernières années, l'internationalisation des marchés et un ensemble de forces communes ont contribué à rapprocher les systèmes financiers des pays à revenu élevé. Par contre, ceux des pays en développement restent très hétérogènes. La plupart de ces pays ont cependant commencé à donner plus d'importance aux signaux du marché, mais certains gouvernements continueront d'intervenir activement dans l'allocation du crédit et la formation des prix, et d'autres continueront de recourir à un financement inflationniste. Leurs systèmes financiers resteront donc rudimentaires, n'offrant guère de crédits à long terme. Les structures économiques continueront également de différer, certaines économies restant essentiellement agraires, d'autres industrialisées; certaines étant orientées vers le marché intérieur et imposant des contrôles stricts aux mouvements de capitaux, d'autres étant plus ouvertes sur l'extérieur et ayant moins de contrôles. A cause de ces disparités dans les structures économiques et les conceptions du développement, les systèmes financiers de ces pays resteront très divers au cours des deux décennies à venir.

Sous l'effet de certaines pressions, la plupart des pays en développement sont néanmoins amenés à repenser leur système financier : d'une part, ils s'efforcent d'appliquer certaines leçons

des interventions menées dans le passé sur les marchés des capitaux; d'autre part, il leur faut s'adapter au déclin des apports de capitaux étrangers. Troisièmement, des changements rapides sont survenus dans les techniques financières et la pratique bancaire. Ce chapitre traite de l'évolution des institutions financières et des marchés des capitaux organisés face à ces pressions. Le Chapitre 8 portera sur les marchés non structurés.

Le financement de l'investissement

Quelle que soit l'issue de la crise actuelle de la dette, les apports nets de capitaux étrangers destinés à la plupart des pays en développement seront probablement assez limités au cours des dix, voire des vingt, prochaines années. Cette évolution a d'importantes conséquences pour la croissance du secteur financier. Les pays en développement devront compter avant tout sur leur propre épargne pour financer le coût de l'investissement. Dans le passé, la plupart ont beaucoup emprunté à l'étranger et, dans bien des pays, la dette extérieure est supérieure à la dette intérieure. En outre, la quasi-totalité des crédits à long terme provenaient de l'étranger. A cause du recul des apports de l'étranger, les pays auront du mal à s'accommoder d'un système financier intérieur embryonnaire et du manque de crédits à long terme. A moins que les pays ne développent leurs

Encadré 7.1 Structure de l'investissement et stock de capital

Il est surprenant de constater que rapportés au revenu national ou au PNB, le niveau et la composition de l'investissement (c'est-à-dire la variation du stock de capital) et le stock de capital proprement dit sont à peu près les mêmes dans les pays à faible revenu et les pays à revenu élevé. Dans les économies où le taux d'investissement est très élevé et la croissance rapide (comme la Chine, la Corée ou le Japon), le ratio des actifs au PNB est analogue, car la croissance rapide du stock du capital s'accompagne d'une croissance rapide de la production. Les économies à planification centrale ont généralement un ratio actifs/PNB un peu plus élevé, car elles ont une productivité plus faible et un gros volume de stocks. On trouvera au Tableau 7.1A des estimations du stock de capital de plusieurs pays pour lesquels ce type de données est disponible.

En moyenne, l'investissement brut représente environ 20 % du PNB. Toutefois, dans les pays en développement, les taux d'investissement varient énormément,

allant de moins de 15 % du PNB en Afrique subsaharienne à beaucoup plus de 30 % en Chine. Les machines et le matériel représentent généralement les deux cinquièmes de l'investissement brut et le logement, les autres bâtiments et les travaux de génie civil représentent chacun un cinquième. Peut-être la moitié du total est donc investie dans des actifs qui ont une durée de vie d'au moins cinquante ans, le reste ayant une durée allant de dix à vingt ans.

A cause de ces différences marquées dans la durée de vie des actifs, la structure du stock de capital diffère beaucoup de celle des flux d'investissement : les actifs de longue durée (essentiellement les structures) représentent environ les deux tiers du capital fixe renouvelable, les machines et le matériel de durée moyenne, environ un cinquième, et les stocks de courte durée, le bétail et les biens de consommation durables, le restant. La valeur du capital renouvelable total équivaut généralement à 200-300 % du PNB.

Tableau 7.1A Estimations du stock de capital net de plusieurs pays
(pourcentage du PNB)

	Etats-Unis, 1978	République fédérale d'Allemagne, 1977	Mexique, 1978	Inde, 1975	Hongrie, 1977
Total, actifs renouvelables	295	325	209	239 ^a	405
Logement	87	106	64	67	73
Autres structures	93	117	64	58 ^a	135
Machines et matériel	45	47	43	43	69
Stocks	33	21	20	34	70
Bétail	2	2	4	10	8
Biens de consommation durables	35	33	13	27	51
Terrains	89	108	50	131	150

a. Estimations de Goldsmith, 1985, ajustées pour assurer la concordance avec celles qui sont disponibles sur d'autres pays et avec les estimations des comptes nationaux.
Source : Goldsmith, 1985.

systèmes financiers, les investisseurs potentiels devront essentiellement réinvestir leurs bénéfices et il sera difficile de financer de gros projets, en particulier ceux qui nécessitent un financement à plus long terme.

Malgré les différences considérables qu'on observe au niveau du stade de développement et des taux d'investissement, la composition du stock de capital et des flux bruts d'investissement est à peu près identique dans chaque pays. Le stock de capital renouvelable équivaut généralement à deux à quatre ans de produit national brut (Encadré 7.1). Dans tous les pays, les actifs ayant une longue durée de vie, tels les logements, les bâtiments commerciaux, les écoles, les routes et les réseaux

d'alimentation en eau, constituent l'essentiel du patrimoine physique. Contrairement à ce qu'on pourrait penser, le stock de capital du secteur industriel et commercial est modeste par rapport au total. Les immobilisations des industries manufacturières et des entreprises de services publics représentent dans chaque cas environ 40 % du PNB, celles du secteur commercial 10 à 15 % du PNB, et les stocks 20 à 30 % du PNB. Pour ce qui est des flux d'investissement bruts et de la demande de services financiers, le secteur industriel et commercial occupe une plus grande place que ne le laisserait penser sa part du stock de capital. Son stock de capital est constamment renouvelé à mesure que les vieilles machines sont remplacées,

que les moyens de production et de distribution sont modernisés et que de nouvelles usines sont construites.

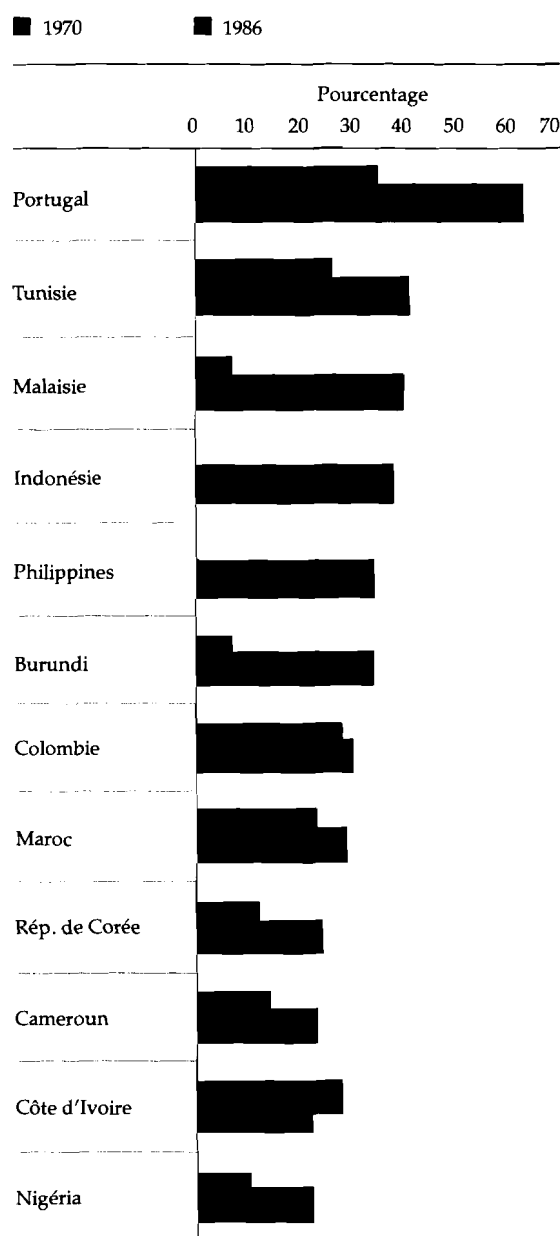
Le financement des entreprises

Les politiques financières que les pays en développement ont suivies au cours des dernières décennies visaient pour beaucoup à remédier aux défauts apparents des marchés intérieurs des capitaux. Deux problèmes se posaient en particulier : premièrement, l'offre de fonds propres et de capitaux à long terme et, deuxièmement, le manque d'accès au financement de certaines catégories d'emprunteurs. Toutefois, en cherchant des solutions pour résoudre ces deux problèmes, les pays ont attaché trop peu d'importance à l'équilibre entre le risque et la rémunération du risque.

MODES DE FINANCEMENT. Dans le passé, les gouvernements des pays en développement ont eu recours à l'affectation autoritaire du crédit, à des taux d'intérêt administrés et à l'emprunt extérieur pour s'assurer que certains secteurs recevaient assez de crédits à long terme. Cependant, comme l'indique la Figure 7.1, dans certains pays, les banques commerciales et autres institutions financières ont commencé ces dernières années à consentir davantage de crédits à moyen et long termes. Dans d'autres pays, même si les banques offrent peu de prêts à long terme, elles consentent des lignes de crédit et des prêts à court terme qu'elles reconduisent régulièrement tant que l'emprunteur reste solvable. Ce type de financement, qui est acceptable pour un grand nombre d'entreprises, tient souvent lieu de financement à long terme aussi bien dans les pays à revenu élevé que dans les pays en développement. Cependant, aux yeux de certains emprunteurs, une ligne de crédit à court terme ne vaut cependant pas un prêt à long terme. Elle risque de ne pas être renouvelée, ce qui peut forcer l'investisseur à renoncer à certains projets.

En théorie comme en pratique, il n'existe pas de normes simples de structure financière pour les entreprises. D'après les théoriciens financiers, les ratios endettement-fonds propres des sociétés ne veulent rien dire si les marchés financiers sont parfaits (Encadré 7.2). Des théories plus réalistes, qui tiennent compte des coûts de la fiscalité, de l'information et des opérations de suivi et de contrôle, font apparaître un certain nombre d'arbitrages entre fonds propres et endettement. Dans la pratique, aucun mode unique de financement

Figure 7.1 Crédit à moyen et long termes en pourcentage de l'encours total du crédit provenant des banques commerciales et autres institutions financières dans certains pays en développement, 1970 et 1986



Note : Les données indiquées correspondent aux parts en fin d'année. Pour le Cameroun, la Colombie, la Corée, la Malaisie, le Nigéria et les Philippines, les données se réfèrent uniquement aux banques commerciales. Pour la Corée, on a utilisé le «crédit d'équipement» pour représenter le crédit à moyen et long termes. Les données indiquées pour 1970 correspondent à l'année 1974 pour le Cameroun, à la moyenne des parts mensuelles pour le Nigéria et à l'année 1975 pour le Portugal; les données indiquées pour 1986 se rapportent à l'année 1985 pour le Cameroun et le Maroc, à l'année 1987 pour l'Indonésie et à juin 1986 pour le Nigéria. Pour l'Indonésie et les Philippines, on ne dispose pas de données pour 1970.

Source : Bulletins des banques centrales et données de la Banque mondiale.

Encadré 7.2 Le financement des entreprises, théorie et pratique

On s'est beaucoup intéressé dans les milieux universitaires aux facteurs influençant la structure financière des sociétés et leur politique en matière de dividendes. Dans un article fécond publié en 1958, Modigliani et Millier ont démontré que, dans un monde où les marchés financiers sont parfaits, ce n'est pas le ratio endettement-fonds propres d'une société qui détermine sa valeur de marché : la valeur de l'entreprise est uniquement fonction de ses décisions d'investissement, et celles-ci peuvent donc être totalement dissociées des décisions qu'elle prend en matière de financement. Cependant, comme les marchés ne sont jamais parfaits, dans la pratique, le choix d'un mode de financement est un facteur important. L'évolution de la théorie du financement des entreprises a assoupli certaines des conditions explicites ou implicites sur lesquelles reposait l'hypothèse des marchés financiers parfaits.

L'imposition des bénéfices des sociétés et la déductibilité des charges d'intérêt aux fins de l'impôt pratiquée dans la plupart des pays incitent les sociétés à se financer par l'emprunt. Cette incitation est toutefois affaiblie par les coûts directs et indirects des graves difficultés financières et de la faillite auxquelles sont davantage exposées les sociétés très endettées. Les flux d'information ne sont pas parfaits, ce qui influe beaucoup sur les décisions de financement. En particulier, les dirigeants d'une société connaissent mieux ses résultats et ses perspectives d'évolution que ses créanciers et ses actionnaires. Une politique stable en ma-

tière de dividendes montre que la direction de l'entreprise a confiance dans l'avenir. C'est peut-être la raison pour laquelle les entreprises continuent de verser des dividendes même lorsqu'elles ont besoin d'un surcroît de ressources extérieures ou lorsque les impôts sur les plus-values sont plus faibles que ceux qui frappent les dividendes.

En outre, étant donné que les dirigeants peuvent ne pas avoir les mêmes intérêts que les créanciers et les actionnaires, ces derniers doivent assumer certains coûts pour essayer de contrôler et influencer la façon dont la société est gérée. Les décisions relatives à la structure du capital dépendront de l'aptitude des créanciers et des actionnaires à obtenir l'information dont ils ont besoin pour exercer un contrôle sur les gestionnaires.

Des théories récentes proposent certains facteurs plausibles pour expliquer les différences existant dans le mode de financement des entreprises entre les systèmes de l'Allemagne et du Japon qui reposent sur les banques et ceux des Etats-Unis et du Royaume-Uni qui sont axés sur le marché. Dans les deux systèmes fondés sur les banques, les entreprises ont un plus fort degré d'endettement (bien que la différence ne soit pas aussi marquée que celle qui ressort des données comptables publiées). Cet état de choses s'explique peut-être par les relations étroites qui unissent les banques et l'industrie, c'est-à-dire par le fait que les banquiers peuvent influencer les décisions des dirigeants d'entreprise.

et de contrôle ne s'avère meilleur que les autres pour les entreprises.

Il n'en est pas moins utile de différencier les entreprises selon la variabilité de leurs résultats. Un fort degré d'endettement devient d'autant plus risqué que le revenu de l'entreprise fluctue. Les entreprises qui peuvent le mieux se permettre de recourir à l'emprunt sont les grosses entreprises à forte intensité de capital qui peuvent assez bien prévoir leurs bénéfices, par exemple les entreprises de services publics. En fait, la notion de finances modernes a commencé à se développer avec des projets d'infrastructure comme les canaux, les chemins de fer et, plus tard, les services publics. Aujourd'hui, les services publics dans les pays industriels prélèvent sur leurs bénéfices la majeure partie des capitaux dont ils ont besoin pour investir, car les investissements dans l'infrastructure de base ont déjà été faits. Grâce à la stabilité de leurs recettes et à la durabilité de leurs

actifs, les services publics sont généralement en mesure de mobiliser tous les capitaux extérieurs dont ils ont besoin en émettant des obligations ou autres titres de la dette à long terme.

Dans la plupart des pays en développement, les entreprises de services publics et les grosses compagnies de transport ont contracté des emprunts massifs auprès des banques intérieures et à l'étranger, et elles font maintenant partie des emprunteurs qui ne peuvent pas assurer le service de leurs dettes. Cependant, cela ne veut pas dire nécessairement qu'elles ont trop emprunté. La plupart de ces sociétés appartiennent à l'Etat et le prix de leurs produits est souvent fixé à un niveau trop bas pour qu'elles puissent tirer un rendement adéquat de leurs énormes investissements. Si leurs prix leur permettaient d'obtenir un meilleur rendement, elles pourraient, en puisant sur leurs propres bénéfices, dégager la majeure partie des ressources d'investissement dont elles ont besoin.

Certaines grosses entreprises à forte intensité capitalistique, par exemple dans les secteurs de l'acier, du ciment ou de la pétrochimie, ont des flux de revenu moins prévisibles. Elles ne peuvent pas se permettre d'être aussi endettées que les entreprises de services publics et doivent compter davantage sur leurs capitaux propres, lesquels peuvent provenir pour l'essentiel des bénéfices non distribués si ces entreprises sont rentables. S'il s'agit d'une entreprise privée qui est assez grande pour être connue du public, elle peut lever des fonds en émettant des actions ou en faisant venir des partenaires étrangers. Lorsqu'un pays tire une grosse part de sa production d'une branche d'activité donnée, il serait bon qu'il diversifie ses risques. Il peut le faire en encourageant les prises de participation étrangères ou en émettant des instruments de la dette dont le remboursement est lié au prix des produits. Les bailleurs de fonds étrangers supporteront alors en partie les risques de fluctuations des prix.

Un grand nombre d'industries appartenant à ce second groupe ont contracté de lourds emprunts au cours des années 70 pour financer des programmes d'investissement de grande envergure. En fait, elles ont trop emprunté : ayant trop investi, elles ont été, dans bien des cas, incapables d'assurer le service de leurs dettes. De ce fait, l'investissement dans ces secteurs a été très limité au cours des années 80. Il faudrait donc veiller à ce que les entreprises de ces secteurs ne recommencent pas à surinvestir et à s'endetter à l'excès lorsqu'il leur faudra accroître leur capacité.

Pour que la structure financière des entreprises soit plus saine, les gouvernements devront réévaluer les politiques qui ont encouragé certaines catégories d'entreprises à devenir très endettées. A cause de la faiblesse des prix et des coûts élevés, un grand nombre d'entreprises d'Etat sont devenues tributaires des capitaux étrangers pour financer leurs investissements. Le subventionnement du crédit, la discrimination fiscale à l'égard des prises de participation, l'exiguïté des marchés financiers et le laxisme ou l'inefficacité des lois sur la faillite, tous ces facteurs ont incité les entreprises à se financer par l'emprunt au lieu de réinvestir leurs bénéfices ou d'émettre des actions. Dans certains pays, le recours à l'emprunt était d'autant plus sûr que les entreprises savaient pouvoir compter sur l'aide du gouvernement en cas de difficultés. Ailleurs, l'existence de conglomérats financiers, ajoutée à la faiblesse de la supervision et de la réglementation bancaires, a abouti au même résultat.

L'objectif qui consiste à accroître l'offre de financement à long terme — qu'il s'agisse de fonds empruntés ou de fonds propres — reste une priorité, en particulier dans les pays où sévit l'inflation et dans ceux qui dépendent de l'emprunt extérieur pour couvrir la plupart de leurs besoins de financement à long terme. La stabilité macroéconomique est essentielle. L'indexation peut aider à maintenir certains types de financement à long terme dans les économies inflationnistes, mais elle ne saurait se substituer à la stabilité des prix. La possibilité pour les institutions financières de percevoir des taux d'intérêt qui reflètent les risques accrus associés aux prêts à long terme accroîtra l'offre de ce type de financement, de même que les améliorations des systèmes juridiques et comptables qui permettent aux prêteurs de mieux suivre et contrôler leur clientèle. Les projets relativement risqués devraient être financés par des apports de fonds propres, le remboursement étant lié aux bénéfices réalisés; les prêts à long terme à rendement fixe ne conviennent pas à ce type de projets.

ACCES AU FINANCEMENT. Bien des gouvernements cherchent à améliorer l'accès des petites entreprises au financement, en partie pour des raisons sociales et en partie parce que ces entreprises passent souvent pour l'élément le plus dynamique de l'économie. Si les petites entreprises des secteurs manufacturier, tertiaire et commercial sont généralement moins capitalistiques que les entreprises des secteurs de l'industrie lourde ou du logement et ont donc des besoins d'investissement beaucoup plus limités, elles n'en devraient pas moins avoir accès au crédit si elles peuvent l'utiliser de manière plus productive que les gros emprunteurs. Comme le montre l'Encadré 7.3, le crédit peut permettre à une petite entreprise d'investir et de croître.

Comme les petites entreprises ne sont pas bien connues, elles ne peuvent ni emprunter à l'étranger, ni émettre des actions. Pour se procurer des ressources extérieures, elles dépendent des crédits commerciaux consentis par d'autres entreprises ou des prêts accordés par des intermédiaires financiers. Cependant, où que ce soit, les banquiers hésitent à prêter aux petits emprunteurs. Premièrement, ils peuvent estimer peu économique de prêter les sommes modestes demandées. Deuxièmement, il est difficile d'apprécier les risques en jeu, surtout lorsqu'un projet d'investissement est de type nouveau. Bien souvent, les petites entreprises n'ont pas une réputation bien établie et il

est rare qu'elles tiennent une comptabilité sûre. Troisièmement, les petits emprunteurs n'ont souvent pas de garanties suffisantes à offrir.

Dans les pays en développement, d'autres facteurs s'ajoutent aussi pour expliquer pourquoi les banquiers hésitent à prêter aux petites entreprises. A cause de la politique financière adoptée par les autorités, les petites entreprises ne peuvent rivaliser avec les plus grandes pour obtenir du crédit aux mêmes conditions. La plupart des programmes d'affectation du crédit sont discriminatoires à l'égard des petits emprunteurs. Le plafonnement des taux d'intérêt empêche les prêteurs de relever les taux pour compenser le surcroît de risque et de coût auquel ils s'exposent. Par ailleurs, les petites entreprises ont moins d'influence politique : les prêteurs savent bien qu'il y a peu de chances que les pouvoirs publics interviennent pour le compte d'une petite firme en difficulté.

En bref, les mêmes politiques qui ont conduit un grand nombre de grosses entreprises à trop s'endetter limitent également l'accès au crédit des petits emprunteurs. Un changement de politique permettra d'améliorer les flux de financement destinés aux petites entreprises, de même que les mesures qui resserrent les liens entre les marchés des capitaux de type formel et informel (question traitée au Chapitre 8).

Les innovations financières qui permettent d'obtenir un prêt sans avoir à fournir de garantie sont particulièrement avantageuses pour les petites entreprises. En louant des bâtiments et du matériel, celles-ci peuvent acquérir l'utilisation de ces actifs sans avoir à emprunter. Avec le développement des marchés des titres, le capital-risque a plus de chances d'apparaître comme une source de financement pour les nouveaux projets risqués. Dans le passé, les gouvernements ont fait appel aux institutions de financement du développement pour fournir ce capital-risque mais, pour ces institutions, les risques étaient au moins aussi grands que pour les banques commerciales.

SUIVI ET CONTROLE. Soucieux d'accroître l'offre de fonds propres et de capitaux à long terme, les gouvernements se sont peu attachés à la possibilité de réduire les risques en permettant aux prêteurs de suivre et de contrôler l'utilisation des ressources financières. Ce suivi peut être assuré par les banques, lorsqu'elles sont les principales pourvoyeuses de fonds (comme en Allemagne et au Japon), ou par des institutions spécialisées, tels les organismes de notation des titres et les sociétés de courtage, lorsque les marchés des capitaux

jouent un rôle plus important (comme aux Etats-Unis et au Royaume-Uni).

Comme on a pu le constater en Allemagne et au Japon, un fort degré d'endettement peut aller de pair avec le succès de l'industrialisation. Pour qu'une telle approche soit efficace, les prêteurs doivent avoir la confiance des emprunteurs et s'engager vraiment à les aider. Cela veut dire que les banques doivent cultiver leurs relations à long terme avec la clientèle. Leur engagement à l'égard des entreprises peut prendre différentes formes — elles peuvent, par exemple, détenir une participation à leur capital ou siéger à leur conseil d'administration — mais il est essentiel qu'elles aient des consultations suivies avec la direction de l'entreprise. Les banques doivent également pouvoir agir rapidement lorsque des mesures correctives s'imposent, par exemple remplacer des dirigeants incompetents, restructurer des opérations ou, au besoin, obtenir une saisie.

Dans certains pays, les liens étroits qui existent entre l'industrie et la finance ont donné de bons résultats, mais cela n'a pas toujours été le cas, en particulier en Amérique latine. Dans plusieurs pays en développement, de petits groupes d'hommes d'affaires ont utilisé les ressources des banques sous leur contrôle pour créer des conglomerats industriels. En éliminant les problèmes d'information et de contrôle, l'existence de ces groupes a permis de financer certaines opérations profitables, encore que risquées. Toutefois, ces groupes ont usé de leur mainmise sur les fonds pour exclure des concurrents potentiels. Ils ont procuré des rentes économiques à leurs propriétaires en rétrocédant des crédits bon marché aux entreprises du groupe. En outre, ils ont secouru et appuyé des entreprises intrinsèquement non viables. Lorsque leurs opérations spéculatives ont échoué ou lorsque les sociétés industrielles ont subi des pertes, les banques du groupe ont continué de fournir des fonds aux entreprises en difficulté, alors qu'elles étaient devenues depuis longtemps insolubles. Pour que ces liens étroits entre l'industrie et la finance donnent de bons résultats, il faut que les autorités de contrôle empêchent les banques de prêter imprudemment aux entreprises avec lesquelles elles sont liées.

Financement des ménages

Les tendances démographiques exerceront une influence sur les systèmes financiers des pays en développement. A mesure que la part de la population vivant dans les villes s'accroîtra et que le revenu augmentera, il est probable qu'un plus

grand nombre d'individus ne vivront pas sous le même toit que le reste de leur famille et qu'un plus grand nombre également vivront au-delà de l'âge de la retraite sans le soutien de leurs enfants. Cette évolution aura pour effet d'accroître la demande de prêts au logement et de certains types d'avoirs financiers.

Le logement est un investissement majeur dans tous les pays; il représente entre 20 et 30 % du stock de capital d'un pays (Encadré 7.1). Dans les zones rurales, le propriétaire construit souvent son propre logement avec les matériaux locaux disponibles; sa mise de fonds peut être relativement modeste et s'étaler sur une longue période. Dans les zones urbaines, et c'est le cas en particulier des logements des classes moyennes, l'investissement que représente la construction ou l'achat d'une maison est important par rapport au revenu du propriétaire et il est effectué d'un seul coup. La croissance rapide de la population urbaine observée dans la plupart des pays en développement aboutira presque sûrement à une plus forte demande de prêts hypothécaires. En effet, la plupart des familles ont besoin d'emprunter pour acheter

ou bâtir une maison de qualité moyenne. Un financement hypothécaire est indispensable, comme l'atteste le nombre de structures abandonnées, à moitié achevées, que l'on voit un peu partout dans ces pays. Il s'agit là d'un gaspillage important de ressources si l'on considère la part que représente le logement dans le total de l'investissement.

Certains gouvernements offrent des crédits au logement à des conditions préférentielles à certaines catégories d'emprunteurs, souvent aux fonctionnaires, mais d'autres découragent les prêts hypothécaires afin de libérer des ressources pour investir dans l'industrie. A mesure que le processus d'urbanisation se poursuivra, il sera important pour les gouvernements de bien évaluer l'ampleur de l'investissement immobilier, d'améliorer les lois concernant l'utilisation du logement comme hypothèque et d'intégrer le financement du logement sur une base non préférentielle dans le reste du système financier (Encadré 7.4).

Comme une part croissante de la population voudra, et pourra, économiser pour la retraite, les conditions seront propices au développement d'organismes de collecte de l'épargne contrac-

Encadré 7.3 L'évolution financière d'une entreprise pakistanaise

La bonneterie Ajmal, entreprise familiale située à Lahore, Pakistan, a été créée par Malik Ahmad Din en 1947. Quand il a lancé son affaire, ce dernier ne disposait que d'une usine abandonnée et de deux machines à tricoter vétustes. Une dizaine d'années plus tard, sa firme était connue dans tout le pays.

Au départ, l'idée de Malik était de laisser son entreprise se développer modérément afin de ne pas avoir besoin d'emprunter. En effet, il redoutait la paperasserie administrative et, en plus, il craignait que les renseignements communiqués aux institutions financières ne soient utilisés par le fisc. Au cours de ses vingt premières années, la société s'est développée à un rythme modeste en réinvestissant ses bénéfices dans ses opérations. Son chiffre d'affaires est passé d'environ 50.000 roupies en 1947 à 1,3 million en 1969.

C'est en 1969, lorsqu'elle a exécuté sa première commande pour l'exportation, que la compagnie a obtenu son premier prêt bancaire — une ligne de crédit de 50.000 roupies. Cette incursion sur le marché international n'a pas été concluante; il lui en a coûté 100.000 roupies. La compagnie s'est lancée de nouveau sur le marché des exportations en 1972, mais elle n'a pu obtenir qu'une ligne de crédit de 200.000 roupies auprès d'une banque locale. Son potentiel d'exportation était évident, mais elle avait besoin de fonds de roulement. En 1973, la Banque d'Etat du Pakistan a

lancé un Programme de refinancement des exportations qui permettait aux exportateurs éligibles d'obtenir un financement bon marché auprès des banques commerciales. L'entreprise ne pouvait tirer pleinement parti du programme car, pour les banques, elle n'offrait pas de garanties suffisantes. Le programme lui a néanmoins permis de porter son chiffre d'affaires à 5,0 millions de roupies en 1979, date à laquelle sa ligne de crédit bancaire s'élevait à 1,3 million de roupies.

Comme la firme avait toujours compté uniquement sur ses ressources internes pour financer ses investissements, ses dépenses d'équipement n'avaient pas augmenté au même rythme que son chiffre d'affaires. En 1976, elle a cependant obtenu un prêt à long terme de 1,0 million de roupies pour accroître sa capacité de production, prêt qui lui a été accordé par la Banque de développement industriel du Pakistan.

La société a connu une croissance spectaculaire au cours des années 80. Elle a bénéficié du système élargi de financement des exportations du gouvernement et a également obtenu des prêts à terme (en 1980, 1984 et 1988) pour moderniser ses installations et son matériel. Son chiffre d'affaires a quintuplé entre 1980 et 1988. En 1989-90, la société compte porter son chiffre d'affaires à 90,0 millions de roupies, soit trois fois plus qu'en 1988 (30,0 millions de roupies) et 1.800 fois plus qu'en 1947 (50.000 roupies), année où elle a été créée.

Encadré 7.4 Le financement du logement

Dans la plupart des pays en développement, le secteur financier institutionnel ne finance qu'une faible part des investissements dans le logement. Dans un échantillon de 11 pays en développement, le crédit hypothécaire consenti par ce secteur ne représentait que 28 % de l'investissement total dans le logement, contre plus de 60 % pour l'ensemble des pays de l'OCDE. Cette différence s'explique en partie par le stade encore embryonnaire des systèmes financiers existant dans les pays en développement. Des années de répression financière non seulement ont minimisé le rôle du secteur formel dans le financement du logement, mais également fait monter les prix des logements car les taux d'intérêt réels négatifs ont encouragé l'investissement dans les biens immeubles. Dans un autre échantillon de 11 pays en développement, le rapport moyen entre la valeur des habitations et le revenu annuel des ménages était de 5,5, contre 3,0 dans cinq pays à revenu élevé.

Plusieurs autres facteurs expliquent l'absence de marchés efficaces pour le financement du logement dans les pays en développement. Ces derniers accordent souvent une faible priorité à ce type de financement. En outre, comme le logement est un gros inves-

tissement, il nécessite un financement à long terme. Or, dans bien des pays, l'inflation, le contrôle des taux d'intérêt et l'instabilité des marchés des capitaux découragent toute forme de prêt à long terme. Les carences des systèmes juridiques réduisent la valeur du logement en tant que garantie et dissuadent les prêteurs d'offrir un financement hypothécaire. Quant aux pouvoirs publics, ils craignent qu'un financement accru destiné au logement ne fasse grimper encore plus le coût des logements.

Le logement est un besoin essentiel de l'homme. En étant légalement propriétaire de son logement, un ménage peut accroître son bien-être. En outre, lorsque l'achat d'une maison est financé au moyen d'une hypothèque, l'acheteur devient en fait un épargnant contractuel : il paie le prêteur pour avoir le droit de vivre dans sa maison, tout en économisant pour l'acheter. Lorsque le titre de propriété peut être aisément transféré, le ménage obtient aussi une forme de garantie relativement sans risque. De plus, comme un prêt au logement est fongible avec les autres ressources du ménage, il peut libérer des fonds qui permettront à celui-ci d'entreprendre un investissement productif.

tuelle, tels que les compagnies d'assurance-vie et les caisses de retraite. Les particuliers plus aisés souhaiteront peut-être diversifier leur portefeuille. L'investissement immobilier et l'épargne contractuelle offrent une certaine diversification mais, lorsque l'environnement macroéconomique est stable, les ménages voudront sans doute également acquérir des titres plus rentables (et par conséquent plus risqués) que les dépôts bancaires. Dans un nombre croissant de pays en développement, les ventes de titres de sociétés et de parts de fonds de placement aux particuliers ont commencé à augmenter. Avec le retour à la stabilité macroéconomique dans d'autres pays, les titres continueront d'intéresser de plus en plus les investisseurs.

La création d'institutions financières et de marchés des capitaux

Dans toute planification à long terme, il importe d'avoir un objectif clair et cohérent pour le secteur financier. L'objectif clé du système financier est de fournir des services financiers à des prix qui reflètent leur coût. Le système financier peut également être utilisé, avec modération, pour servir d'autres objectifs. Mais, dans le passé, les gouver-

nements des pays en développement se sont fixé des objectifs trop ambitieux, utilisant le système financier pour financer le déficit du budget de l'Etat, redistribuer les revenus et mettre en oeuvre leurs stratégies de développement. Dans bien des pays, cette multiplicité d'objectifs, souvent contradictoires, a affaibli le système financier.

Les marchés des capitaux ne sont jamais parfaits. En allouant le crédit, ils peuvent commettre deux types d'erreurs : financer des projets peu rentables et ne pas financer ceux qui le sont. Aux tout premiers stades du développement, les gouvernements intervenaient dans l'allocation du crédit car ils craignaient qu'en ne finançant pas les bons projets, le coût à payer ne soit élevé. Ce raisonnement était peut-être juste à l'époque, mais l'expérience a montré depuis que beaucoup trop d'erreurs du premier type ont été commises, c'est-à-dire le financement de projets peu rentables. Avec le temps, les économies sont devenues plus complexes, les flux d'informations se sont améliorés et les responsables financiers sont devenus plus qualifiés. Dans la plupart des pays, on peut minimiser ces deux types d'erreurs en laissant plus de latitude à un système financier diversifié et compétitif qui réponde aux signaux du marché. Le rôle des pouvoirs publics consiste alors essen-

tiellement à rendre ces signaux plus cohérents et, surtout, à éviter que leur propre action ne fausse leur sens.

Le gouvernement peut avoir un rôle à jouer en tant que promoteur des institutions financières et des marchés des capitaux afin de créer un système financier diversifié et compétitif. Un grand nombre de pays à revenu élevé et de pays en développement ont recours à des incitations fiscales pour favoriser certains types d'institutions ou de marchés. Ces incitations peuvent être justifiées si l'on veut encourager la diversité financière, en particulier si les marchés existants sont dominés par de grandes banques et ne sont pas compétitifs. Mais elles devraient être utilisées avec modération, avoir des objectifs bien définis et être supprimées dès que ces objectifs ont été atteints. A long terme, les pays devraient opter pour des régimes qui ne favorisent pas un type d'instrument ou d'institution par rapport aux autres.

Les pays doivent également choisir la gamme des activités auxquelles les institutions financières peuvent se livrer. Dans un grand nombre de pays à revenu élevé, les banques fonctionnent de plus en plus comme des banques à vocation universelle, ayant à la fois des activités commerciales et des activités d'investissement. Parmi les arguments avancés en faveur des banques universelles, on cite, entre autres, les économies réalisées au niveau des frais généraux, une meilleure information sur les clients et une plus grande diversification des risques. Les arguments contre sont essentiellement d'ordre prudentiel : on craint en effet que les banques universelles n'aboutissent à une trop forte concentration des risques et du pouvoir économique. Cependant, comme on l'a vu au Chapitre 6, la réglementation prudentielle peut remédier à ces inconvénients.

Le secteur bancaire

Dans les pays en développement, le secteur bancaire doit faire face à plusieurs problèmes difficiles. Le problème le plus pressant est qu'un grand nombre de banques sont insolvable et doivent être restructurées. Ce problème a été examiné au Chapitre 5. Un autre problème tient au fait que les interventions à grande échelle dans le secteur financier doivent peu à peu céder la place à des systèmes qui fournissent des services en réponse aux signaux du marché. Or, ce type de systèmes exige une plus grande concurrence et une meilleure gestion.

UNE PLUS GRANDE CONCURRENCE. Dans la plupart des pays en développement, les banques

commerciales (ou banques de dépôt) détiennent entre 50 et 90 % des avoirs de tous les intermédiaires financiers et conserveront pendant encore longtemps une position centrale sur leurs marchés des capitaux. Dans un grand nombre de pays, ces marchés sont dominés par quelques grandes banques. L'absence de concurrence véritable n'est due non pas tant aux monopoles fondés sur des économies d'échelle qu'aux restrictions concernant les taux d'intérêt, l'offre de produits nouveaux, la création de succursales et l'entrée de nouvelles institutions. Si les banques étaient plus libres de répondre aux signaux du marché, de choisir leurs propres clients, de fixer leurs taux d'intérêt et de déterminer l'emplacement de leurs succursales, la concurrence en serait stimulée. La création de nouvelles banques et autres institutions ne devrait être limitée que par les réglementations prudentielles décrites dans le Chapitre 6. La concurrence veut dire également qu'il faut être prêt à laisser les institutions inefficaces faire faillite. On peut également renforcer la concurrence en permettant aux institutions étrangères d'ouvrir des succursales, de s'associer avec une institution locale ou d'offrir des services spécialisés de l'étranger.

Même si les économies d'échelle ne sont pas grandes dans le secteur financier, il peut ne pas être possible, dans les économies de petite dimension, d'assurer des conditions de concurrence pour chaque produit financier. Une petite économie ne pourra peut-être absorber qu'un petit nombre de banques commerciales, complétées par une caisse d'épargne postale. Même dans les économies plus grandes, il arrive souvent que les marchés financiers ne soient pas compétitifs. Dans ces cas-là, il devrait être au moins possible de promouvoir la concurrence sur les marchés des gros produits, par exemple les banques de gros (qui prêtent aux gros emprunteurs) et les banques de dépôt dans les villes. On peut y arriver, même lorsque la création d'une autre grosse banque commerciale ne serait pas justifiée, en encourageant le développement d'intermédiaires spécialisés. Une caisse d'épargne postale, par exemple, fournirait des services financiers à de nouveaux clients et stimulerait la concurrence pour l'obtention des dépôts; les sociétés financières et les sociétés de crédit-bail encourageraient la concurrence sur le marché des prêts.

Pour améliorer la concurrence et l'efficacité, plusieurs petits pays ont ouvert leurs marchés aux banques étrangères ou encouragé les opérations associant des institutions étrangères et domestiques. Beaucoup de pays de petite taille et de

Encadré 7.5 La modernisation des banques : l'expérience indonésienne

L'Indonésie a commencé à déréglementer son secteur financier en 1983 et, en 1988, elle a promulgué un deuxième train de mesures qui annonçait, du moins potentiellement, une réorientation fondamentale puisqu'un oligopole de banques d'Etat fortement protégées devait faire place à un marché des capitaux généralement concurrentiel. En régime de concurrence, les banques d'Etat seraient obligées d'améliorer la qualité de leurs services et leur productivité, de créer de nouveaux produits et de développer leur capacité de prospection des marchés. Elles devraient également améliorer leur gestion des risques, car les pressions de la concurrence réduiraient leurs marges de prêt et rendraient leur bilan plus instable.

La Banque Negara Indonesia 1946 (ou BNI) est la plus grosse des cinq banques commerciales d'Etat de l'Indonésie, lesquelles détenaient globalement 71 % des actifs des banques commerciales en 1987. Le conseil d'administration de la BNI s'est adapté à l'évolution de la situation en lançant un ambitieux programme de modernisation avec l'appui d'un bureau d'études international. Ce programme a reçu la priorité absolue depuis son lancement en 1983 jusqu'à la fin de 1988.

Ce programme comportait un volet institutionnel et

un volet technologie. Le volet institutionnel visait à identifier les possibilités de débouchés découlant de la déréglementation; à réorganiser la banque pour qu'elle puisse recentrer son action sur les priorités du marché, renforcer sa gestion des risques et accélérer la prise de décisions en matière de gestion; à mettre en place des programmes de gestion des ressources humaines pour améliorer l'évaluation, le déploiement, la valorisation et la motivation du personnel; et à modifier complètement les méthodes suivies par la banque pour la gestion de ses avoirs et de ses engagements. Le projet s'est accompagné d'un effort massif de formation du personnel.

La composante technologie consistait à automatiser entièrement les fonctions de détail et de gros de la banque. En prévision de cette automatisation, la BNI a beaucoup simplifié ses procédures. Pour attirer et retenir des cadres ayant les compétences techniques nécessaires, elle a payé des salaires plus élevés.

Il est encore trop tôt pour évaluer le succès global des réformes entreprises par la BNI, mais ses concurrents ont déjà amorcé des programmes analogues ou s'apprentent à le faire.

taille moyenne pourraient se procurer à l'étranger les services financiers spécialisés dont ils ont besoin (par exemple, contrats de réassurance, swaps et contrats à terme). Des petites institutions spécialisées et la concurrence étrangère peuvent forcer même de grosses banques oligopolistiques à devenir compétitives — même si ce n'est pas nécessairement pour toute la gamme des services financiers.

A mesure que la demande de services financiers augmentera, les pays devront encourager le développement d'intermédiaires financiers non bancaires et de marchés des titres afin d'élargir l'éventail des services offerts et de promouvoir la concurrence et l'efficacité. Certains pays ont déjà beaucoup avancé sur la voie de la diversification de leur système financier. En Malaisie, par exemple, une grande variété d'institutions et de marchés fonctionnent dans des conditions de stabilité macroéconomique. Le Brésil et plusieurs autres pays d'Amérique latine ont obtenu de bons résultats sur le plan de la création d'institutions bien qu'une inflation élevée et fluctuante continue de miner le développement du secteur financier. Ces dernières années, plusieurs pays en développement ont élargi leurs marchés monétaires

et financiers et créé de nouveaux intermédiaires, tels que des sociétés de crédit-bail et des institutions d'épargne contractuelle. Toutefois, la plupart des pays n'en sont encore qu'aux premiers stades de leur développement financier.

UNE MEILLEURE GESTION. Dans nombre de pays, la faiblesse de la gestion contribue aux difficultés que rencontrent les banques. D'après une étude réalisée en 1988 sur la défaillance des banques aux Etats-Unis, les faiblesses de la gestion, surtout dans le cas des petites banques, étaient un facteur important dans 90 % des cas analysés. Il est donc indispensable d'améliorer les compétences en gestion et les systèmes de contrôle interne des banques, surtout si on veut qu'elles survivent dans les conditions de concurrence plus âpres qui existeront à l'avenir (Encadré 7.5). Un grand nombre de tâches de gestion sont analogues à celles des autorités de contrôle et de tutelle des banques, qui ont déjà été examinées au Chapitre 6. En fait, les banques qui ont un vaste réseau de succursales internalisent une très grande part de cette fonction de supervision.

Les systèmes internes des banques des pays en développement ont certains problèmes en

commun. Dans un grand nombre de cas, les banques n'ont pas de véritable système de planification. Parfois, elles n'ont ni plan financier ni budget, et ne cherchent guère à maîtriser leurs coûts. Par conséquent, les institutions ne font que réagir à l'évolution de l'environnement extérieur, au lieu de l'anticiper, ce qui les rend vulnérables à tout changement brusque.

Les informations dont disposent les dirigeants des banques ne sont ni à jour ni complètes. Dans une banque du Népal, des différences inexplicables existent depuis des années dans les comptes entre les succursales et se montent à la totalité de son capital. Sans une information fiable, il est difficile de prendre des mesures correctives en ce qui concerne la reconduction des crédits, les prêts en difficulté ou les risques hors-bilan. Dans un grand nombre de pays, les banques commerciales suivent des procédures de comptabilité et d'audit peu rigoureuses et continuent de comptabiliser comme revenu des prêts qui ont cessé depuis longtemps d'être productifs et dont le recouvrement est devenu douteux. Parfois, l'octroi de nouveaux prêts sert à dissimuler des problèmes de service de la dette; les facilités de découvert sont particulièrement vulnérables à ce genre d'abus.

Une mauvaise gestion se traduit bien souvent par des pratiques de prêt injustifiées. L'absence de directives écrites en matière de prêt complique encore la gestion des risques; sans directives, les responsables ont du mal à contrôler les opérations de prêt des cadres qu'ils supervisent. On constate souvent une trop forte concentration des risques : lorsque des prêts sont consentis à un seul emprunteur, à un groupe affilié ou à des emprunteurs d'un même secteur d'activité, cela veut dire que la qualité de ces prêts pourrait être collectivement compromise par un seul facteur. Les banques du Texas offrent un bon exemple de concentration excessive des risques. Lorsque le prix du pétrole était élevé, les banques texanes étaient parmi les plus profitables du pays; lorsque le prix a baissé, à partir de 1982, elles ont subi de lourdes pertes et plusieurs des plus grandes ont fait faillite.

L'octroi de prêts excessifs à des entreprises apparentées s'est avéré un grave problème au Chili, au Kenya, en Turquie et dans d'autres pays en développement. En Espagne, le groupe Rumasa, qui comprenait 20 banques et plus de 700 sociétés, utilisait ces 20 banques pour financer les entreprises du groupe. Lorsque ces dernières ont connu des difficultés, les banques sont devenues insolubles. Au lendemain de la crise, on s'est aperçu que 400 de ces sociétés étaient des sociétés fan-

tômes que le groupe avait créées uniquement pour pouvoir emprunter, dissimuler l'emploi des fonds et faire croire à sa solidité financière.

Un grand nombre de prêts sont en difficulté parce que les banques n'ont pas su apprécier les risques. C'est le cas notamment lorsqu'elles avancent à l'emprunteur une trop grande part des capitaux demandés sans exiger de sa part une mise de fonds adéquate. Les prêts spéculatifs qui reposent sur la hausse des prix des actifs peuvent également être dangereux. En Malaisie, la chute des prix des biens immobiliers et l'alourdissement du coût du service de la dette enregistrés au début des années 80 ont touché durement les prêts accordés aux spéculateurs immobiliers. Au Koweït, l'effondrement des marchés des titres, ajouté au système de règlement par chèques postdatés, a créé de graves difficultés pour les banques qui avaient consenti des crédits garantis par des titres ou des biens immobiliers.

L'une des tâches de gestion les plus importantes consiste à former et à motiver le personnel. Les banques commerciales internationales les plus performantes semblent être celles qui ont les meilleurs programmes de formation interne et où les dirigeants consacrent une grande partie de leur temps à la formation et à l'évaluation de ceux qui prendront la relève. Les banques commerciales des pays en développement devraient s'appuyer sur l'expérience des banques d'autres pays pour élaborer des programmes de formation à l'intention de leur propre personnel. Des pays comme la Corée, la Guinée et la Hongrie ont passé des accords d'association avec des banques commerciales étrangères afin d'accélérer le transfert de compétences (Encadré 7.6).

Pour beaucoup de banques dans les pays en développement, le problème de la responsabilité se pose avec acuité parce que leurs structures administratives sont trop compliquées et les attributions de chacun mal définies. Pour améliorer la responsabilité, les banques commerciales des pays à revenu élevé utilisent maintenant davantage des centres de profit indépendants. Chaque succursale est gérée comme un centre de profit, de même que les autres unités prestataires de services, tels que le crédit-bail ou le crédit à la consommation. Ces centres de profit sont évalués et rétribués sur la base des bénéfices qu'ils dégagent. Les centres de coûts, qui sont gérés indépendamment (par exemple, le traitement des chèques), doivent être évalués sur la base des coûts unitaires car il n'y a pas d'autre moyen sur le marché d'apprécier leurs services. Seuls les services du siège ou certaines

Encadré 7.6 Les banques guinéennes

A l'instar de la plupart des pays africains, la Guinée s'est retrouvée à l'indépendance avec un secteur de banques commerciales dominé par un petit nombre de banques étrangères. En 1960, elle a créé la Banque de la République de Guinée, qui était une banque unique socialiste. Cette dernière a ensuite été divisée en quatre banques spécialisées, qui avaient chacune une seule fonction ou une catégorie donnée de clients. La gestion du système bancaire était centralisée et les quatre banques spécialisées étaient en réalité des services de la banque centrale, c'est-à-dire de l'Etat. L'allocation du crédit se faisait dans le cadre de plans quinquennaux. (Le crédit au secteur privé a été interdit pendant la période 1965-79.) Les banques se contentaient de fournir des fonds de roulement aux entreprises publiques, ce qui, dans la plupart des cas, revenait à financer leurs pertes récurrentes. En 1985, 80 % des prêts bancaires étaient devenus irrécouvrables. Les banques avaient un personnel pléthorique et leurs employés et leurs dirigeants n'avaient pas une formation suffisante. Les disparités constatées au niveau des créances interbancaires représentaient 10 % de leur bilan global.

Un changement de gouvernement et une nouvelle stratégie de développement adoptée en 1984 ont fait une place plus importante aux forces du marché et à l'initiative privée. La banque centrale a été renforcée avec l'aide de conseillers techniques étrangers, les banques spécialisées ont été liquidées, et une réforme de la monnaie et une forte dévaluation ont été mises en oeuvre. Trois nouvelles banques commerciales sont entrées en activité, avec une participation étrangère. Le personnel étranger représente maintenant environ 7 % de l'effectif total, mais son nombre diminuera progressivement à mesure que les Guinéens prendront la relève. Au total, le nouveau système n'emploie plus qu'un quart des anciens effectifs. Les marges d'intermédiation ont été élevées au départ car il y avait peu de concurrence entre les banques, et la demande de crédit a augmenté rapidement à mesure que l'économie se redressait. D'après les banques, le montant de leurs actifs non productifs est substantiel (un tiers de leur portefeuille), de sorte qu'il faudra peut-être encore améliorer les dispositions juridiques régissant le recouvrement des prêts.

grosses filiales peuvent être des centres d'investissement et avoir donc leur mot à dire en ce qui concerne l'utilisation des bénéfices. Le plafonnement du crédit permet de limiter le pouvoir des directeurs de succursales et d'empêcher une trop grande concentration de prêts dans les livres d'une seule succursale. Les prêts d'un montant important doivent être approuvés aux échelons supérieurs et sont portés dans les livres du siège. Un système de prix internes permet un transfert efficace des ressources sans miner pour autant l'incitation au profit de chaque succursale. Ce système de centres de profit offre beaucoup d'avantages mais il est compliqué à appliquer et ne peut donner de bons résultats que si le personnel est qualifié et expérimenté.

Institutions financières non bancaires

Dans la plupart des pays en développement, les institutions financières non bancaires (sociétés financières, institutions de financement du développement, banques d'investissement, fonds communs de placement, sociétés de crédit-bail et d'affacturage, compagnies d'assurances, caisses de retraite, etc.) constituent une part relativement peu importante du système financier. Cependant,

des pays comme le Brésil, la Corée, l'Inde, la Jordanie et la Malaisie ont un gros secteur financier non bancaire. Parfois, une réglementation bancaire stricte ou un traitement fiscal favorable donne aux intermédiaires non bancaires un avantage compétitif certain. En Corée, par exemple, si les sociétés financières se sont développées rapidement depuis 1982, c'est surtout parce qu'elles sont plus libres que les banques de fixer leurs taux d'intérêt.

INSTITUTIONS DE FINANCEMENT DU DEVELOPPEMENT. Les institutions de financement du développement (IFD) sont parmi les intermédiaires non bancaires les plus courants dans les pays en développement. La plupart sont des institutions publiques ou quasi publiques qui tirent la majeure partie de leurs ressources de l'Etat ou de l'aide étrangère. Au départ, ces institutions avaient été conçues pour fournir aux petites et moyennes entreprises les financements à long terme que les banques commerciales n'offraient pas. Au cours des années 70, leur champ d'action a été élargi pour inclure la promotion des secteurs prioritaires. Utilisant des ressources publiques, les IFD ont octroyé des crédits subventionnés à des activités que d'autres prêteurs jugeaient non ren-

tables ou trop risquées. Dans la pratique, les IFD ont eu du mal à financer les projets à forte rentabilité économique mais peu rentables sur le plan financier, et à rester en même temps financièrement viables. Les difficultés rencontrées par les IFD ont été examinées au Chapitre 4. Aujourd'hui, un grand nombre d'entre elles sont insolvables. Pour rester en activité, il faudra qu'elles soient restructurées.

Les IFD doivent soutenir la concurrence des banques commerciales, des sociétés de crédit-bail et autres sources de capitaux à long terme et de fonds propres. Or, les procédures des autres institutions sont souvent plus rapides et moins bureaucratiques. En outre, les banques commerciales offrent beaucoup plus que des prêts à long terme. Si les IFD devaient offrir leurs services aux taux du marché, un grand nombre perdrait rapidement leur clientèle. Lorsque les IFD existantes doivent faire face à la concurrence et qu'elles sont faibles sur le plan financier et institutionnel, la meilleure solution consiste à les fermer ou à les fusionner avec des institutions plus saines. Il n'y a aucune raison de fermer des IFD qui peuvent mobiliser leurs propres ressources et sont rentables aux taux d'intérêt du marché — mais il serait peut-être judicieux de les fusionner avec des banques commerciales, ce qui permettrait à ces dernières d'acquérir des compétences en matière de financement à long terme.

Le suivi et le contrôle des emprunteurs créent des problèmes particuliers aux IFD. Etant donné qu'elles fournissent essentiellement des prêts à long terme, elles n'ont pas les mêmes contacts journaliers avec les clients que les banques commerciales. En outre, comme elles sont très spécialisées, les IFD ont du mal à diversifier leurs risques, ce qui les rend particulièrement vulnérables aux fluctuations de la conjoncture. Une fusion avec des banques commerciales contribuerait à résoudre ces deux problèmes. Les IFD pourraient par ailleurs élargir la gamme des services qu'elles proposent, sans toutefois excéder les limites de leur capacité institutionnelle et de leurs compétences professionnelles. Elles pourraient, par exemple, se lancer dans les activités de conseil et de crédit-bail; les compétences en jeu sont analogues à celles qu'elles doivent avoir pour leurs activités existantes.

Il conviendrait de renforcer les opérations des IFD dans le sens déjà préconisé pour les banques commerciales. Les IFD qui doivent rester dans le secteur public devraient avoir un conseil d'administration et des dirigeants compétents et offrir

des salaires attractifs. Elles devraient également accorder une plus grande importance à l'évaluation et au recouvrement des prêts.

Pour mobiliser davantage de ressources auprès du public, les IFD devraient prêter aux taux du marché. Elles ne pourront emprunter des fonds à long terme que s'il existe un marché pour ce type de financement (ce point sera développé plus loin). Certaines IFD ont acquis des prises de participation. En vendant les parts des entreprises qui sont devenues profitables, elles pourraient libérer des ressources pour financer de nouvelles opérations et accroître l'offre de titres sur le marché intérieur. Dans la mesure où elles continueront de prêter des ressources provenant de l'étranger, les IFD devront améliorer la gestion de leur risque de change. Dans un grand nombre de pays, les clients des IFD et, à leur tour, ces institutions ont beaucoup souffert des brusques dévaluations de la monnaie. Si le risque de change doit être répercuté sur les emprunteurs, les prêts ne devraient être accordés qu'à ceux qui ont des recettes en devises ou qui peuvent se couvrir.

L'expérience a montré que les IFD ne pouvaient pas à la fois atteindre tous leurs objectifs et rester financièrement viables. Si elles doivent prêter à des fins justifiées sur le plan social mais financièrement douteuses, elles devraient le faire en tant qu'agent du gouvernement, sans assumer elles-mêmes les risques. Dans certains pays, elles ont utilisé des fonds gérés à cette fin.

SOCIÉTÉS DE CRÉDIT-BAIL. Les entreprises de petite taille et moins bien établies voient dans les sociétés de crédit-bail une source attrayante de financement à long terme. En louant leurs installations et leur matériel, les petites entreprises peuvent éviter d'avoir à fournir des garanties, obligation qui les empêche souvent d'obtenir un prêt à long terme pour un achat direct. Bien entendu, le crédit-bail dépend de l'aptitude, théorique et pratique, du bailleur à reprendre possession du matériel loué et de l'existence de marchés pour écouler le matériel d'occasion. D'après les données sur certains pays en développement, la part du crédit-bail dans la formation du capital (non compris le bâtiment et la construction) va de 0,5 % en Thaïlande (1986) à 8 % en Corée (1985) et à 14 % en Malaisie (1985). Par comparaison, la part du crédit-bail est de 8 % en Allemagne et de 9 % au Japon, et elle va jusqu'à 20-28 % dans cinq autres pays industriels.

Les gouvernements peuvent encourager le crédit-bail en veillant à ce que le régime fiscal ne

pénalise pas ce type de financement et en modifiant les lois qui sont un peu vagues ou défavorables (comme c'est le cas en Thaïlande). Les sociétés de crédit-bail les plus performantes dans les pays en développement sont celles qui ont associé des institutions nationales (commerciales ou financières) et des sociétés de crédit-bail ou des groupes bancaires étrangers connaissant bien ce type d'opérations.

SOCIÉTÉS DE CAPITAL-RISQUE. Le capital-risque est un financement de démarrage temporaire, fourni sous la forme d'une participation au capital ou d'un prêt, dont le rendement est lié aux bénéfices et qui donne un certain droit de contrôle sur la gestion. Les sociétés de capital-risque s'attendent, pour certaines opérations, à subir des pertes plus lourdes qu'avec un financement traditionnel, mais elles investissent parce qu'elles pensent que ces pertes seront largement compensées par des rendements plus élevés que la norme sur d'autres opérations. Le capital-risque est idéal pour les projets entourés d'incertitude, pour lesquels on a peu d'information et aucune garantie. Il peut donc constituer une autre source de financement que les prêts des IFD. Cependant, il n'est certainement pas indiqué pour tous les pays. Il faut qu'il existe au préalable une classe d'entrepreneurs et un climat propice à l'initiative privée. Une source de fonds investissables à long terme est également nécessaire. Enfin, il est essentiel d'avoir un marché secondaire actif — que ce soit un marché boursier dont les conditions d'admission sont moins rigoureuses ou un bon réseau adéquat de contacts d'affaires — pour assurer la liquidité des titres participatifs.

INSTITUTIONS D'ÉPARGNE CONTRACTUELLE. Les institutions qui collectent l'épargne contractuelle (compagnies d'assurance-vie, caisses de pensions professionnelles, caisses nationales de prévoyance et régimes de sécurité sociale fondés sur la capitalisation) ont des engagements qui portent sur le long terme et sont généralement prévisibles. Ces institutions constituent de bonnes sources potentielles de financement pour les placements dans les obligations et les actions de sociétés. Dans les pays à revenu élevé, elles sont les principales pourvoyeuses de capitaux à long terme. Elles donnent aux épargnants la possibilité de diversifier leurs risques et l'avantage de pouvoir placer leurs fonds dans des valeurs choisies par des professionnels.

L'utilisation préemptive de ces fonds par l'Etat a fait obstacle au développement de l'épargne

contractuelle en tant que source de financement à long terme pour les sociétés. Dans un grand nombre de pays — Brésil, Colombie, Equateur, Inde, Kenya et Malaisie, par exemple — le gouvernement oblige les institutions d'épargne contractuelle à placer une grande partie de leurs fonds en titres d'Etat ou dans des programmes sociaux financièrement peu rentables. (Parfois, ces institutions détiennent des titres d'Etat car il n'y a pas d'autres possibilités de placement.)

Si un Etat déficitaire a besoin de se procurer des fonds auprès d'une source autre que le système bancaire, il n'a pas nécessairement besoin de ressources à long terme. Par ailleurs, s'il est normal que les autorités se préoccupent de la qualité des actifs dans lesquels les caisses de retraite investissent, cela ne doit pas empêcher ces dernières de placer leurs fonds dans le secteur privé. Les gouvernements des pays à revenu élevé ont promulgué des règles prudentielles pour les placements des caisses de retraite et des compagnies d'assurances et ces règles permettent aux caisses de retraite d'investir dans des activités du secteur privé. Au cours de ces dernières années, le Chili et Singapour ont pris des mesures pour permettre aux caisses de retraite de placer leurs fonds dans d'autres actifs que les titres d'Etat (Encadré 7.7).

Etant donné que les caisses de retraite et les compagnies d'assurances sont généralement relativement grandes et peuvent donc se permettre d'employer des cadres qualifiés, ces cadres sont capables d'assurer le suivi et le contrôle des entreprises dans lesquelles ils investissent. Pour encourager le développement de ce secteur, les gouvernements peuvent créer un cadre réglementaire qui permette de concilier les exigences de sécurité et de rendement réel et favoriser une plus grande concurrence.

Marchés des titres

Un marché des titres bien développé permet d'élargir la gamme des services financiers offerts. Les marchés monétaires à court terme font concurrence aux banques en offrant du crédit aux grandes sociétés et, quand certaines conditions sont réunies, des marchés financiers peuvent fournir des capitaux à long terme au secteur public et aux grandes entreprises.

MARCHÉS MONÉTAIRES. Le développement de marchés des titres commence généralement avec le négoce d'un instrument à court terme du marché monétaire, souvent un titre d'Etat. Les dépôts interbancaires, les acceptations bancaires,

Encadré 7.7 Les caisses de retraite en tant que source de financement à terme

A Singapour et au Chili, les régimes de retraite obligatoire contribuent sensiblement à l'offre de fonds d'investissement à long terme. A Singapour, employeurs et employés doivent verser des cotisations très élevées à la Caisse centrale de prévoyance. Ces cotisations ont atteint 50 % des salaires en 1984, avant d'être temporairement ramenées à 35 % en 1986. Ces fonds sont essentiellement placés en obligations d'Etat mais les employés sont maintenant autorisés à utiliser les fonds qu'ils ont économisés à la Caisse de prévoyance pour l'achat d'un logement. Lorsqu'ils prennent leur retraite, les employés reçoivent soit une somme forfaitaire équivalente à leur contribution, plus le rendement accumulé sur les actifs du fonds, soit une annuité qui est fonction de leur espérance de vie au moment de la retraite. Les ressources accumulées par la Caisse de prévoyance représentent maintenant environ 65 % du PNB, soit un montant substantiel d'épargne à très long terme (ayant une échéance moyenne allant de 25 à 30 ans), qui continuera de croître.

Le Chili a restructuré son régime de retraite en 1981. Les cotisations sont obligatoires mais elles sont gérées par des firmes privées soumises à la concurrence. Les employés peuvent choisir le plan qu'ils préfèrent et en changer à leur gré. Par conséquent, les firmes les plus performantes peuvent gagner de nouveaux clients. La cotisation obligatoire est fixée à 10 % du salaire. Les prestations, qui sont fonction de l'espérance de vie, sont déterminées au moment de la retraite, la pension minimum représentant 85 % du salaire minimum obligatoire, soit environ 40 % du salaire moyen.

Au cours des huit premières années d'existence du nouveau système, la valeur totale de ses actifs a augmenté dans une proportion égale à 18 % du PIB. Les deux tiers des fonds sont placés en fonds d'Etat, un quart en obligations hypothécaires et le reste en actions et autres instruments. Au début, la rentabilité de ces avoirs était très élevée (à cause du haut niveau des taux d'intérêt réels), mais elle est maintenant de l'ordre de 4 à 5 % en valeur réelle.

Jusqu'en 1985, une fraction négligeable du portefeuille était placée sous forme d'actions parce que les sociétés qui avaient un actionnaire dominant n'étaient pas qualifiées pour recevoir les placements du système de retraite. Il a fallu attendre qu'un certain nombre de grandes entreprises d'Etat (essentiellement des services publics) soient dénationalisées et que les normes prudentielles soient encore assouplies pour que les caisses de retraite puissent acquérir des actions de sociétés. Ce type de placement restera probablement modeste par rapport au total des actifs, non pas à cause de la réglementation mais parce que l'offre de titres est insuffisante. Même après le programme de dénationalisation, la valeur de toutes les actions de sociétés ne représente encore que 25 % environ du PNB; lorsque le système sera parvenu à maturité, la valeur des actifs de la caisse atteindra environ 100 % du PNB.

Le principal problème que soulèvent les régimes de sécurité sociale — qu'ils soient fondés sur la capitalisation ou sur la répartition — est l'allongement rapide de l'espérance de vie. Il sera donc nécessaire de modifier les taux de cotisation, le niveau des pensions ou l'âge du départ à la retraite.

les certificats de dépôt et le papier commercial émis par des sociétés non financières constituent d'autres instruments du marché monétaire. Les marchés monétaires offrent un moyen non inflationniste de financer les déficits du secteur public. Ils permettent également aux autorités d'appliquer leur politique monétaire par des opérations d'open market et servent de base de référence pour la fixation des autres taux d'intérêt. En outre, ils constituent une source de fonds pour les banques commerciales et pour d'autres institutions dont le réseau de succursales est peu développé, y compris les banques étrangères et les sociétés de crédit-bail et d'affacturage. En permettant aux grandes sociétés d'émettre des titres à court terme sous forme de papier commercial, les marchés monétaires rendent le marché des prêts aux entreprises plus compétitif et réduisent l'influence sur le marché des grosses banques commerciales. Les mesures qui tendent à promou-

voir la croissance des marchés monétaires sont parmi les réformes financières qui ont le mieux réussi aussi bien dans les pays à revenu élevé que dans les pays en développement au cours des années 80.

L'une de ces mesures consiste à émettre des titres d'Etat aux taux d'intérêt du marché. La réticence des ministères des finances à rembourser leur dette aux taux du marché est généralement le plus gros obstacle qui freine le développement des marchés monétaires. Il faudrait par ailleurs que les gouvernements éliminent les obstacles d'ordre réglementaire, telles les règles qui empêchent les banques d'émettre des certificats de dépôt ou les sociétés d'émettre du papier commercial. Il est indispensable de publier des règles de conduite bien définies pour les opérateurs du marché.

MARCHES FINANCIERS. Les marchés financiers offrent un financement à long terme, sous forme

Encadré 7.8 Les marchés financiers de l'Inde

Au cours des années 50, les marchés financiers de l'Inde ont contribué à mobiliser des ressources au profit du secteur des entreprises. L'importance de ces marchés a diminué depuis pour plusieurs raisons : des crédits subventionnés pouvaient être obtenus auprès des banques commerciales et des banques de développement; les actions devaient être émises à un prix sensiblement inférieur à leur valeur de marché; le marché financier manquait de liquidité et les investisseurs étaient mal protégés.

La réforme de la Réglementation des changes adoptée au début des années 70 a limité l'expansion des sociétés détenues ou contrôlées par des intérêts étrangers. Un grand nombre de sociétés ont donc décidé de «se naturaliser» et un grand nombre d'actions ont été émises à bas prix. Le redressement du marché s'est poursuivi au cours des années 80 grâce à l'adoption de diverses mesures d'encouragement de l'offre et de la demande. Pour promouvoir l'émission d'actions et d'obligations, les autorités ont réduit le taux de l'impôt sur les bénéfices pour les sociétés dont les titres étaient cotés en bourse et fixé le taux d'intérêt autorisé pour les obligations au-dessus de celui des dépôts fixes mais au-dessous de celui des prêts bancaires. Le gouvernement a également autorisé l'utilisation d'actions cumulatives privilégiées convertibles et d'obligations liées à des actions et a accordé de généreux avantages fiscaux aux investisseurs.

Les marchés financiers de l'Inde ont connu un essor

remarquable. La capitalisation de la bourse de Bombay est passée de 11,8 à 19,4 milliards de dollars entre la fin de 1980 et 1987; les ratios moyens de capitalisation sont restés à peu près équivalents à 6,5 % du PNB. Le nombre de sociétés admises à la cote, sur toutes les bourses, est passé de 2.114 en 1981 à 6.017 en 1987. Les émissions nouvelles d'obligations se sont également multipliées. On a cependant enregistré des abus, telles la diffusion de prospectus trompeurs et l'utilisation abusive d'informations confidentielles. En outre, des retards ont été enregistrés dans la répartition des parts des nouvelles émissions qui, du fait de leurs faibles prix, avaient attiré un trop grand nombre de souscripteurs.

En avril 1988, l'Inde a créé une Commission des opérations de bourse pour surveiller et réglementer les marchés et, en août 1988, une agence spécialisée dans la notation des titres. En janvier 1989, des propositions ont été publiées concernant la nomination de teneurs de marché offrant des fourchettes de cours acheteur-cours vendeur pour les titres, la charge donnée aux agents de change d'évaluer les sociétés demandant l'admission à la cote, la possibilité pour les banques et autres institutions financières de se livrer à des opérations de courtage, et la création d'un second marché, ayant des conditions d'admission moins onéreuses, pour les petites entreprises. Ces mesures visaient à améliorer la liquidité et la transparence du marché et à offrir une protection suffisante aux investisseurs.

d'emprunts et de participations au capital, au secteur public et au secteur des entreprises. En assurant la liquidité des placements à long terme, les marchés financiers jouent un rôle de médiation en conciliant les préférences contradictoires des prêteurs et des emprunteurs en matière d'échéances. Les marchés financiers facilitent également la dispersion du capital des sociétés et la redistribution des ressources financières entre sociétés et branches d'activité.

Dans les économies avancées, le rachat d'actions en circulation l'a emporté ces dernières années sur les nouvelles émissions. Aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, par suite des fusions et des prises de contrôle et de l'expansion des programmes de rachat d'actions, les nouveaux apports nets de fonds propres sont négatifs depuis plusieurs années. Cependant, dans le passé, les marchés des titres étaient beaucoup plus importants en tant que source de financement. Entre 1901 et 1912, par exemple, 14 % du financement des entreprises aux Etats-Unis ont pris la forme de nouvelles émis-

sions d'actions. Dans plusieurs pays en développement, y compris la Corée et l'Inde, des sommes énormes ont été mobilisées ces dernières années sur les marchés des titres sous la forme d'émissions nouvelles d'actions et d'obligations (Encadré 7.8).

Plusieurs pays en développement ont beaucoup progressé ces dernières années dans la mise en place et l'animation de marchés des actions. Ce type de marché existe maintenant dans plus de 40 pays. En fait, la capitalisation boursière (c'est-à-dire la valeur totale des titres cotés) représente une plus forte proportion du PNB en Jordanie et en Malaisie qu'en Allemagne et en France et, en Inde, les sociétés dont les titres sont cotés en bourse sont plus nombreuses que partout ailleurs, sauf aux Etats-Unis (Tableau 7.1). Toutefois, dans bien des pays, les marchés boursiers restent peu développés. Seuls quelques-uns, dont le Canada, la Corée, les Etats-Unis et l'Inde, ont des marchés actifs pour les obligations de sociétés.

L'offre d'actions est limitée par le fait que les

propriétaires de sociétés privées sont réticents à diluer leurs parts de capital et leur contrôle en émettant des actions et à diffuser les renseignements qu'on leur demande sur leurs opérations. L'existence de possibilités de financement par l'emprunt moins onéreuses contribue également à décourager les émissions d'actions. Certains pays, par exemple la Corée, offrent des avantages fiscaux considérables pour encourager les sociétés à offrir leurs actions au public. En Jordanie, toute société demandant le statut de responsabilité limitée doit offrir un assez gros pourcentage de ses actions au grand public. Au Chili, toutes les sociétés à responsabilité limitée d'une certaine taille sont tenues de divulguer les mêmes renseignements financiers que les sociétés cotées en bourse. Dans le passé, la demande de titres a été limitée par le manque de confiance des investisseurs. A l'avenir, l'essentiel de la demande émanera probablement des investisseurs institutionnels.

L'absence de cadre approprié sur les plans juridique, réglementaire et fiscal est l'une des principales raisons qui expliquent l'état sous-développé

des marchés financiers dans un grand nombre de pays en développement. Dans certains pays, les nouvelles actions doivent être émises au pair, ce qui les rend peu attrayantes pour les sociétés dont les actions se sont beaucoup appréciées sur le marché. Dans d'autres pays, le statut hors taxe des dépôts à terme ou des obligations émises par l'Etat et les entreprises publiques affaiblit l'attrait des titres des sociétés privées. Toutefois, la mise en recouvrement laxiste des impôts sur les bénéfices des sociétés est un obstacle encore plus important dans les pays en développement. Cette situation permet aux sociétés qui ont un nombre restreint d'actionnaires d'éviter l'impôt en déclarant de très faibles bénéfices comptables; par contre, les sociétés qui sont cotées en bourse ne peuvent cacher leurs bénéfices sans ébranler la confiance des investisseurs.

Le danger d'un boom spéculatif, suivi d'une forte baisse des cours, est un problème courant sur les marchés des titres, surtout aux premiers stades de leur développement. Ce genre de crise a ébranlé les marchés du Brésil, de la Corée, de

Tableau 7.1 Indicateurs boursiers, 1987

<i>Pays</i>	<i>Capitalisation boursière moyenne^a (en pourcentage du PNB)</i>	<i>Volume des transactions^b (en pourcentage de la capitalisation boursière moyenne)</i>	<i>Nombre de sociétés cotées</i>
<i>Pays à revenu élevé</i>			
Japon	92	93	1.912
Royaume-Uni	80	72	2.135
Etats-Unis	58	93	7.181
Allemagne, Rép. féd. d'	21	161	507
France	18	56	650
<i>Pays en développement</i>			
Jordanie	60	15	101
Malaisie	58	23	232
Chili	27	11	209
Corée, Rép. de	19	111	389
Portugal	10	44	143
Zimbabwe	10	4	53
Thaïlande	9	114	125
Mexique	8	159	233
Brésil	7	43	590
Philippines	7	62	138
Venezuela	7	8	110
Inde	6 ^c	19 ^c	6.017
Grèce	5	18	116
Pakistan	5	9	379
Nigéria	4	1	100
Colombie	3	8	96
Turquie	3	6	50
Argentine	2	16	206

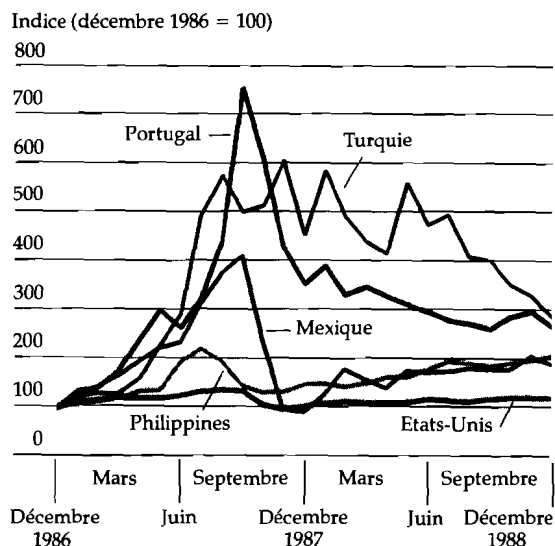
a. La capitalisation boursière moyenne est une moyenne sur cinq trimestres de la valeur totale des actions cotées qui a été établie à partir de données de fin d'année, en supposant une croissance exponentielle constante durant l'année.

b. Le volume des transactions est la valeur des actions échangées, exprimée en pourcentage de la valeur totale moyenne des actions cotées.

c. Bourse de Bombay.

Source : SFI.

Figure 7.2 Indices boursiers pour certains pays en développement et les Etats-Unis, 1987 et 1988



Note : Pour les pays en développement, Indice SFI de la rentabilité globale en dollars; pour les Etats-Unis, Indice Standard & Poor's 500.
Source : SFI, 1988 et 1989.

Hong Kong, du Mexique, des Philippines, de Singapour et de la Thaïlande. Les marchés des titres des pays à revenu élevé connaissent également d'amples fluctuations des prix, mais celles-ci peuvent être beaucoup plus marquées sur les marchés encore peu développés. Le krach boursier de Wall Street, en octobre 1987, a été beaucoup moins brutal que l'effondrement d'un grand nombre de marchés de moindre envergure (Figure 7.2).

Les pays qui ont un secteur des entreprises et une classe moyenne relativement importants devraient encourager le développement de marchés des titres. Il conviendrait pour cela de modifier les politiques fiscales qui découragent les émissions d'actions. Il faudrait également que les gouvernements définissent le champ d'action des intermédiaires — garants d'émission, agents boursiers, maisons de titres et fonds communs de placement — et encouragent la création d'agences spécialisées dans la notation des titres. La privatisation des entreprises d'Etat peut également aiguillonner le développement de marchés des titres. Depuis

quelques années, c'est l'une des forces qui a revitalisé le marché des actions au Chili. En France, entre la fin de 1986 et le début de 1988, l'Etat s'est désengagé de 167 entreprises et filiales publiques et ses parts ont été reprises par plus de 13 millions de particuliers. De ce fait, la capitalisation de la bourse de Paris a augmenté d'un montant équivalant à 6 % du PIB.

Une autre façon d'accroître la demande de titres dans les pays en développement consiste à encourager les investissements de portefeuille étrangers. Le rôle croissant des investisseurs institutionnels pourrait se traduire par une expansion notable de ce type d'investissements. Les prix observés sur plusieurs marchés naissants indiquent une corrélation faible ou négative avec les mouvements des prix aux Etats-Unis et au Japon, ce qui offre aux investisseurs étrangers la possibilité de réduire leurs risques. Pendant la période 1975-87, les marchés des actions de six pays en développement ont été plus performants que celui des Etats-Unis et deux d'entre eux (le Chili et la Corée) ont dépassé celui du Japon.

Dans les pays exportateurs de capitaux, la réglementation des investissements de portefeuille étrangers limite le volume des fonds que les institutions d'épargne contractuelle peuvent placer à l'étranger. Dans les pays en développement, les inquiétudes relatives à la volatilité des flux de capitaux et à l'emprise croissante des étrangers ont abouti à l'adoption de diverses mesures de restriction et de dissuasion. Les investissements de portefeuille étrangers sont généralement passifs, mais il est possible d'apaiser ces inquiétudes par d'autres moyens, par exemple par des fonds de placement fermés, spécialisés par pays, dont les parts peuvent être échangées mais non rachetées. Dans les pays en développement, plus d'une trentaine de fonds de ce type, pour la plupart fermés, ont été lancés sur les marchés naissants depuis 1980. Depuis leur lancement, 25 de ces fonds ont vu leur valeur de marché augmenter de 86 % (données d'août 1988).

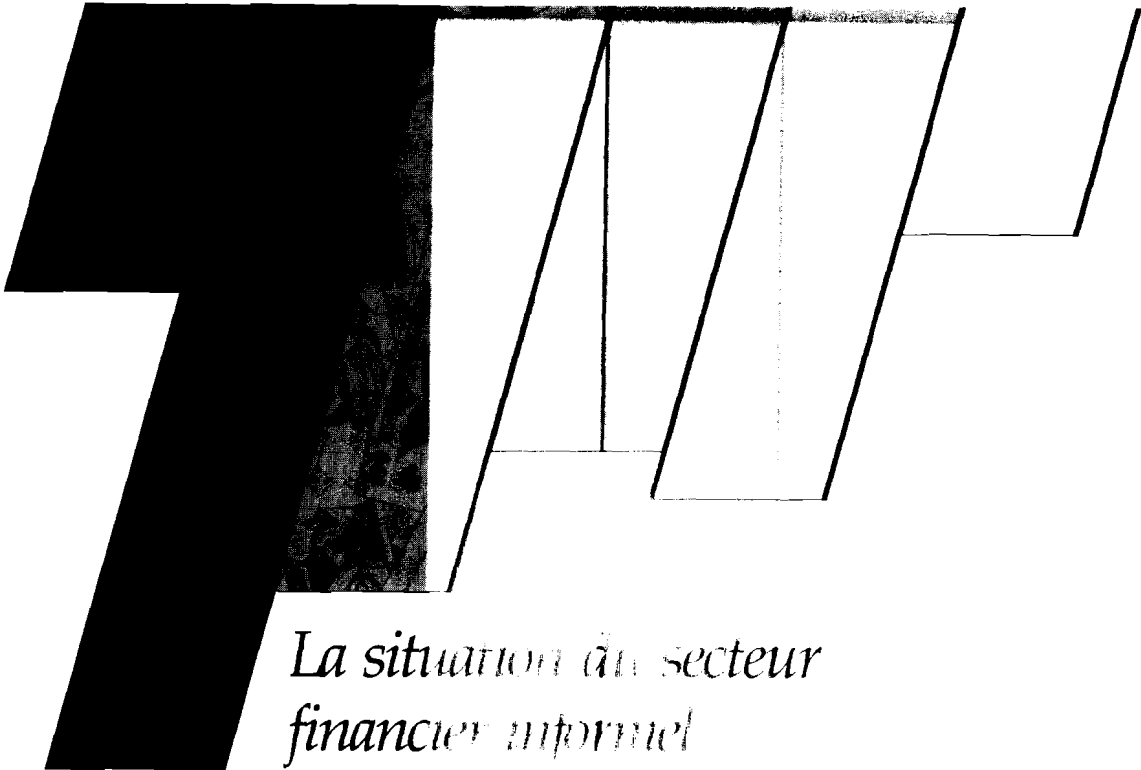
Priorités en matière de réforme

Si l'on veut mettre en place un système financier mieux adapté aux besoins des prêteurs comme des emprunteurs, il est indispensable d'améliorer en profondeur le cadre macroéconomique, juridique et réglementaire. Les pays en développement devront également élargir la gamme de leurs institutions financières et marchés des capitaux et

améliorer leur efficacité. Ils pourront accomplir de grands progrès dans ce sens en éliminant les obstacles qui s'opposent à la création de différents instruments, en adoptant un système de réglementation par fonction plutôt que par institution et en renforçant la capacité de gestion de chaque institution.

Pour pouvoir bien fonctionner, les institutions financières et les marchés des capitaux doivent

être guidés essentiellement par les forces du marché plutôt que par des directives officielles. Il convient de renforcer la concurrence en encourageant l'entrée des nouveaux venus offrant des services financiers novateurs, en éliminant progressivement les contrôles sur les taux d'intérêt et les lourds prélèvements sur les transactions financières, et en stimulant le développement des marchés monétaires et financiers.



La situation du secteur financier informel

Il est bien connu depuis longtemps que les petits producteurs et les micro-entreprises jouent une part importante de l'économie dans les pays en développement. Ils jouent une part importante des entreprises individuelles, notamment les agriculteurs, producteurs, artisans et commerçants indépendants. Ils ne tiennent pas de comptes et ne sont pas déclarés auprès des autorités fiscales et, souvent, n'ont pas de possibilité de crédit. Des études récentes qui ont évalué l'importance du secteur informel ont estimé que 30 et 70 % de la main-d'œuvre mondiale travaillent en développement.

Dans le secteur informel, les services financiers varie beaucoup d'un pays à l'autre. Les vendeurs ambulants ont souvent besoin d'acheter leur stock à crédit et de payer immédiatement leurs recettes. Les petits agriculteurs ont besoin de prêts plus importants et à plus long terme pour acheter des équipements ou payer de la main-d'oeuvre en dehors de leur famille. Les petits agriculteurs doivent faire face à un risque incertain et fluctuant de leurs revenus, ils font en accumulant des actifs liquides et reportent en reportant les échéances de leurs paiements jusqu'aux récoltes suivantes. Quand l'agriculture requiert plus de capital, les exploitants doivent aussi pouvoir emprunter à plus long terme pour acheter des équipements. Ce chapitre examine la capacité des institutions financières, qu'elles soient formelles

ou informelles, de satisfaire les besoins de financement des ménages, de l'agriculture et des entreprises du secteur non structuré.

Souvent, les instruments financiers formels ne sont pas bien adaptés aux besoins du secteur non structuré. Les sommes en cause peuvent être trop modestes pour une institution de type formel dans la mesure où la plupart des coûts afférents à l'octroi d'un prêt ou à la réception d'un dépôt ne sont pas liés au volume de la transaction. Pour ces institutions, l'ouverture de succursales dans les villages et les petites villes n'est pas justifiée par le volume d'affaires qui peut en résulter. Dans un pays africain, on a estimé qu'il fallait au moins 2.500 comptes pour couvrir le coût annuel d'un seul employé dans un établissement desservant une clientèle essentiellement individuelle. Les emprunteurs du secteur non structuré sont rarement en mesure de présenter des garanties satisfaisantes pour les banques. Leur crédit repose sur le capital humain, que les banques ont du mal à évaluer. Les taux d'intérêt débiteurs et créditeurs qu'elles sont autorisées à pratiquer ne reflètent pas souvent ces facteurs. Il n'est donc pas rentable pour les institutions de type formel de fournir des services financiers au secteur informel.

On pense généralement que le secteur financier informel est constitué de prêteurs puissants qui exploitent les pauvres en pratiquant des taux usuraire et en saisissant les biens mis en gage. En

fait, le secteur informel est à la fois étendu et diversifié. C'est lui qui fournit la plupart des services financiers destinés aux entreprises individuelles. En plus de la famille et des amis, qui fournissent une bonne part des prêts, on trouve dans ce secteur des prêteurs professionnels, des prêteurs sur gages, des commerçants et des associations populaires. Des études différentes sur cinq pays asiatiques ont constaté que les prêteurs professionnels fournissaient moins de 20 % du crédit informel au monde rural; en moyenne, ils n'en assuraient que 6 %.

Les modes de financement informels permettent de réduire le coût et le risque des transactions par des moyens qui sont inaccessibles au secteur formel. Les prêteurs d'argent peuvent exercer à domicile ou dans la rue, ne tenir qu'une comptabilité rudimentaire et mener d'autres affaires en même temps que la finance. Les services qu'ils rendent échappent à l'examen et au contrôle des autorités monétaires. Les quelques coûts qui leur restent peuvent être entièrement répercutés sur les taux d'intérêt implicites ou explicites qu'ils pratiquent.

Comme ils échappent à la réglementation, les opérateurs du secteur informel ont plus de souplesse; en contrepartie, ils perdent le bénéfice de la plupart des sanctions légales dont bénéficient les intermédiaires du secteur formel. A défaut de dispositions légales, les prêteurs du secteur informel comptent sur leur meilleure connaissance du

milieu et sur la sanction populaire pour réduire leurs risques. Celui qui s'adresse au marché financier informel met souvent en jeu sa réputation et sa capacité d'obtenir des services futurs. Cette sanction est efficace. C'est pourquoi les instruments informels de financement sont si répandus (Encadré 8.1).

Les modalités informelles de financement

Sans prétendre être exhaustive, cette section donne des exemples de mécanismes informels de financement. Ces exemples couvrent trois types principaux de transactions : le financement à court terme des stocks journaliers ou des urgences; la régularisation des revenus à caractère fluctuant; et le financement à long terme des investissements plus importants. On étudiera ensuite les défauts de ces modalités informelles de financement.

Crédit à court terme

Les entreprises du secteur non structuré ont habituellement besoin d'emprunter de petites sommes à court terme pour couvrir leurs dépenses immédiates. Il peut s'agir d'une affaire à ne pas manquer, d'une obligation sociale ou d'une urgence quelconque. Pour cela, l'entreprise peut s'adresser à un prêteur d'argent ou à un prêteur sur gages, mais elle sera plus encline à emprunter

Encadré 8.1 Modes informels de financement au Niger

D'après une enquête menée en 1986 auprès de 398 ménages ruraux du Niger, le crédit consenti par le secteur informel représentait 84 % de l'ensemble des prêts et 17 % du revenu agricole. Les formules les plus répandues étaient les *tontines*, les gardiens d'argent et les commerçants. Alors que les deux premières rendent divers services sur le marché local, la troisième formule — le financement par les commerçants — assure la transition entre secteur formel et secteur informel. Les grossistes les plus importants empruntent auprès des banques modernes, achètent une variété de biens de consommation qu'ils livrent à un réseau de petits détaillants dans les villages. A leur tour, ces derniers peuvent les vendre à crédit aux villageois.

Un échantillon de 56 tontines dans 22 villages a montré que certaines n'avaient que quatre membres, alors que d'autres en avaient plus de 40. L'apport moyen d'un membre allait de 100 francs CFA (0,25 dollar) à 25.000 francs CFA (70 dollars). Pour les

56 tontines, la somme totale des apports des membres à chaque réunion s'élevaient à 72.000 dollars. Il y a là une base prometteuse pour la mobilisation des dépôts dans les zones rurales du Niger.

La plupart des gardiens d'argent sont des commerçants qui disposent d'un entrepôt. Ils offrent des services divers : dépôts, prêts sur gages et commercialisation de marchandises dans d'autres régions. Dans les 22 villages où il y avait des tontines, on a dénombré 56 gardiens d'argent en 1986. Leur clientèle allait de quelques déposants jusqu'à 150 et le volume des dépôts (juste après la récolte) de 10.000 francs CFA (30 dollars) à 5 millions de francs CFA (13.000 dollars). Ils ne rémunéraient pas leurs dépôts mais n'imposaient pas non plus de commission pour la bonne garde des fonds. Les gardiens d'argent fournissent aussi des prêts, d'un montant moyen de 55.000 francs CFA (144 dollars).

à la famille ou à des amis. Le choix de la formule dépendra de son coût et de sa commodité.

Cependant, le crédit à court terme informel peut comporter des coûts cachés. Par exemple, les prêts entre amis et parents portent souvent un faible intérêt, voire aucun intérêt explicite. Dans les sociétés caractérisées par une forte tradition d'assistance mutuelle et de réciprocité, ceux qui ont besoin d'argent peuvent demander l'aide de leurs amis ou de leur famille. En acceptant cette aide, l'emprunteur est tenu de rendre la pareille en offrant des services non financiers ou en fournissant de l'argent à son tour lorsque le prêteur aura besoin d'emprunter. Ces obligations traditionnelles d'aide mutuelle peuvent créer des difficultés pour ceux qui veulent accumuler du capital. Le désir de protéger l'épargne personnelle des ponctions de la famille et des amis crée une forte demande d'instruments d'épargne moins accessibles lorsque ce type d'instruments devient disponible.

Les vendeurs ambulants et autres petits opérateurs font souvent appel aux prêteurs d'argent pour leurs besoins de crédit à court terme. L'arrangement qu'on appelle «cinq-six», en vertu duquel l'emprunteur reçoit cinq dollars le matin et en rembourse six le soir, est fréquent. Le taux d'intérêt de 20 % par jour semble extrêmement usuraire. Mais le prêteur ne pratique pas cette opération tous les jours de l'année; de plus, les impayés et les frais de transaction diminuent la rentabilité obtenue. Pour garder un taux de recouvrement élevé, diminuer les frais de transaction et minimiser le coût d'immobilisation de son argent, le prêteur entretient des relations suivies avec les mêmes emprunteurs. Quant aux emprunteurs, ce qu'ils paient, c'est non seulement le prêt d'un jour, mais aussi la possibilité de pouvoir à tout moment obtenir un crédit.

Les prêteurs d'argent consentent normalement des prêts à court terme à des clients de longue date et exigent rarement des garanties. La plupart des prêteurs d'argent prêtent leurs propres fonds. Les taux d'intérêt qu'ils pratiquent sont élevés. Lorsque la concurrence est limitée et qu'il n'y a pas d'autres services financiers, le niveau élevé des taux d'intérêt peut résulter d'un déséquilibre des rapports de forces économiques et sociales. Mais il ne faut pas oublier que les petits prêts coûtent cher et comportent de gros risques. Pour répondre à la demande de prêts commodes et instantanés, les prêteurs d'argent doivent disposer des liquidités nécessaires, dont une partie restera oisive pendant les périodes creuses. Le coût d'opportunité de cette réserve fait partie des coûts du

prêteur. Beaucoup d'opérateurs du secteur informel qui ont accès au crédit institutionnel peuvent aussi emprunter auprès des prêteurs d'argent si l'approbation de leur demande de crédit prend trop de temps. Pour beaucoup d'organismes financiers à caractère formel, un délai de deux à trois semaines est court et deux à trois mois ne sont pas inhabituels. Souvent, le prêteur d'argent est appelé pour financer une affaire imprévue. Il sera remboursé par des fonds empruntés auprès d'une institution financière à caractère formel.

Les emprunteurs qui possèdent des actifs commercialisables peuvent se tourner vers des prêteurs sur gages pour obtenir des crédits à court terme. Les prêteurs sur gages prennent possession des biens pour une durée déterminée, en contrepartie de quoi ils prêteront une somme à un taux convenu. A tout moment pendant la durée du prêt, l'emprunteur est libre de rembourser, et par là même de récupérer, son bien. A terme échu, le prêteur sur gages peut vendre l'actif et garder le produit de la vente. Parce que le prêt est garanti, le prêteur n'a pas besoin d'autres informations concernant le risque qu'il prend. Par contre, il doit bien connaître le marché d'occasion pour pouvoir vendre les biens déposés en gage avec un bénéfice — d'autant que l'emprunteur a l'option de ne pas faire appel au prêteur sur gages en vendant lui-même son bien, qu'il rachètera plus tard.

Les prêts sur gages sont un exemple qui montre comment la garantie est utilisée dans quelques formules informelles de financement pour réduire le risque et contourner le manque d'information caractéristique du secteur non structuré. On trouve d'autres formules, un peu plus élaborées, telles que la vente suivie de rachat (pendant laquelle l'emprunteur garde l'usufruit du bien alors que le prêteur d'argent en a la propriété juridique), et l'utilisation de chèques à découvert comme caution du prêt. Dans ces cas, le remboursement est rendu obligatoire en vertu du droit commercial et le recours à la législation bancaire continue d'être évité.

Crédit de campagne et épargne à court terme

Un autre besoin fréquemment constaté est celui de compenser les fluctuations du revenu. On peut le faire soit par une épargne liquide, soit par du crédit de campagne. Dans les zones rurales, les intermédiaires de commercialisation sont souvent une source importante de crédit pour les paysans. Dans les zones urbaines, les boutiquiers peuvent

faire crédit pour les marchandises qu'ils vendent. Les agents de commercialisation ouvrent souvent des lignes de crédit aux paysans, à condition qu'ils s'engagent à vendre leurs produits par leur intermédiaire. Le paysan leur versera un intérêt ou il les paiera indirectement en acceptant un prix moins élevé pour sa récolte. L'agent connaît le paysan, ce qui diminue son risque et le coût de la transaction.

Quand les prêts ou les remboursements se font en nature, les analystes ont parfois du mal à déterminer le taux d'intérêt implicitement appliqué. Au Soudan, par exemple, un marchand peut donner deux sacs de mil à un paysan contre trois sacs, deux mois plus tard, lors de la récolte. Le taux d'intérêt apparent est de 25 % par mois, mais le taux réel est nettement inférieur parce que le prix du mil est beaucoup plus élevé en période de soudure que pendant la récolte.

Les marchands de maïs aux Philippines font crédit à beaucoup de paysans. Les coûts de transaction sont faibles pour le prêteur comme pour l'emprunteur et le taux d'intérêt va de 2 à 3 % par mois. (Les taux d'intérêt facturés par les banques sur les prêts aux marchands de maïs vont de 1,5 à 2,0 % par mois.) La durée des prêts est flexible — pour la plupart, de quatre à cinq mois — mais comme les emprunteurs sont vulnérables au climat, il arrive fréquemment que les marchands reportent les échéances jusqu'à une seconde ou même une troisième récolte. La charge d'intérêts sur ces prêts est supérieure à celle qui est exigée sur les prêts consentis par les organismes du secteur formel, mais les frais de transaction sont plus faibles, de sorte que le coût total de l'emprunt est à peu près le même. La différence est que ces prêts spécialisés du secteur formel ne sont simplement pas mis à la disposition de la plupart des producteurs de maïs quand ils en ont besoin.

Les opérateurs du secteur informel peuvent régulariser leur consommation grâce à l'épargne. Les intermédiaires formels ont mis du temps à développer des services de dépôt pour ce secteur, mais une variété de formules informelles permettent aux paysans, aux petites entreprises et aux ménages de regrouper leur épargne. La formule la plus simple est le recours aux gardiens d'argent — des personnes qui gardent l'argent de ceux qui n'ont pas de moyens sûrs de le faire. La plupart de ces dépôts ne sont pas rémunérés et ne sont protégés que par la parole du gardien. Les gardiens maintiennent un niveau suffisant de liquidité pour rendre les dépôts à court délai. Parfois, le gardien utilisera une partie des dépôts pour

financer des transactions ou faire des prêts mais, si c'est le cas, il est rare que ce soit rendu public.

Les associations populaires d'épargne sont un autre moyen informel d'assurer la collecte des dépôts. L'argent peut être déposé régulièrement ou non. Parfois, les fonds sont prêtés temporairement et rendus au déposant à la fin d'une période convenue; ils peuvent aussi contribuer à l'acquisition collective d'un bien public. Une formule très répandue est la *tontine*, groupe d'épargnants dont les membres mettent périodiquement en commun des fonds qui leur sont prêtés à tour de rôle (voir Encadré 8.2 pour une description détaillée). Cette formule permet au moins à quelques membres de financer une grosse dépense plus tôt que s'ils n'avaient compté que sur leur propre épargne. Certaines tontines vont même jusqu'à offrir des prêts au logement, qui exigent des sommes plus importantes et une durée plus longue.

La popularité de tels arrangements montre qu'il est possible de regrouper l'épargne individuelle des petits exploitants ou des micro-entreprises. En Angleterre et ailleurs, les sociétés immobilières (*building societies*) — qui sont devenues plus tard un important maillon du système financier institutionnel — ont souvent commencé sous forme de tontines.

Financement à long terme

Parce que les prêteurs du secteur informel et leurs clients sont petits et isolés, les risques que comportent les prêts à long terme sont plus grands. Le secteur informel fournit peu de financements à long terme mais certains arrangements informels se sont développés, surtout pour le financement du logement. Prenons, par exemple, le système pratiqué en Bolivie ou en Corée. Une personne peut louer sa maison en échange d'une grosse somme d'argent. Après une période fixée d'un commun accord, la maison et l'argent sont rééchangés. L'intérêt que le locataire aurait pu gagner sur l'argent qu'il a confié au propriétaire correspond au loyer de la maison. Celui qui reçoit l'argent peut l'utiliser pour financer une affaire ou l'achat de sa maison, trouvant ainsi un palliatif à l'absence de prêts hypothécaires traditionnels. Il doit ensuite épargner suffisamment pour rembourser le locataire à la fin de la période de location.

Les défauts des formules informelles de financement

Bien qu'elles réussissent à fournir des services financiers aux micro-entreprises qui en auraient été

Encadré 8.2 Les tontines

Les tontines sont une formule populaire de financement informel. Elles ont diverses identités : *tanda* au Mexique, *pasanaku* en Bolivie, *san* en République dominicaine, *syndicate* à Belize, *gamaiyah* en Egypte, *isusu* au Nigéria, *susu* au Ghana, *tontine* au Niger (Encadré 8.1), *hagbad* en Somalie, *xitique* au Mozambique, *arisan* en Indonésie, *paluwagan* aux Philippines, *chit fund* en Inde et à Sri Lanka, *pia hucy* en Thaïlande, *hui* en Chine, *kye* en Corée et *ko* au Japon.

Les tontines pratiquent une forme rudimentaire d'intermédiation. Un petit nombre d'individus, habituellement de six à quarante, forment un groupe et choisissent un responsable qui collecte périodiquement un montant donné (une part) auprès de chaque membre. L'argent ainsi collecté (la tontine) est donné à tour de rôle à chaque membre du groupe. Dans certains pays, comme l'Inde ou le Cameroun, certaines tontines ont évolué pour devenir de véritables banques.

On trouve trois sortes de tontines. Les tontines ordinaires, où le responsable ne fait l'objet d'aucun traitement spécial (si ce n'est, parfois, le fait d'être le premier à recevoir la mise). Les tontines avec commission paient leurs responsables; en contrepartie, ceux-ci peuvent être responsable des impayés. Les tontines promotionnelles sont utilisées par des commerçants pour vendre des marchandises, particulièrement des biens de consommation durables.

Dans la plupart des tontines ordinaires et promotionnelles, les prêts sont sans intérêt; chaque membre reçoit un prêt égal à la somme des parts qu'il a versées. Des tontines plus sophistiquées pratiquent la mise aux enchères des fonds réunis. Cette pratique est fré-

quente en Chine, en Inde, en Thaïlande et dans certaines régions d'Afrique de l'Ouest. Le gagnant est la personne qui accepte le plus gros rabais sur les parts payées par les autres participants pour recevoir la mise suivante. Dans une tontine avec commission, tous les participants, à l'exception du responsable, paient un droit d'entrée et reçoivent en retour moins que leur mise.

Des recherches récentes ont montré qu'en Bolivie un tiers à la moitié de tous les adultes vivant dans les zones urbaines participaient souvent à des tontines et qu'ils leur versaient en moyenne un sixième de leur salaire. On a même trouvé des tontines parmi les employés de banque. Malgré l'hyperinflation et le faible taux de recouvrement des prêteurs formels, il semble que les tontines boliviennes rencontrent peu de problèmes. Des études ont aussi montré qu'au Cameroun, en Inde et à Sri Lanka une proportion relativement importante de ceux qui disposaient d'un revenu régulier participaient souvent à des tontines. On rapporte que de telles associations existent aussi parmi les employés des banques centrales de Belize, de la Bolivie, de la République dominicaine et des Philippines.

La popularité des tontines parmi les groupes à revenu faible ou intermédiaire montre que les gens aiment épargner, même quand les circonstances sont difficiles. La recherche menée en Bolivie a montré que plus de 90 % des personnes interrogées participaient à des tontines parce qu'elles voulaient épargner plus et avaient l'impression que leur participation à une tontine les forçait à le faire.

totalelement dépourvues, les formules informelles de financement ne peuvent satisfaire tous les besoins du secteur. Par exemple, elles ne permettent pas la collecte de l'épargne au-delà d'un petit groupe d'individus qui se connaissent bien, ni le transfert de fonds sur une grande distance. Dans les zones rurales en particulier, les marchés locaux peuvent être isolés des marchés nationaux, ce qui limite l'offre de crédit. La plupart des prêts proviennent de la famille, des amis ou de groupements et sont à faibles taux d'intérêt. Pour une large part, les taux d'intérêt plus élevés qu'exigent les prêteurs d'argent et les prêteurs sur gages sont dus aux coûts et aux risques plus élevés qu'entraînent les prêts informels. Mais les prêteurs d'argent profitent parfois de la position de force du prêteur vis-à-vis de l'emprunteur pour pratiquer des taux d'intérêt très élevés. En fait, les critiques formulées traditionnellement à l'encontre des prêteurs s'expliquent pour beaucoup par les intérêts

élevés et les méthodes d'intimidation que pratiquent certains usuriers — escrocs qui financent souvent des activités illégales. A l'exception des prêts au logement, il n'y a pas de formule informelle de financement à long terme. Ces carences peuvent compromettre les efforts de planification et d'investissement à long terme qui sont pourtant nécessaires à l'augmentation de la productivité.

Les défauts des méthodes informelles de financement n'appellent pas des institutions complètement nouvelles. De fait, les intermédiaires de type formel ont souvent échoué là où des formules informelles avaient prospéré. Les institutions financières et les décideurs qui les réglementent pourraient tirer beaucoup d'enseignements sur ces marchés en étudiant de plus près les pratiques informelles d'épargne et de crédit. Leurs caractéristiques essentielles sont les suivantes. Les transactions sont faites par consentement mutuel; elles doivent donc satisfaire les besoins de l'acheteur et

du vendeur de service. Les coûts de transaction sont minimisés et les prêteurs sont en mesure de réduire les risques d'impayés en utilisant les informations qu'ils ont déjà rassemblées grâce à d'autres relations sociales ou d'affaires. Parfois, ces arrangements informels servent de base à l'établissement de liens avec des institutions à caractère formel, ce qui permet d'élargir la gamme de services disponibles.

Les modalités de financement semi-formelles

Plusieurs expériences ont été menées pour dépasser les limites inhérentes au financement informel du secteur non structuré. Comme on l'a vu au Chapitre 4, un grand nombre de programmes gouvernementaux de prêts subventionnés en faveur de clientèles ou d'objectifs spécialisés rencontrent de graves difficultés. Deux formes de prêt, à mi-parcours entre le secteur formel et informel, peuvent s'avérer prometteuses. Il s'agit des prêts groupés et du crédit mutuel, que l'on retrouve un peu partout dans le monde.

Les prêts groupés

Le financement des prêts groupés peut provenir d'une banque commerciale, d'une banque de développement public ou d'établissements privés. Le rôle des groupements peut varier. Dans certains cas, les fonds sont prêtés globalement au groupe qui les répartit entre ses membres. Les prêts peuvent aussi être faits directement aux membres individuels du groupement. Dans les deux cas, le groupe apporte sa caution et garantit le remboursement du prêt au prêteur extérieur.

L'idée est que, en se regroupant, les petits emprunteurs peuvent réduire leur coût d'emprunt et améliorer leur accès au crédit. Les coûts du prêteur extérieur sont réduits parce que le fait de prêter à un groupe diminue les risques que comportent les prêts aux petites entreprises et le décharge du choix des emprunteurs. C'est aux groupes eux-mêmes de se montrer sélectifs quand ils acceptent de nouveaux membres. De cette manière, l'existence du groupe obvie à la nécessité de réunir des informations sur chaque emprunteur, ce qui diminue les coûts d'instruction des dossiers de crédit. Les membres du groupe s'encouragent mutuellement à respecter leurs échéances, pour que les autres membres puissent, à leur tour, obtenir des prêts. Les risques commerciaux du prêteur en sont directement réduits.

Les deux manières les plus courantes de mobiliser la responsabilité collective du groupe sont la

caution solidaire et la responsabilité limitée. La caution solidaire incite à choisir les membres du groupe avec beaucoup de prudence puisque tout membre peut être tenu responsable de la défaillance des autres. Cela risque cependant de décourager la participation des plus riches, puisqu'ils ont plus à perdre. Au Zimbabwe, on s'est rendu compte que les programmes mutualistes en zone rurale marchaient bien en année normale, mais qu'ils se trouvaient en plus mauvaise posture que les autres programmes de la même région en période de sécheresse et de faible production. La menace de défaillances conduisait les fermiers à suspendre leurs remboursements dans l'espoir d'une amnistie générale, puisqu'ils seraient de toute façon responsables des dettes des autres membres.

Les programmes de prêts groupés basés sur la responsabilité limitée sont plus fréquents. Au Malawi et au Népal, les emprunteurs doivent geler une partie de leur prêt dans un fonds de caution, qui sera confisqué en cas d'impayés par un des membres. Si tous les membres remboursent leur crédit, ces dépôts sont rendus. Ce mécanisme a entraîné un bon niveau de recouvrements. Au Malawi, où 10 % des prêts étaient bloqués comme caution, 97 % des crédits de campagne versés entre 1969 et 1985 ont été recouverts. Dans le Programme de développement des petites exploitations rurales du Népal, la retenue de garantie était de 5 %; en 1984, le taux de recouvrement était de 88 %. Ces taux de recouvrement sont supérieurs à ceux des autres programmes de crédit en faveur de petits emprunteurs. Un autre moyen d'imposer une responsabilité limitée consiste à conditionner les prêts futurs au remboursement ponctuel des prêts en cours (comme c'est le cas au Ghana, au Malawi et au Zimbabwe).

Les programmes de crédits groupés ont amélioré l'accès au crédit dans beaucoup de pays, mais eux aussi présentent certains inconvénients. Les groupements sont souvent créés à l'initiative des gouvernements ou des agences de développement privées. Cette approche du sommet vers la base permet à un programme de se développer rapidement, mais risque de contrecarrer l'efficacité de la discipline populaire. Dans un programme latino-américain, on a vu les employés de banque former des groupements à partir des queues d'emprunteurs qui se présentaient à leurs guichets. Il est peu probable qu'une sélection aussi arbitraire puisse responsabiliser un groupe. Une deuxième faiblesse est la dépendance des programmes vis-à-vis des financements extérieurs. Peu d'entre eux collectent des dépôts, en partie

Encadré 8.3 La Banque Grameen du Bangladesh, autre formule de financement du secteur non structuré

Tandis que le gouvernement s'efforçait, non sans mal, de créer un système viable de crédit rural au Bangladesh, une petite initiative privée a été lancée en 1976 pour aider les paysans sans terre — et donc sans garantie — à obtenir du crédit. Ce programme est devenu la Banque (rurale) Grameen. Les procédures uniques de la Banque Grameen, mises au point après plusieurs tentatives préalables visant à atteindre les pauvres ruraux, s'éloignaient fortement de la pratique bancaire traditionnelle. La clientèle de la banque se limite aux plus pauvres. Les clients sont organisés par groupe de cinq, et chaque membre doit avoir épargné régulièrement pendant plusieurs semaines avant de pouvoir prétendre à un prêt. Les deux premiers emprunteurs d'un groupe doivent faire plusieurs remboursements hebdomadaires sur leur prêt avant que d'autres membres du groupe ne puissent emprunter. La plupart des prêts servent à financer le commerce ou l'achat de bétail.

En février 1987, la Banque Grameen comportait 300 succursales desservant 5.400 villages. Elle avait plus de 250.000 participants, dont un nombre croissant de femmes, qui représentaient environ 75 % du total. Parmi les membres, 13 % des ménages avaient moins d'un quart d'hectare de terres dans les zones desservies par la banque. Les prêts sont modestes : leur montant moyen était de 3.000 taka (100 dollars) en 1985. A la fin de 1986, environ 1,5 milliard de taka

avaient été distribués, dont près de 1,2 milliard avaient été remboursés. Les encours atteignaient donc environ 300 millions de taka, dont près de 70 % auprès de femmes.

A l'inverse du système bancaire commercial du Bangladesh, la Banque Grameen a un excellent taux de recouvrement. Des chiffres de février 1987 indiquent qu'environ 97 % des prêts avaient été recouverts au cours de l'année suivant leur décaissement et près de 99 % dans les deux ans. On attribue cette bonne performance à la supervision vigilante des opérations sur le terrain, au service dévoué des employés de la banque, au fait que les emprunts servent à financer des activités génératrices de revenus réguliers, à la solidarité interne des groupes et à la périodicité hebdomadaire des échéances. Un autre facteur encourage le remboursement : les emprunteurs savent que l'obtention de prêts futurs dépend du remboursement de leurs emprunts antérieurs.

Le personnel de la banque rencontre les groupes chaque semaine, pour décaisser les prêts, collecter les dépôts d'épargne et les remboursements, et les initier à la responsabilité financière. Cela signifie que les coûts de fonctionnement sont élevés. Le ratio de charges sur encours est passé de 9 % en 1984 à 18 % en 1986. Ces coûts élevés ont été partiellement compensés par des ressources à faible taux d'intérêt provenant d'organismes internationaux.

parce que l'offre de fonds extérieurs bon marché décourage l'intermédiaire de rendre ce service, mais aussi parce que la prise de dépôts est perçue comme une activité trop complexe pour les responsables bénévoles des groupements. Malgré ces faiblesses, plusieurs organismes spécialisés dans les prêts à des groupes, comme la Banque Grameen du Bangladesh, ont obtenu des résultats impressionnants (Encadré 8.3).

Le crédit coopératif

Dans les prêts collectifs, les emprunteurs et les intermédiaires sont des entités séparées. Dans le système coopératif, les emprunteurs et les déposants sont les propriétaires de l'intermédiaire financier. Dans certains pays, les coopératives ne sont pas soumises à la réglementation bancaire. Tout en procurant de la souplesse aux coopératives à vocation financière, cela peut aussi leur barrer l'accès au réescompte et à d'autres formes

de refinancement généralement offertes aux autres banques et établissements financiers.

Dans beaucoup de pays en développement, les coopératives sont placées sous la tutelle d'un département administratif qui leur procure des fonds, leur apporte une assistance technique et leur fournit des directives. Le soutien gouvernemental est apprécié des directeurs de coopératives car il permet une expansion rapide du volume de crédit, mais les membres ne sont plus autant incités à mobiliser eux-mêmes des ressources. Quand les prêts sont octroyés en réponse à des directives gouvernementales, les prêteurs ont du mal à se faire rembourser. Ces prêts sont souvent perçus comme des subventions, qui peuvent donc être utilisées à des fins de consommation. Souvent, les coopératives sont promues pour contrer les prêteurs d'argent et les intermédiaires qui pratiquent l'usure. Cela conduit parfois les défenseurs des coopératives et des caisses populaires à penser qu'elles peuvent offrir des services finan-

ciers aux petits producteurs à un coût inférieur à leur coût réel.

De plus, les objectifs du gouvernement et des coopératives peuvent diverger largement : les gouvernements ne voient souvent dans les coopératives qu'un instrument au service d'une politique globale. En Afrique, par exemple, un ministre souhaitait utiliser le système de crédit coopératif pour distribuer des financements à faible taux d'intérêt provenant des bailleurs de fonds et destinés à certains programmes prioritaires. Quand son plan a été présenté à la coopérative, le directeur a refusé parce qu'il avait le pressentiment que son institution n'arriverait jamais à recouvrer les fonds. Le directeur fut invité à revenir sur sa position ou à démissionner. Le plan fut exécuté; son taux de recouvrement extrêmement faible affecta les autres programmes de prêt de la coopérative. La coopérative réussit à éviter la responsabilité des impayés, mais ceux-ci ont eu des répercussions sur le recouvrement des autres créances de l'institution.

De même, l'appui des bailleurs de fonds étrangers peut aussi avoir des mauvais côtés. Les coopératives peuvent paraître un bon conduit pour l'aide au développement, mais elles finissent souvent par avoir de lourds engagements et de mauvais taux de recouvrement, ce qui rappelle la situation des banques de développement examinée au Chapitre 4. Les coopératives qui prêtent leurs ressources internes en se souciant du rendement obtiennent de meilleurs résultats que celles qui sont réglementées de l'extérieur. Même les prêts qui ne constituent pas une charge financière pour la coopérative entraînent des frais administratifs qui peuvent être trop lourds pour une petite institution.

Malgré ces difficultés, les coopératives restent un bon moyen d'améliorer l'accès aux services financiers. Leurs coûts sont souvent faibles parce qu'elles utilisent du personnel volontaire et qu'elles peuvent réduire leurs risques grâce à la responsabilité et la discipline collectives. Là où les gouvernements ont été plus préoccupés de la viabilité des coopératives que de leurs objectifs sociaux — et là où les restrictions sur les taux d'intérêt sont restées raisonnables — les coopératives ont prospéré et l'offre de services financiers en a été élargie. Au Togo, par exemple, l'épargne collectée par le réseau des coopératives d'épargne et de crédit a augmenté de 25 % par an et les prêts accordés, de 33 % par an pendant la période 1977-86. Les membres élisent un conseil d'administration, qui décide des taux d'intérêt, des dividendes

à verser et de la politique de prêt. Les caisses populaires sont fédérées. Elles gèrent collectivement un pool central, investissent dans des instruments financiers peu risqués et procèdent à des transferts de fonds entre les caisses qui ont des excédents et celles qui sont en déficit. Les avances aux coopératives à court de liquidités ne représentaient que 13 % des actifs du pool; les dépôts auprès des banques et établissements financiers, 81 %. Les caisses populaires du Togo, tout comme les prestataires informels de services financiers, vivent ou meurent en fonction du marché. Mais, contrairement aux intermédiaires informels, elles ont accès à des marchés financiers plus vastes grâce à leur structure fédérative. Par conséquent, elles peuvent servir d'intermédiaire entre régions et diversifier leurs actifs.

Améliorer le financement du secteur non structuré

Les modes de financement informels répondent aux besoins du secteur non structuré, mais on ne peut pas considérer qu'ils soient adéquats. Les gouvernements et les bailleurs de fonds internationaux ont fait beaucoup d'efforts pour augmenter l'offre de financement destinée au secteur informel et ont insisté pour qu'il puisse avoir accès à des crédits abordables. Ils ont échoué pour avoir sous-estimé les coûts et les risques véritables des prêts à ce secteur. En les réduisant, on contribuerait à mettre le secteur à la portée des institutions formelles. Une plus grande concurrence entre prêteurs des secteurs formel et informel améliorerait la répartition des ressources.

Améliorer le contexte juridique

Des réformes juridiques pourraient faciliter l'accès aux services financiers de type formel des petites entreprises dont les besoins sont relativement importants. Parmi celles-ci, on peut citer le besoin de mieux définir et appliquer le droit relatif à la propriété. Munis de titres de propriété incontestés, les squatters et les petits paysans pourraient offrir des garanties acceptables. De même, les régimes de propriété qui limitent le droit d'héritage des femmes ou empêchent celles qui sont mariées de posséder des biens en leur nom propre freinent leur accès au crédit. Dans beaucoup de pays, les lois bancaires exigent que les femmes obtiennent la permission de leur mari ou de leur père avant de pouvoir emprunter. Dans une grande partie de l'Afrique, des lois de ce type

limitent l'investissement agricole en plaçant, entre la paysanne et sa source de financement, une barrière qui n'a rien à voir avec l'économie.

Des lois conçues pour protéger les emprunteurs augmentent souvent la difficulté de faire respecter les contrats de prêts, ce qui accroît les risques encourus par les créanciers. Il faut aussi veiller à ce que les formalités d'autorisation et d'enregistrement ainsi que la fiscalité ne rendent pas la vie impossible aux entreprises. Au Pérou, par exemple, les petites entreprises sont contraintes d'opérer de manière clandestine parce que cela revient trop cher de se mettre en règle. Non seulement la réglementation n'est même pas capable d'atteindre son objectif limité, mais encore les fournisseurs et les clients sont pénalisés car ces entreprises auraient pu accéder plus facilement au crédit institutionnel si elles avaient été correctement enregistrées et autorisées.

Rapports entre les financements de type informel et formel

On pourrait améliorer les services financiers offerts en rehaussant la qualité des transactions informelles et en les rattachant à des institutions à caractère formel. Cela implique que l'on prenne appui sur les arrangements existants plutôt que de vouloir les supplanter. Le rattachement du crédit informel aux coopératives est de plus en plus fréquent en Afrique. A Kinkala, petit bourg rural de la République populaire du Congo, la Coopérative d'épargne et de crédit (COOPEC) a 268 membres. Il existe, sur le marché local, des groupements informels, dont une tontine de 24 membres. Chaque membre apporte 2.000 francs CFA par mois (soit 4,50 dollars en 1985) et, une fois tous les deux ans, touche les 48.000 francs CFA rassemblés. Cette tontine a été rattachée à la COOPEC, de manière que les membres de la tontine (qui sont aussi inscrits à la coopérative) fassent leur apport mensuel auprès du directeur de la COOPEC, qui dépose les 48.000 francs CFA collectés dans un compte d'épargne. Les membres de la tontine sont considérés comme un risque sûr; leurs demandes de crédit sont examinées favorablement par le comité de prêt de la COOPEC. De cette façon, la COOPEC a mobilisé des fonds auprès de ses membres et satisfait la demande de crédit.

Le Forum des travailleuses de Madras est un bon exemple de conversion apparemment réussie de groupements d'emprunteurs en banque coopérative. En 1978, une trentaine de femmes qui pratiquaient divers petits métiers se sont regrou-

pées pour emprunter auprès d'une banque commerciale. Malgré le succès de cette initiative et celui d'autres groupements affiliés de femmes indiennes, le mécontentement provoqué par les délais d'obtention des crédits et la rigidité des échéanciers de versement comme de remboursement ont conduit ces femmes à fonder leur propre banque en 1981.

La conversion des associations locales d'épargne et de crédit (*isusu*) en coopératives dans l'est du Nigéria est un exemple de modernisation qui a obtenu des résultats mitigés. Les coopératives fondées à partir d'*isusu* ont, sur pratiquement tous les plans, mieux réussi que les autres. Leurs membres, toutefois, sont non seulement restés fidèles à leur *isusu*, mais ils y ont gardé l'essentiel de leur épargne. Cela s'explique en partie par le fait qu'en donnant aux coopératives un accès facile au refinancement, le gouvernement a réduit leur incitation à collecter des dépôts et miné leur indépendance. Voyant que cette nouvelle source de financement était risquée, beaucoup des membres des coopératives ont continué à faire confiance à leurs arrangements informels. Si une solution formelle présente des avantages évidents, la participation sera forte et les institutions seront prospères. Sinon, les clients retourneront à des formules informelles d'épargne et de crédit.

Intermédiation formelle en faveur du secteur non structuré

Dans beaucoup de pays en développement, les gouvernements encouragent les institutions de type formel à offrir leurs services au secteur non structuré. Les moyens mis en oeuvre consistent surtout à réescompter à des conditions préférentielles les prêts consentis par les banques commerciales à certaines catégories de clients, à fixer des objectifs de prêt obligatoires et à créer des établissements de crédit soutenus par l'Etat. Comme on l'a vu au Chapitre 4, ces politiques ont créé des institutions anémiques et freiné ainsi le développement d'un secteur financier efficace. Elles ont été particulièrement néfastes dans le secteur rural. Ces échecs sont largement reconnus et on est à la recherche de meilleures solutions.

Il y a des programmes de crédit au secteur non structuré soutenus par les gouvernements qui réussissent. C'est ce que montre le programme indonésien des Badan Kredit Kecamatan (BKK) (Encadré 8.4). Ce programme octroie des prêts à des exploitations agricoles et à d'autres petits emprunteurs. Sa viabilité a été préservée grâce à deux principes : les taux d'intérêt tiennent compte du

Encadré 8.4 Les Badan Kredit Kecamatan : innovation financière en faveur du secteur non structuré en Indonésie

Un projet gouvernemental dans la région centrale de Java, les Badan Kredit Kecamatan (BKK), prête des sommes minuscules, essentiellement à des paysannes d'âge moyen, sans exiger de garanties. Les BKK prennent moins d'une semaine pour instruire une demande de prêt et ne contrôlent pas l'utilisation des crédits.

Recette idéale pour provoquer une catastrophe! Pourtant, les Badan Kredit Kecamatan (BKK) sont une des opérations bancaires de ce type qui a connu le plus de succès dans le monde. Plus de 35 % des 8.500 villages de la région centrale de Java sont desservis par près de 500 bureaux BKK d'arrondissement et 3.000 postes villageois. Au 31 décembre 1987, les BKK avaient 516.000 prêts en portefeuille, dont 90 % étaient inférieurs à 60 dollars. Les BKK ont dégagé 1,4 million de dollars de bénéfices en 1987 — soit un rendement de 14 % sur l'encours moyen de l'année. Bien que le taux d'impayés semble élevé — environ 20 % de l'encours — un examen plus attentif révèle qu'environ trois quarts des arriérés dataient de plusieurs années et qu'ils auraient dû être passés par pertes et profits. Dans ce cas, le taux de recouvrement serait de l'ordre de 95 %. (Les BKK ne veulent pas annuler les créances irrécouvrables, craignant que ce soit mal interprété par les emprunteurs.)

Depuis 1970, à la demande du gouverneur de la région centrale de Java, les BKK ont ouvert un bureau dans chaque arrondissement (*kecamatan*) avec un prêt initial de 1 million de roupies. Ce dernier était consenti par le gouvernement provincial, par l'intermédiaire de la banque régionale de développement, au taux de 1 % par mois. Des fonds supplémentaires peuvent être empruntés auprès de la banque régionale de développement au même taux de 1 % par mois. Pour échapper aux restrictions et à la paperasserie, ces bureaux BKK ont été classés comme établissements non bancaires, ce qui leur a permis d'exiger des taux d'intérêt suffisamment élevés pour recouvrer leurs coûts, d'échapper à la politique sectorielle du crédit et de se passer des garanties traditionnellement exigées.

Les prêts des BKK sont relativement bon marché. Les prêteurs d'argent au jour le jour font crédit à 20 % par jour. Les prêts d'un mois consentis par l'Associa-

tion des officiers en retraite reviennent à 47,5 % par mois. Le taux facturé par les BKK est d'environ 7,5 % par mois. Il ne faut pas plus d'une semaine entre la demande de crédit et la mise à disposition du prêt ou son rejet. Si le premier prêt est remboursé ponctuellement, les nouveaux prêts peuvent être débloqués le jour même de la demande. Pour obtenir un crédit, les emprunteurs doivent remplir un simple formulaire d'une page et recevoir l'approbation du chef de leur village. Aucune caution n'est exigée. Le système fonctionne grâce aux références fournies par les responsables locaux et à la pression des pairs qui encouragent les remboursements.

Les BKK diminuent leurs risques en faisant un prêt initial à court terme d'environ 5 dollars. Les frais administratifs peuvent sembler prohibitifs, mais ces prêts permettent aux villageois de s'initier au système financier et d'obtenir ensuite des prêts plus importants. La plupart des clients ont reconnu que la plus grande incitation à rembourser à temps était la perspective d'obtenir un autre prêt.

Chaque BKK local est une entité indépendante, et non une succursale bancaire. Le personnel de la banque régionale de développement supervise ces bureaux attentivement. Les salaires du personnel des BKK sont faibles, mais les employés sont très motivés pour développer le portefeuille et maintenir un taux satisfaisant de recouvrement, car ils se partagent 10 % des bénéfices du programme. Si un BKK fait faillite, son personnel n'est plus payé.

Les ressources des BKK proviennent surtout des prêts qui leur sont consentis par la banque de développement régionale. Cependant, chaque prêt octroyé à un emprunteur comporte un élément d'épargne obligatoire qui est rémunéré et peut être retiré quand le prêt est intégralement remboursé. Récemment, les BKK ont lancé un programme d'épargne volontaire dans neuf bureaux. Plus de 30.000 dollars ont été recueillis en sept mois, avec un montant moyen de 9 dollars seulement par compte d'épargne. La plupart de ces épargnants volontaires n'étaient pas des emprunteurs auprès des BKK. Ce programme sera généralisé dans 400 des bureaux les plus sains au cours de 1988-89.

coût des opérations de prêt et il est fait appel à l'autodiscipline locale pour assurer le recouvrement des prêts. Intéressé aux bénéfices, le personnel des BKK veille à la qualité des prêts. Le financement du programme est assuré par un mécanisme de refinancement créé à l'initiative de l'Etat, mais le programme a été conçu de manière que son indépendance soit préservée.

Cependant, la plupart des institutions à caractère formel qui prêtent avec succès au secteur non structuré pratiquent aussi la collecte des dépôts. Plusieurs institutions ont nettement amélioré leur situation quand elles ont commencé à le faire. En République dominicaine, la Banco Agricola a commencé à offrir des comptes sur livrets en 1984, parce qu'elle était aux prises avec de sévères dif-

ficultés financières et avait un besoin urgent de ressources. En 1987, les dépôts avaient été multipliés par plus de vingt; 60 % des déposants étaient d'anciens emprunteurs de la banque, mais les autres étaient des nouveaux clients, qui exigeaient simplement de pouvoir déposer leurs liquidités dans un endroit pratique et sûr.

La mobilisation des dépôts volontaires est souhaitable pour plusieurs raisons. Premièrement, la répartition des ressources peut être améliorée si les opérateurs du secteur non structuré ont l'occasion de déposer leur argent moyennant des taux d'intérêt réels positifs et des coûts de transaction raisonnables. Deuxièmement, le flux de ressources va habituellement des petits déposants vers des activités très rentables dans le secteur moderne. Il peut être entravé par des possibilités de dépôt inadéquates. Troisièmement, les institutions financières ont besoin de l'indépendance et de la discipline que seuls les dépôts volontaires peuvent fournir. Elles profitent aussi d'informations supplémentaires sur leurs emprunteurs potentiels, des relations qui lient l'intermédiaire à son client et du fait que les emprunteurs savent que leurs prêts sont financés par leurs voisins et non par quelque organisme gouvernemental ou international lointain.

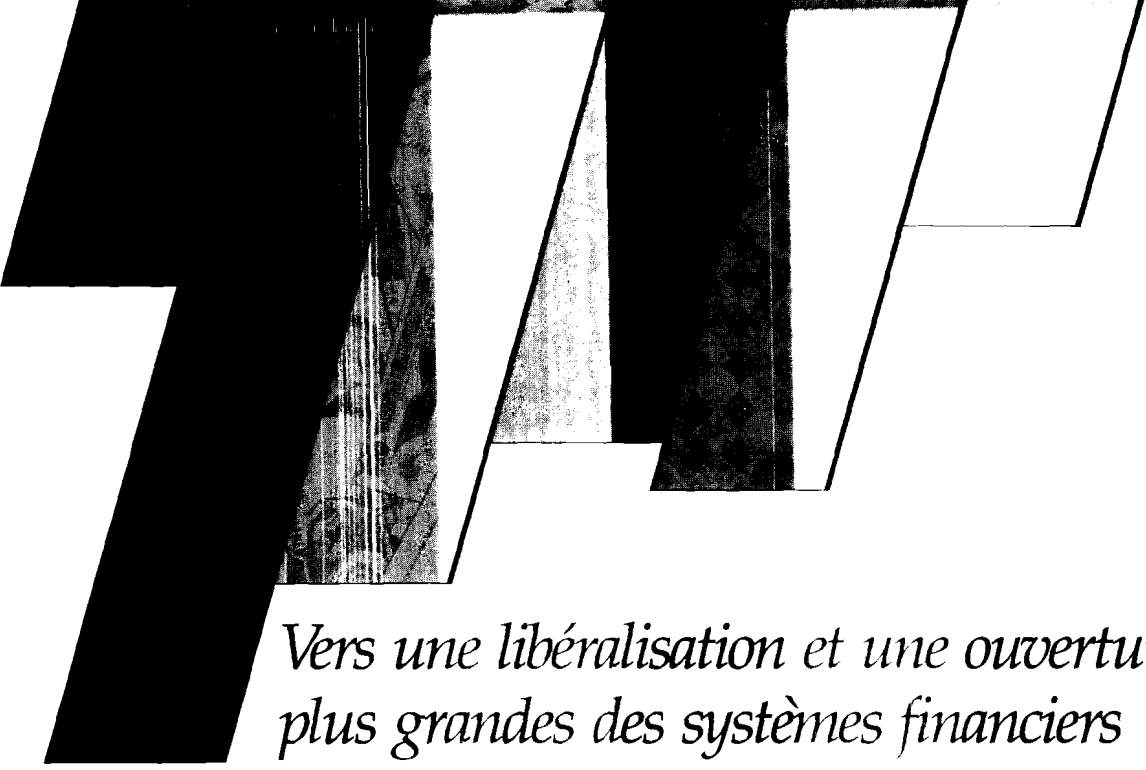
Il sera nécessaire (comme on l'a vu au Chapitre 7) de renforcer les organismes financiers à caractère formel s'ils sont amenés à offrir durablement des services financiers au secteur non structuré. Cela implique une meilleure gestion et de meilleures incitations pour les employés. Il faudra innover pour contenir les risques supplémentaires que comporte le financement du secteur informel. Les prêts groupés en sont un exemple. La progressivité des prêts en est un autre : on commence par un prêt de faible montant et on n'accorde à l'emprunteur un prêt plus important qu'après avoir

constaté sa solvabilité. Beaucoup de programmes de prêts groupés utilisent cette technique, de même que la Banque Grameen et les BKK.

Les institutions à caractère formel pourraient encore étendre les services qu'elles fournissent au secteur non structuré si cette activité était rentable. Pour cela, il faudrait que les banques puissent réduire leur niveau d'impayés et que les titres de propriété des emprunteurs soient bien établis. Surtout, il faudrait diminuer le nombre de programmes de crédit spécialisés à taux d'intérêt préférentiels, car ils ne traduisent pas vraiment les coûts ni les risques des prêts au secteur non structuré.

La plupart des besoins financiers du secteur non structuré sont relativement bien servis par une vaste gamme d'instruments informels. Les prestataires de services informels s'appuient sur leur connaissance des clients et sur l'autodiscipline locale pour limiter leurs risques. Mais certains arrangements informels sont coûteux; de plus, il est difficile de trouver d'autres formules ou de s'adresser ailleurs.

Dans les efforts entrepris pour pallier ces carences, les gouvernements ont sous-estimé la difficulté de fournir des services à ce secteur. Les programmes publics ont profité aux quelques heureux bénéficiaires des crédits subventionnés. Par contre, ils n'ont généralement réussi ni à réduire les coûts, ni à faciliter le transfert de ressources entre ceux qui disposaient de fonds excédentaires et ceux qui pouvaient les utiliser, ni à promouvoir des institutions financières viables. Enfin, pour faciliter la fourniture de services financiers au monde rural et aux populations pauvres des villes, il faudrait améliorer les systèmes juridiques, mieux définir les droits de propriété et renforcer les liens entre institutions financières à caractère formel et informel.



Vers une libéralisation et une ouverture plus grandes des systèmes financiers

Un certain nombre de pays, développés comme en développement, ont entrepris, au cours des dix dernières années, de libéraliser leurs systèmes financiers. Les taux d'intérêt ont été libéralisés en Argentine, en Australie, au Chili, en République de Corée, aux États-Unis, en France, au Ghana, en Indonésie, au Japon, en Malaisie, au Nigéria, en Nouvelle-Zélande, aux Philippines, à Sri Lanka, en Turquie et en Uruguay. Dans d'autres pays, comme la Thaïlande et la Yougoslavie, le plafonnement de l'intérêt a fait l'objet d'une gestion plus souple qu'auparavant. Plusieurs pays, comme le Chili et la Corée, ont privatisé leurs banques commerciales. L'orientation du crédit a été réduite en Argentine, au Chili, au Pakistan et en Turquie, et la bonification des taux d'intérêt réduite ou supprimée en Corée et aux Philippines.

Plusieurs facteurs ont joué dans cette évolution. Au cours des dix dernières années, beaucoup de pays en développement ont commencé à faire une plus grande place au secteur privé et à s'en remettre davantage aux forces du marché pour la détermination des prix. Dans les pays à revenu élevé, les chocs inflationnistes des années 70 et du début des années 80 ont mis en lumière les limites de l'encadrement des taux d'intérêt et du crédit. Les progrès rapides enregistrés dans les télécommunications et le traitement de l'information ont hâté l'apparition de nouveaux instruments financiers et favorisé l'intégration financière, aussi bien

sur le plan national que sur le plan international, de sorte qu'il est devenu plus difficile aux gouvernements de contrôler les marchés financiers.

Les leçons de la réforme se dégagent malaisément par suite de problèmes d'interprétation. Tous les pays, en effet, ne sont pas partis du même point et la réforme financière a été plus ou moins rapide et plus ou moins étendue selon les pays. En outre, d'autres réformes étant en cours, il est difficile de démêler les effets imputables à la seule réforme financière. Dans l'ensemble, toutefois, il paraît hors de doute que la libéralisation des marchés financiers a permis de mieux mobiliser et d'utiliser plus efficacement les ressources.

Les chemins de la réforme ne vont pas tout droit. Le présent chapitre traite des écueils à éviter quand, d'un système financier réglementé, on passe à un système plus ouvert aux forces du marché. On y examine aussi les problèmes que pose aux pays l'intégration de leur système financier aux marchés financiers internationaux.

Aspects récents de la réforme financière

Le rythme et l'étendue de la réforme ont beaucoup varié selon les pays. Dans la plupart des pays à revenu élevé, les marchés financiers étaient déjà parvenus à maturité et ouverts aux forces du marché, de sorte que la réforme y a consisté surtout à déréglementer et à favoriser ainsi la concu-

rence. Dans certains pays en développement, par contre, les systèmes financiers étaient fortement réprimés avant la réforme. Trois pays d'Amérique latine — l'Argentine, le Chili et l'Uruguay — sont passés, en l'espace de quelques années, d'un système fortement réglementé à un système de quasi-liberté. Les Philippines et la Turquie ont, elles aussi, largement déréglementé les taux d'intérêt dans un laps de temps très bref, mais elles n'ont pas entrepris de profondes réformes financières dans d'autres domaines. Ailleurs, le champ des réformes a été encore plus restreint et leur application plus progressive. Dans certains pays en développement comme la Malaisie, le système financier était déjà orienté vers le marché, mais dans d'autres, comme en Chine, l'ensemble de l'économie demeurait réglementée. Le processus réformateur était souvent interrompu lorsque, soit résistance politique, soit dégradation des conditions économiques, les pouvoirs publics se voyaient contraints de ralentir le processus de la libéralisation et parfois même de faire machine arrière.

A quelques exceptions près, les pays en développement ont entrepris de réformer leur système financier en période de difficultés économiques, dans le cadre de programmes de stabilisation et d'ajustement structurel. Mais les difficultés économiques n'étaient pas partout les mêmes. Ainsi l'Argentine, le Chili, la Turquie et l'Uruguay ont connu des déficits budgétaires élevés et souffert d'une inflation de 50 à 200 % au cours des cinq années antérieures à la réforme financière. Par contre, en Corée, en Indonésie, en Malaisie et en Nouvelle-Zélande, l'inflation a été relativement faible, aussi bien avant qu'après la réforme financière. Bien que ces pays se soient efforcés aussi de stabiliser leur économie et de restructurer leur secteur commercial et industriel, les réformes y ont pris un tour tout à fait différent parce qu'elles se produisaient dans un environnement plus stable.

Les pays du Cône Sud

L'Argentine, le Chili et l'Uruguay ont, au milieu des années 70, réalisé trois des plus spectaculaires et des plus radicales opérations de réforme financière, déréglementant les taux d'intérêt et les mouvements de capitaux (les banques du pays ont été autorisées à prêter et recevoir des dollars), supprimant l'orientation du crédit, privatisant les banques nationalisées et abaissant les barrières à l'entrée tant pour les banques du pays que pour les banques étrangères. Ces réformes ont été mises en place relativement vite, en période d'inflation forte et volatile, et dans le cadre de programmes

plus vastes de stabilisation et de libéralisation. Chacune s'est heurtée à de graves difficultés, qui tenaient en partie à la manière dont s'est faite la déréglementation financière et, en partie, aux problèmes qui se posaient dans la sphère réelle de l'économie.

A la suite des réformes réalisées au Chili, l'inflation, qui atteignait 600 % en 1974, était retombée à 20 % en 1981. Du fait de cette décélération de l'inflation, les taux d'intérêt réels ont atteint des niveaux extrêmement élevés, les taux prêteurs se situant au-delà de 30 % en valeur réelle entre 1975 et 1982. En Argentine et en Uruguay, par contre, l'inflation est demeurée forte et volatile. Ses poussées périodiques faisaient baisser les taux d'intérêts réels, mais ceux-ci n'en demeuraient pas moins très élevés.

S'efforçant de faire pièce à des anticipations inflationnistes invétérées, les gouvernements de ces trois pays se sont mis à publier un calendrier des modifications de taux de change prévues. Ces calendriers (ou *tablitas*) prévoyaient un ralentissement de la dépréciation de la monnaie et cherchaient à persuader le public que le rythme de l'inflation intérieure se rapprocherait progressivement du taux international. Dans le même temps, ces pays libéralisaient leurs comptes de capital en vue d'aligner leurs taux d'intérêt sur ceux du marché international. On espérait que ces mesures auraient pour effet de hâter le retour à une faible inflation et de faire baisser du même coup les taux d'intérêt. Mais l'inflation est demeurée plus forte que ne le prévoyait la «*tablita*», de sorte que le taux de change réel s'est considérablement apprécié et que les exportations et la production en ont pâti. Comme, du fait que la marge d'écart était grande entre les taux d'intérêt élevés du marché intérieur et ceux du marché extérieur, et que les modifications de taux de change étaient annoncées à l'avance, les rendements promettaient d'être élevés, les capitaux ont afflué, phénomène qui a provoqué, à son tour, une expansion monétaire rapide et rendu la demande intérieure difficile à maîtriser. L'absence de réglementations et de contrôles efficaces a donné libre cours à la spéculation et les banques ont prêté inconsidérément.

Pour rétablir leur équilibre extérieur au début des années 80, ces trois pays ont dû dévaluer substantiellement leur monnaie. C'étaient là, avec d'autres, des mesures nécessaires, mais leurs effets, renforcés par la cherté du loyer de l'argent, venaient aggraver les difficultés financières des entreprises et de nombreux établissements financiers firent faillite. Selon une estimation, les actifs

non productifs des banques chiliennes représentaient 79 % du capital et des réserves en 1982 et plus de 150 % en 1983. Les autorités monétaires des trois pays furent obligées de secourir les banques défailtantes. L'expansion monétaire, dont cette entreprise de sauvetage des banques était l'une des causes, eut pour effet de saper la politique d'ajustement suivie par ces pays et de compromettre la libéralisation financière. L'Argentine et le Chili furent obligés de rétablir le contrôle direct du secteur financier. Mais, après avoir nationalisé ses banques défailtantes, le Chili est revenu à sa politique de libéralisation, mettant en route un programme à long terme d'assainissement et de reprivatization des banques, programme qui comportait aussi la mise en place d'un système efficace de réglementation et de supervision prudentielles. L'Argentine, elle aussi, en est revenue progressivement à sa politique de libéralisation.

Les crises financières des pays du Cône Sud ont été dues à des problèmes intérieurs d'ordre macro et microéconomique ainsi qu'à des chocs exogènes. En très peu de temps, les entreprises ont eu à faire face à des changements rapides dans les prix relatifs, à une chute des ventes intérieures, à une envolée des taux d'intérêt, à une importante dévaluation de la monnaie et à la fermeture soudaine des vannes du crédit extérieur. Les plus gros problèmes ont commencé dans les sphères réelles de l'économie, mais il ne fait pas de doute que les efforts entrepris pour libéraliser le secteur financier ont eu leur part de responsabilité dans l'instabilité qui en est résultée.

Les Philippines et la Turquie

Les Philippines et la Turquie ont, elles aussi, réformé des systèmes financiers qui étaient, jusque-là, fortement réprimés, mais leurs réformes ont consisté surtout à libérer les taux d'intérêt. Au début des années 80, les Philippines ont libéralisé leurs taux d'intérêt et autorisé les banques commerciales à élargir considérablement la gamme de leurs services financiers. Dans les premières années qui ont suivi les réformes, les taux d'intérêt ont atteint environ 10 % en valeur réelle et le secteur financier a connu une croissance rapide. Mais la grave instabilité macroéconomique dont le pays a souffert entre 1983 et 1985 a provoqué une crise financière généralisée.

A partir de la fin des années 70, les Philippines ont poursuivi une politique d'expansion afin d'alimenter, malgré une récession mondiale, une croissance économique forte. De 0,2 % du PNB en

1978, le déficit budgétaire est passé à 4 % en 1982, celui des transactions courantes passant, au cours de la même période, de 5 à 8 % du PNB. L'incertitude politique venant renforcer une perte progressive de confiance dans l'économie nationale, les capitaux ont commencé à quitter le pays alors, précisément, que les sources extérieures de financement commençaient à se tarir. Seule une forte compression des importations et de la consommation intérieure a permis de réduire le déficit extérieur au cours des années suivantes. La dévaluation du peso en 1983-84 et l'ampleur du déficit budgétaire ont fait monter l'inflation à 50 % en 1984. Cette même année, le gouvernement mettait en place un programme rigoureux de stabilisation qui prévoyait notamment la vente d'instruments à haut rendement par la banque centrale en vue de ralentir la croissance monétaire. Pour préserver leur base de dépôts face à cette nouvelle concurrence, les banques et les établissements financiers ont, eux aussi, relevé leurs taux d'intérêt, qui sont passés parfois à plus de 20 % en valeur réelle. Fortement endetté, le secteur des entreprises se voyait ainsi soumis à des contraintes financières de plus en plus lourdes.

Détresse financière des entreprises, mauvaise gestion bancaire, corruption politique, réglementation et contrôle insuffisants, tous ces facteurs ont provoqué une rapide détérioration du bilan des établissements financiers. La situation de crise qui a fini par en résulter a contraint l'Etat à intervenir. Un certain nombre de petites banques sont passées dans le secteur public et les deux plus grandes banques, l'une et l'autre banques d'Etat, ont subi une profonde réorganisation. Entre 1980 et 1986, les actifs du système bancaire ont fondu de 44 % en valeur réelle.

Jusqu'en 1980, le Gouvernement turc a rigoureusement contrôlé les taux d'intérêt nominaux. L'inflation était élevée et les taux d'intérêt réels négatifs. En 1980, les contrôles ont été levés et les banques autorisées à émettre des certificats de dépôt négociables, tandis que se mettait en place un programme de stabilisation et d'ajustement structurel. Mais les réformes financières devaient s'avérer éphémères. Deux ans plus tard, des difficultés financières contraignaient la banque centrale à rétablir le plafonnement des taux d'intérêt servis sur les dépôts.

Le programme de libéralisation de la Turquie diffère des autres à plusieurs égards. Le déficit du budget de l'Etat a diminué entre 1980 et 1982, ce qui a quelque peu détendu les marchés financiers. Le Gouvernement turc s'est abstenu de libéraliser les flux de capitaux entre 1980 et 1982, évitant

ainsi certaines des complications auxquelles se sont heurtés les pays du Cône Sud. Le taux annuel de l'inflation, mesuré par les variations de l'indice des prix de gros, est tombé de plus de 100 % en 1980 à 25 % en 1982. Les taux d'intérêt réels ont fortement augmenté durant la période de stabilisation. La monnaie nationale s'est dépréciée en valeur réelle, la croissance du PNB est devenue positive après deux ans de contraction et, dans la composition de la demande, les exportations ont progressé par rapport à la consommation intérieure. La Turquie paraissait engagée sur la bonne voie.

Mais ces changements macroéconomiques n'ont pas été sans porter un coup aux bénéfices des entreprises, contraignant celles-ci à des efforts d'ajustement désespérés. Les difficultés financières du secteur des entreprises se sont répercutées alors sur le système bancaire, qu'elles ont profondément perturbé. Les prêts non productifs, surtout parmi les petites banques, ont intensifié la concurrence dans la course aux ressources financières. Les banques qui avaient besoin de liquidités ont relevé leurs taux créditeurs. Les grandes banques ont tenté de faire pièce à cette concurrence par un accord tacite sur les taux d'intérêt, mais sans succès, laissant ainsi le champ libre à la concurrence. Les banques se sont mises aussi à émettre des volumes considérables de certificats de dépôt par l'entremise de firmes de courtage qui proposaient des taux d'intérêt plus élevés, pratique qui a été interdite après 1981. On a utilisé des ressources financières additionnelles pour faire face à des obligations immédiates et pour refinancer les prêts non productifs : en d'autres termes, beaucoup d'emprunteurs non solvables ont continué à emprunter. Les indicateurs de densité des circuits financiers se sont améliorés au cours de cette période, mais ces progrès de l'intermédiation ont servi en grande partie à financer les paiements d'intérêts dus sur les prêts non productifs.

Au milieu de l'année 1982, le gouvernement intervenait enfin pour constater que, par suite de problèmes de liquidités, certaines banques se trouvaient dans l'impossibilité de maintenir leurs réserves obligatoires. Il décidait l'absorption de cinq banques insolubles dans des banques plus grandes, plafonnait les taux d'intérêt servis sur les dépôts et renforçait son contrôle. Dans l'interval, plusieurs firmes de courtage, y compris certaines des plus grandes, avaient fait faillite.

Tandis que la Turquie revenait à la réglementation des taux d'intérêt, les Philippines — après avoir substantiellement restructuré leurs intermé-

diaires financiers — poursuivaient leur politique libérale. Les difficultés financières de ces deux pays étaient le fruit de leur politique économique passée ainsi que d'une mauvaise gestion bancaire. Sous les effets conjugués des chocs exogènes, de l'ajustement structurel et de l'exceptionnelle cherté du crédit, ces difficultés prirent l'ampleur d'une crise financière. La libéralisation des taux d'intérêt exposait le secteur des entreprises aux chocs macroéconomiques. Une insuffisante attention aux règles de la prudence dans le domaine de la réglementation et du contrôle permettait la capitalisation de l'intérêt et provoquait une rapide détérioration du portefeuille des banques.

Les réformes dans les autres pays

L'Australie, le Japon, la Malaisie, la Nouvelle-Zélande (Encadré 9.1) et les Etats-Unis, tous ces pays ont libéralisé leurs taux d'intérêt au cours des dix dernières années. Les restrictions mises aux services que certains établissements financiers étaient autorisés à offrir ont également été réduites ou supprimées. Comme les systèmes financiers de ces pays fonctionnaient déjà selon les lois du marché, les réformes ont eu pour but d'y stimuler encore la concurrence et de les rendre encore plus performants. Avec une inflation en légère hausse dans les années 70 et au début des années 80, la réglementation des taux d'intérêt servis sur les dépôts empêchait les établissements financiers de lutter à armes égales avec les opérateurs des marchés des titres et des euromarchés qui échappaient, eux, à ce genre de contraintes. Si les systèmes financiers y ont généralement gagné en efficacité, les réformes ont mis en difficulté certains établissements, comme les sociétés d'épargne et de crédit aux Etats-Unis et les sociétés financières en Malaisie. Les taux d'intérêt ont généralement évolué davantage en fonction de la conjoncture macroéconomique que sous l'effet des réformes financières. Les taux créditeurs et les taux prêteurs des banques ont légèrement augmenté en valeur réelle. L'activité financière s'est considérablement développée. Les marges d'intérêt et la dispersion des taux entre différents segments du marché ont diminué, signes d'une concurrence et d'une efficacité plus grandes.

D'autres pays à systèmes plus réprimés ont également entrepris des réformes financières, mais circonscrites et progressives. En Indonésie, les grandes banques demeurent nationalisées, mais le gouvernement a libéralisé le plafonnement du crédit ainsi que les taux d'intérêt des banques d'Etat et s'est déchargé de ses fonctions de contrôle sur la direction des banques. Certaines

Encadré 9.1 Libéralisation financière en Nouvelle-Zélande

La Nouvelle-Zélande donne l'exemple d'un pays développé qui est passé d'un système financier lourdement réglementé à un système plus confiant dans les forces du marché. En 1984, la tutelle de l'Etat sur l'activité financière était devenue quasi générale. La plupart des intermédiaires financiers étaient assujettis à la réglementation des taux d'intérêt, le crédit était orienté vers des secteurs prioritaires comme le logement et l'agriculture, et les intermédiaires étaient contraints d'acheter des titres d'Etat à des taux d'intérêt inférieurs à ceux du marché. Si l'investissement dans le logement et l'agriculture en a été stimulé et si l'Etat a pu ainsi financer son déficit à bon compte, cette politique a, en réduisant le volume de crédit disponible pour d'autres activités potentiellement plus rentables, contribué à la lenteur de la croissance. Elle a aussi porté atteinte à la stabilité financière et à l'efficacité de la politique monétaire, l'intermédiation financière s'orientant vers des formes moins aisées à réglementer et vers des institutions moins assujetties aux normes prudentielles.

Après les élections de 1984, une stratégie axée sur le marché a été adoptée. Le train de réformes structurelles mis en place visait à stimuler la croissance et à redresser le déséquilibre extérieur en donnant aux forces du marché un plus grand rôle dans l'économie. Les mesures prises concernaient notamment la libéralisation des échanges, la réforme du marché du travail, le rétablissement de la discipline budgétaire et la réforme des entreprises d'Etat (y compris leur privatisation). Dans le secteur financier, le gouvernement a décidé de supprimer toute réglementation des taux

d'intérêt et toute orientation du crédit, de laisser flotter le taux de change, de soumettre les ventes de titres d'Etat à la loi de l'offre et de la demande et d'établir un nouveau système de contrôle monétaire. Pour stimuler la concurrence entre institutions financières, on a encouragé l'implantation de nouvelles banques sans aucune considération de domicile et on a autorisé des institutions qui n'appartenaient pas au secteur bancaire à opérer en devises. Les mouvements de capitaux extérieurs ont été déréglementés afin de développer le marché des devises. Parallèlement à ce mouvement de libéralisation, les moyens de contrôle ont été renforcés. Les réglementations prudentielles mises en place visaient surtout à prévenir la faillite générale du système financier plutôt que de l'une ou l'autre des institutions dont il se composait, et le gouvernement décida de ne pas adopter de système d'assurance pour les dépôts.

Il est trop tôt pour se prononcer sur l'issue de la réforme financière mais, jusqu'ici, le bilan est rassurant. La suppression du contrôle des capitaux n'a pas fait fuir ceux-ci, résultat qu'on attribue à la crédibilité et à la cohérence du programme de réformes de la Nouvelle-Zélande. Le nombre des banques y est passé de quatre à quinze. L'activité financière paraît s'être polarisée à nouveau autour du secteur bancaire et la réduction de certaines marges bancaires, surtout pour les transactions de devises et les prêts à la consommation, montre que la concurrence s'est renforcée. Le succès apparent de l'expérience néo-zélandaise tend à montrer qu'il est important d'inscrire la réforme financière dans le contexte plus large de la réforme des structures.

catégories de taux créditeurs et débiteurs, toutefois, demeurent réglementées. La Corée, elle aussi, a modifié sa politique financière dans les années 80, ouvrant davantage aux forces du marché un système jusque-là fortement réglementé. Ces réformes ont provoqué une croissance rapide du secteur financier (Encadré 9.2). En Grèce, au Maroc, au Portugal et en Tunisie, les réformes financières ont été marquées par une réduction substantielle de l'orientation du crédit, par une forte — encore que très incomplète — libéralisation des taux d'intérêt et par les efforts qui ont été faits en vue de développer les marchés monétaires et financiers.

Les pays d'Amérique latine, autres que ceux du Cône Sud, ont adopté une démarche bien plus prudente. Plusieurs, et en particulier le Brésil et le Mexique, ont mieux réussi dans la mise en place

de structures institutionnelles équilibrées et diversifiées, mais, là et dans d'autres pays d'Amérique latine, la réforme financière a buté sur l'obstacle de l'inflation.

En Afrique subsaharienne, des réformes financières ont été engagées, ou sont sur le point de l'être, dans plusieurs pays, notamment la Côte d'Ivoire, le Ghana, la Guinée, Madagascar, le Mozambique, le Nigéria et la Tanzanie. Les objectifs sont de restructurer les institutions, d'améliorer les procédures réglementaires et de préparer le passage à un mode de gestion économique plus confiant dans les forces du marché. Quant aux pays à économie planifiée, ils ont, eux aussi, entrepris un certain nombre de réformes financières, qui ont consisté à relever les taux d'intérêt et à introduire un peu plus de concurrence dans la prestation des services.

Encadré 9.2 La réforme financière en Corée

La lourde réglementation du système financier a été un instrument clé de la politique industrielle de la Corée dans les années 60 et 70. Les taux d'intérêt étaient réglementés et maintenus à un niveau artificiellement bas pendant presque toute cette période. Une part substantielle du crédit bancaire — bien plus du tiers — était affectée à des secteurs prioritaires. Mais, vers la fin des années 70, l'opinion, de plus en plus, semblait être que la poursuite de cette politique retardait la croissance du secteur financier et empêchait la bonne répartition des ressources. Confronté à un important déséquilibre macroéconomique et au ralentissement de la croissance économique, le gouvernement décidait de changer de cap.

Stabilisation, ajustement structurel et réforme financière, toutes ces nouvelles orientations ont été mises en place au début des années 80. Plusieurs mesures ont été prises en vue d'encourager la concurrence sur le marché financier. Les institutions non bancaires, qui étaient relativement nouvelles et fort peu réglementées, ont vu leur réglementation encore réduite et les barrières à l'entrée ont été considérablement abaissées. D'autres institutions financières étrangères, y compris des banques et des compagnies d'assurance-vie, ont été autorisées à ouvrir des succursales. Les banques commerciales, dont la plus grande partie étaient des banques d'Etat, ont été privatisées. Les taux prêteurs préférentiels ont été supprimés et aucun nouveau programme d'orientation du crédit n'a vu le jour. Dans le même temps, les autorités favorisaient la concurrence entre différents types d'institutions financières en les autorisant à proposer une gamme élargie de services.

Même après la privatisation, les prêts des banques commerciales ont continué à faire l'objet d'un contrôle étroit. Les taux d'intérêt des banques et des institutions non bancaires ont continué à être réglementés, mais le contrôle des taux a été levé partiellement sur le marché monétaire et le marché des titres. Le contrôle des mouvements de capitaux a été maintenu. Lorsque l'inflation a commencé à baisser, les taux d'intérêt réels se sont mis à monter et, pour un nombre croissant

d'entreprises lourdement endettées, le service de la dette est devenu difficile. Le gouvernement est rapidement intervenu pour réduire les taux d'intérêt nominaux mais, parce que l'inflation avait baissé, les taux réels applicables aux prêts ont continué de se situer entre 5 % et 10 % tout au long des années 80. Vers le milieu de la décennie, la Corée connaissait la stabilité macroéconomique : le taux d'inflation annuel était tombé à 2-3 % et les déficits — du budget et des transactions courantes — avaient disparu. L'industrie s'engageait sur la voie d'une profonde restructuration. Le secteur financier a connu une croissance rapide dans les années 80, impulsée principalement par l'expansion explosive des institutions non bancaires et des marchés des titres et, dans une moindre mesure, par la croissance du secteur bancaire. Le ratio de M3 au PNB a presque doublé entre 1980 et 1987 (Tableau 9.2A). Fort de ces progrès, le gouvernement a entrepris, à la fin de 1988, la libéralisation totale des taux d'intérêt bancaires. La plupart des taux débiteurs ont été libérés, tandis que les taux créditeurs demeuraient réglementés. Le gouvernement a annoncé aussi qu'il envisageait d'ouvrir plus grandes les portes de ses marchés financiers à la participation étrangère.

Tableau 9.2A Le secteur financier de la Corée, 1980, 1984 et 1987
(pourcentage du PNB)

Indicateur	1980	1984	1987
M2	34,2	37,2	41,3
M3	48,6	68,1	94,4
Obligations de sociétés	4,5	8,0	10,2
Capitalisation boursière	6,9	7,8	26,8

Note : M2 comprend la monnaie en circulation, plus les dépôts à vue, les dépôts à terme et d'épargne, ainsi que les dépôts en devises effectués par des résidents à la banque centrale et dans les banques de dépôt. M3 représente la somme de M2, des dépôts effectués dans des institutions financières non bancaires, des obligations non garanties, des effets commerciaux et des certificats de dépôt.

Source : Banque de Corée et Ministère des finances de la République de Corée.

Les leçons de la réforme

Toutes ces tentatives de réforme du secteur financier montrent que, si les avantages en sont considérables à long terme, elles ne vont pas sans comporter quelques dangers. La leçon la plus claire en est qu'une réforme engagée sur un fond d'instabilité macroéconomique risque d'aggraver celle-ci. Dans des pays où l'inflation est forte et soumise à des mouvements erratiques, une libéralisation totale des taux d'intérêt risque de porter

les taux réels à des niveaux élevés et de créer de grandes marges entre taux débiteurs et taux créditeurs. De plus, il n'a pas été possible aux économies instables d'empêcher une appréciation du taux de change réel ou de pratiquer des taux d'intérêt en rapport avec la productivité de la sphère réelle de l'économie. De ce fait, la suppression du contrôle des mouvements de capitaux a eu pour effet de les déstabiliser ainsi que de perturber la régulation monétaire.

Par contre, les pays qui connaissaient une relative stabilité macroéconomique ont pu éviter les écueils qui pouvaient faire échouer les réformes — taux d'intérêt réels élevés, fluctuations des taux de change réels et insolvabilité des entreprises et des banques. Certains pays, où l'instabilité macroéconomique était considérable, ont choisi de libéraliser progressivement : ils ont maintenu certains contrôles sur les taux d'intérêt et les mouvements de capitaux tout en encourageant la concurrence et en ajustant les taux d'intérêt dans un sens conforme à l'évolution du marché. Eux aussi ont su éviter toute grave perturbation de leur économie et leur secteur financier a connu une croissance rapide.

Une deuxième leçon est que, dans les pays où, par l'effet de la protection ou du contrôle des prix, ceux-ci sont faussés, la libéralisation financière peut ne pas améliorer la répartition des ressources, qui en est un des objectifs majeurs. En fait, la déréglementation peut fort bien aggraver les choses en laissant le système financier plus libre de réagir à de mauvais signaux. C'est ainsi que la surévaluation du taux de change au Chili au début des années 80 a fortement favorisé le secteur des biens non échangeables et provoqué de ce fait un surinvestissement dans l'immobilier. Avec la réforme financière, ce secteur a drainé un volume accru de ressources. Dans la crise qui a suivi, l'immobilier a été l'un des secteurs les plus touchés. Il faudrait réaligner les taux de change et modifier les orientations suivies dans le domaine du commerce et à l'égard des entreprises publiques préalablement, ou tout au moins parallèlement, à la libéralisation financière.

Une troisième leçon est qu'il vaut mieux, plutôt que d'intervenir directement en matière financière, s'en remettre à un système judicieux, mais moins envahissant, de textes et de réglementations. L'absence du minimum de réglementation prudentielle et d'encadrement bancaire n'a pas été étrangère aux faillites enregistrées dans les pays du Cône Sud, aux Philippines et en Turquie. En libérant leur système financier du lourd carcan de réglementations économiques dans lequel il était pris, ces pays ont omis de se doter de ce minimum de réglementation prudentielle. Ainsi, au Chili, en privatisant les banques en dehors de toutes normes prudentielles, on a rendu possible leur acquisition par des groupes industriels qui les ont utilisées pour prêter inconsidérément à des firmes du groupe. Régulation et supervision efficaces de l'activité financière par la direction des banques, par les forces du marché et par les pou-

voirs publics sont nécessaires si l'on veut lutter contre les comportements irresponsables et frauduleux.

Comme les autres réformes, la libéralisation financière entraîne des transferts de richesse et de revenu. Le créancier y gagne de percevoir des taux d'intérêt plus élevés et le débiteur y perd. Une déréglementation des taux d'intérêt qui fait monter ceux-ci risque de mettre en difficulté des établissements financiers qui prêtent sur le long terme et dont les dépôts sont à court terme. Les sociétés qui se sont endettées en devises risquent de fortes pertes en cas de dévaluation. A long terme, l'ajustement économique n'est pas possible sans une modification des prix relatifs; à court terme, les pertes subies peuvent susciter des obstacles politiques et économiques à des réformes pourtant nécessaires. De sorte qu'une quatrième leçon serait qu'il faut prévoir l'effet des réformes sur les prix relatifs et les conséquences qui en résulteront pour différentes catégories de population. Il pourra être nécessaire, pour des raisons d'équité et de réalisme politique, de prévoir à titre transitionnel des compensations pour les plus durement touchés.

De tout ce qui précède, il ressort que, dans les premiers stades de la réforme, beaucoup de pays en développement ne seront pas en mesure d'étendre le mouvement de libéralisation aussi loin que certains des pays à revenu élevé. Si dangereuses que soient les généralisations, on peut néanmoins s'avancer à dire que, jusqu'ici, l'expérience tendrait à montrer que le passage d'un système financier réglementé à un système plus ouvert doit se faire par étapes. Il faut commencer par maîtriser le déficit budgétaire et établir la stabilité macroéconomique, pour ensuite désorienter progressivement le crédit et ajuster le niveau et la structure des taux d'intérêt dans le sens de l'inflation et autres forces du marché. A ce stade initial de la réforme, il faudra aussi s'efforcer d'améliorer les fondements de l'activité financière — règles comptables et juridiques, procédures d'application des contrats, obligation de transparence et système de réglementation et de supervision prudentielles. Il faudra encourager l'autonomie de gestion des sociétés financières. En cas d'insolvabilité institutionnelle généralisée, une restructuration de certaines institutions financières sera peut-être nécessaire dès le début de la réforme. Des mesures propres à améliorer l'efficacité dans la sphère réelle de l'économie — c'est-à-dire une politique industrielle et commerciale plus libérale — seront également à envisager à ce stade.

Au cours de l'étape suivante, la réforme financière devra viser à diversifier les marchés ainsi que les institutions et à stimuler la concurrence. Il faudra élargir la fourchette des taux créditeurs et des taux débiteurs. Sur le plan extérieur, il faudra encourager l'ouverture des marchés financiers intérieurs aux sociétés étrangères en vue de les rendre plus compétitifs et plus efficaces — quitte, éventuellement, à assortir cette ouverture d'un certain nombre de restrictions qui seraient levées une fois réunies les conditions d'une concurrence parfaite. En attendant que ces réformes soient bien engagées, il sera sans doute nécessaire de maintenir le contrôle des mouvements de capitaux, mais si le compte de capital est déjà libéralisé, il faudra que les autorités s'efforcent en priorité de maintenir la stabilité macroéconomique afin de ne pas déstabiliser les flux de capitaux. Lorsque la réforme aura déjà bien avancé, on pourra passer à l'étape finale : libéralisation totale des taux d'intérêt, suppression de toute orientation du crédit, déréglementation des mouvements de capitaux et levée des restrictions applicables aux sociétés étrangères.

Quant à la suppression du contrôle des changes, il faudra commencer par libéraliser les transactions commerciales et, plus tard, les mouvements de capitaux. L'expérience de l'Amérique latine en la matière tend à démontrer qu'il pourrait être dangereux de les libéraliser simultanément. Le marché des capitaux est en effet plus prompt à réagir que le marché des marchandises. Un afflux de capitaux peut entraîner une appréciation du taux de change, préjudiciable à la libéralisation du commerce. En fin de compte, libéralisation intérieure et libéralisation extérieure seront complémentaires, mais mieux vaudrait, avant d'entreprendre celle-ci, attendre que la réforme intérieure et le redressement des marchés nationaux soient bien engagés. Lorsque la stabilité macroéconomique sera devenue un fait accompli et que le système financier du pays aura été libéralisé et développé, on pourra alors, sans aucun risque, laisser plus de liberté aux sociétés étrangères et aux mouvements de capitaux, reliant ainsi les marchés intérieurs et internationaux des capitaux.

Si le processus réformateur dans son ensemble est trop rapide, les sociétés qui ont pris des engagements contractuels régis par les anciennes règles et qui seraient, sinon, viables risquent d'essuyer de lourdes pertes. Une libéralisation progressive n'ira pas sans pertes, mais elle donnera aux sociétés le temps de s'adapter et, aux établissements financiers, celui de se doter des nouvelles compétences qui leur seront nécessaires. A trop tarder,

par contre, on court le risque de perpétuer les scléroses qu'engendre la répression financière. Il faudra, dans chaque cas, trouver la juste mesure. Ici, du moins, toute généralisation est vaine.

Les composantes de la réforme financière

Beaucoup de pays ont fait les premiers pas vers la réforme de leurs systèmes financiers. Les éléments de l'action à mener pour passer à l'étape suivante varieront en fonction de la conjoncture économique et de la situation politique. On examine ci-après les principales composantes d'un programme de réforme financière conçu dans un sens large.

Financer les déficits budgétaires

Il n'est pas de stabilité macroéconomique possible à moins de ramener les déficits publics à un niveau que l'on puisse financer autrement que par l'inflation ou autres prélèvements sur le secteur financier. Pour un large échantillon de pays en développement, le déficit de l'Etat a, au cours des dernières années, représenté environ le cinquième de l'ensemble des dépenses publiques, déficit financé, pour environ la moitié, à coups d'emprunts aux banques centrales. L'expansion monétaire qui en est résultée a engendré une forte inflation dans beaucoup d'entre eux. Lorsque l'Etat emprunte à ses banques en leur imposant un niveau élevé de réserves et de liquidités, les conséquences en sont moins inflationnistes que s'il emprunte à la banque centrale, mais cela a pour effet de réduire la marge bénéficiaire des banques, de provoquer des distorsions dans les taux d'intérêt et d'évincer les emprunteurs privés. Dans la mesure où le déficit d'un Etat est financé sur les ressources du pays, mieux vaut par conséquent emprunter sur un marché des valeurs que de passer par les établissements financiers, ce qui, à son tour, vaut mieux que d'emprunter à la banque centrale.

La plupart des pays ont la possibilité de créer un marché des effets publics à condition que l'Etat soit disposé à payer le taux d'intérêt du marché. C'est ce qu'ont fait plusieurs pays en développement, notamment l'Indonésie, les Philippines et Sri Lanka, qui ont créé des marchés d'effets publics à court terme. Voilà un exemple à suivre, non seulement parce que les emprunts réalisés sur ce type de marchés sont moins inflationnistes que les emprunts aux banques, mais aussi parce qu'un marché des effets publics permet à l'Etat de se

livrer à des opérations d'open market. Celles-ci peuvent servir à réguler la monnaie et le crédit sans les distorsions qu'entraînent les contrôles directs. La création d'un marché des effets publics est aussi un premier pas vers l'institution d'un marché plus large pour les titres de sociétés. Une fois que l'habitude est prise de posséder et de négocier des effets publics et que l'infrastructure de courtiers et d'opérateurs est en place, il est relativement facile aux sociétés privées de placer, elles-mêmes, leurs propres titres. Enfin, en empruntant au marché des effets publics, de préférence aux caisses d'assurance et de pensions, l'Etat libère ainsi des fonds à long terme qui peuvent alors s'investir en valeurs du secteur privé.

Politique des taux d'intérêt

Des études ont été faites qui tendent à montrer qu'un plafonnement rigoureux de l'intérêt nuit à la croissance de l'épargne financière et réduit l'efficacité de l'investissement. Une inflation forte et volatile en aggrave l'effet. Dans la plupart des pays, à cette rigidité est venue s'ajouter une structure des taux d'intérêt qui ne faisait pas de différence entre emprunteurs en fonction de l'échéance, du risque ou du coût administratif des prêts. Les gouvernements ont souvent dit aux banques de percevoir des taux moins élevés sur les prêts aux petits emprunteurs et les prêts de longue durée. Parce qu'ils ont pris de plus en plus conscience du tort que peuvent causer des taux d'intérêt administrés, de nombreux gouvernements en sont venus à faire davantage confiance aux forces du marché. C'est ainsi que, dans les pays en développement comme dans les pays développés, les dix dernières années ont été marquées par la déréglementation des taux d'intérêt.

Mais il faut que les conditions initiales s'y prêtent, sans quoi la libéralisation risque de ne pas donner au pays la structure de taux d'intérêt qu'il lui faut. Dans les pays où la stabilité macroéconomique n'a pas encore été rétablie, il pourra être nécessaire de continuer à administrer les taux d'intérêt. Dans ces cas-là, l'objectif devra être de les ajuster pour qu'ils reflètent l'évolution de l'inflation et du taux de change. Les pays à économie ouverte devront être très attentifs aux différences entre les taux du marché intérieur et ceux du marché international. Ensuite, il faudra renoncer progressivement à la pratique des taux d'intérêt préférentiels. Une fois que la stabilité macroéconomique, la libéralisation de l'industrie et la restructuration du système financier seront en bonne

voie, on pourra alors s'acheminer vers une libéralisation plus radicale des taux d'intérêt. Certains pays ont commencé par un système de fourchette dans les limites de laquelle les banques étaient libres d'appliquer leurs taux. Puis, dans une phase ultérieure de libéralisation, la fourchette a été élargie et, enfin, supprimée.

L'orientation du crédit

La plupart des pays en développement ont longtemps pratiqué une politique sectorielle du crédit. Un certain degré d'intervention était peut-être utile au départ, mais beaucoup reconnaissent maintenant que cette politique a nui à leur développement industriel et financier. Les faits tendent à démontrer qu'une politique d'orientation du crédit n'est pas un bon moyen de redistribuer les revenus, ni de remédier aux imperfections du marché des marchandises. Toutefois, quelques actions bien conçues et rigoureusement ciblées ont assez bien réussi à remédier à telle ou telle imperfection des marchés financiers, comme le manque de capital-risque. Les gouvernements devraient à l'avenir s'attaquer directement, et non plus par l'orientation du crédit et la bonification des taux d'intérêt, aux facteurs — imperfections des marchés ou inégalités de revenus extrêmes — qui semblent avoir justifié ce type de politique.

Beaucoup de gouvernements hésitent à supprimer entièrement l'orientation du crédit, ce qui ne les empêche pas d'ouvrir plus grandes les vannes du crédit au secteur privé et de moins intervenir dans la répartition du crédit. Deux principes devraient présider à la conception de toute action résiduelle d'orientation du crédit. Le premier est qu'il ne peut y avoir qu'un nombre limité de secteurs prioritaires, car cela reviendrait, sinon, à n'accorder de priorité à aucun. Le second est qu'il faut que les gouvernements se rendent compte du peu d'informations dont ils disposent par rapport à ce qu'il leur faudrait savoir pour fixer convenablement le coût du crédit selon les secteurs.

En ce qui concerne les taux d'intérêt, il faudrait viser à supprimer la différence entre taux bonifiés et taux du marché. Le taux d'intérêt le plus bas ne devrait pas être inférieur au taux qu'appliquent les banques commerciales aux plus solvables de leurs clients. Accroître le volume de crédits mis à la disposition des secteurs prioritaires devrait être l'objectif principal de ce qu'il reste de programmes d'orientation du crédit, car l'expérience a montré qu'à trop subventionner on fausse considérablement la répartition des ressources.

Appliquer des taux privilégiés à des emprunteurs qui ne le sont pas revient à leur accorder une subvention qui est égale au risque et aux coûts administratifs supplémentaires qui en résultent. Au lieu de forcer les banques à s'en dédommager sur les autres emprunteurs ou sur les déposants, les autorités financières seraient mieux avisées d'en assumer elles-mêmes les coûts. Une orientation du crédit administrée par le mécanisme des opérations de réescompte plutôt que par celui des contraintes d'attribution imposées aux banques incite les banques à prêter. Mais il ne faudrait pas que la pratique de réescompte devienne un facteur important d'expansion monétaire. Si un secteur a besoin d'être fortement subventionné, il devrait y être pourvu dans le cadre du budget et non par le mécanisme de l'affectation du crédit.

Enfin, il est, semble-t-il, plus facile de justifier l'octroi préférentiel de crédits pour certaines activités (comme les exportations ou la recherche et le développement) ou pour certains types de financement, comme les prêts à long terme, que pour tel ou tel sous-secteur, comme ceux du textile ou du blé. Il est trop risqué, dans un monde où l'avantage comparatif ne cesse d'évoluer, de privilégier tel ou tel secteur.

Restructuration et développement institutionnels

Beaucoup d'institutions financières, aujourd'hui, sont insolvables et leur restructuration s'impose pour que la réforme financière réussisse. Les institutions financières insolvables répartissent leurs ressources nouvelles de manière inefficace parce que leur objectif est d'éviter une faillite immédiate au lieu de chercher à prêter à des clients dont l'investissement offre les meilleures chances de succès. Parce que l'une des causes fréquentes d'insolvabilité des institutions financières tient à la poursuite d'une politique commerciale et industrielle malavisée, il pourra être nécessaire aussi de changer de politique et de restructurer les sociétés industrielles. Les gouvernements ne devraient pas se borner à renflouer les institutions financières insolvables : ils devraient aussi en profiter pour restructurer le système financier dans la perspective des besoins futurs du pays.

Libéraliser ne doit pas consister uniquement à réformer le système bancaire : il faut aussi chercher à mettre en place un système financier reposant sur des bases diversifiées, qui comprendra des marchés monétaires et financiers ainsi que des intermédiaires non bancaires. Un système financier équilibré et compétitif est facteur de stabilité macroéconomique dans la mesure où il permet de mieux supporter les chocs extérieurs et intérieurs.

L'existence d'un marché des titres dynamique accroît l'offre de capitaux propres et de crédit à long terme indispensables à l'investissement industriel. L'expérience de pays comme la Malaisie et les Philippines tend à montrer que la libéralisation de l'activité des banques commerciales n'ajoutera pas beaucoup, d'elle-même, à l'offre de crédit à long terme et de capitaux propres. En Corée, par contre, bien que la libéralisation du système bancaire n'y ait été que partielle, la croissance rapide du marché des titres et la création de nouvelles institutions non bancaires ont substantiellement amélioré l'offre de crédit à long terme.

Dans beaucoup de pays en développement, aujourd'hui, les institutions financières le plus en difficulté sont dans le secteur public. La privatisation est un moyen d'améliorer les résultats des banques d'Etat. Mais il faudrait, avant de s'engager sur cette voie, attendre que la qualité du portefeuille des banques et le cadre réglementaire se soient améliorés. Dans certains pays, l'étroitesse du marché financier fait qu'on ne saurait guère envisager de pouvoir placer des actions bancaires auprès d'un grand nombre de particuliers. Il en résulte que la privatisation des banques risque de se limiter à un transfert de propriété entre l'Etat et de grands groupes industriels, ce qui renforcerait la concentration économique et serait préjudiciable à la pratique d'une activité bancaire saine, comme a pu le constater le Chili à la fin des années 70. Dans les petits pays où les banques sont peu nombreuses et faiblement réglementées, il y aurait tout lieu d'envisager, comme l'a fait récemment la Guinée, une plus grande participation étrangère à l'exercice du contrôle financier et à la direction des banques.

En cas de non-privatisation des institutions publiques, d'autres mesures seraient à prendre pour les rendre plus performantes. Il est important que les banques du secteur public aient à leur tête des cadres autonomes et comptables de leur gestion; il faudra, par des dispositions claires et précises, faire en sorte que l'Etat intervienne le moins possible dans les décisions à prendre concernant les attributions de prêts, la gestion des actifs et la politique du personnel. Il est tout aussi important de ne pas dispenser les banques d'Etat de l'obligation de prudence dans la conduite de leurs opérations.

Politique financière et marchés extérieurs

La réforme financière a touché également les marchés internationaux. Beaucoup de pays à revenu élevé ont assoupli le contrôle des capitaux et réduit les restrictions à l'entrée d'intermédiaires

étrangers, ce qui a eu pour résultat de multiplier les flux financiers transfrontières et de renforcer la participation étrangère sur les marchés nationaux. Inversement, l'essor des marchés hors frontières a renforcé la tendance à la déréglementation des marchés nationaux. Les marchés des capitaux hors frontières ont, au cours des dernières années, connu un essor beaucoup plus rapide que celui des marchés nationaux, ce qui donne une idée de la rapidité avec laquelle l'activité financière est en train de devenir une industrie mondiale intégrée. Les prêts bancaires internationaux et les émissions nettes d'obligations internationales ont augmenté deux fois et demie plus vite que le PNB dans les pays à revenu élevé entre 1976 et 1986.

L'importance croissante de l'activité financière internationale apparaît aussi dans l'augmentation de la part des prêts étrangers ou des achats de valeurs étrangères dans les transactions bancaires. Ainsi, dans les pays à revenu élevé, le ratio des actifs extérieurs au total des actifs des banques, qui était de 14 % à la fin de 1975, est passé à 19 % à la fin de 1985. Les financements extérieurs sont allés surtout à des sociétés de pays à revenu élevé, mais leur croissance est due en partie aux prêts des banques commerciales aux pays en développement actuellement surendettés. On a noté aussi une implantation étrangère plus forte sur la plupart des grands marchés financiers. Le nombre d'établissements bancaires étrangers dans les pays à revenu élevé a fortement augmenté. Le ratio des actifs des banques étrangères à ceux de l'ensemble des banques est passé, en Belgique, de 8 % à la fin de 1960 à 51 % à la fin de juin 1985; en France, de 7 % à 18 %; au Royaume-Uni, de 7 % à 63 %; enfin, au Luxembourg, de 8 % à 85 %. Aux Etats-Unis, de 6 % à la fin de 1976, ce rapport était passé à 12 % au milieu de l'année 1985.

Une telle évolution, qui paraît devoir être irréversible, a été due aux progrès réalisés dans les télécommunications et le traitement des données. La plus grande mobilité internationale du capital, la mondialisation des marchés des capitaux et la création de nouveaux instruments financiers ont rendu coûteuse et largement inopérante une politique financière fermée sur elle-même. Les pays en développement ont, à des degrés divers, participé à cette tendance à l'ouverture et à l'intégration des marchés financiers, réagissant en partie à l'intégration économique croissante engendrée par les échanges commerciaux, le tourisme et les migrations de main-d'oeuvre. Certains pays ont adopté des systèmes de dépôts en devises pour accroître les envois de fonds des travailleurs. Pour

encourager ce type de transferts et pour décourager la fuite des capitaux, voire favoriser leur rapatriement, les pays devront veiller à ce que les instruments offerts sur leur marché financier aient un rendement aussi attrayant que ceux de l'étranger. Une situation macroéconomique stable, assortie de taux d'intérêt réels positifs et d'un taux de change réaliste, attirera également les investissements directs et les investissements de portefeuille étrangers.

L'intégration de son système financier à l'activité financière internationale comporte des avantages pour tout pays. La concurrence étrangère oblige les institutions nationales à mieux gérer leurs affaires et à élargir la gamme de leurs services. Elle peut aussi accélérer le transfert des techniques financières, ce qui est particulièrement important pour les pays en développement. Les pays qui réussiront à intégrer leurs marchés à ceux du reste du monde s'ouvriront ainsi un accès plus large au capital ainsi qu'à des services financiers qui, comme les swaps, leur permettront de diversifier leurs risques. Mais ouvrir les marchés financiers ne va pas sans poser des problèmes. Prématuration, l'ouverture risque de déstabiliser les flux financiers, ce qui peut amplifier l'instabilité à l'intérieur. En donnant libre accès aux sociétés étrangères, on risque d'affaiblir le rôle d'intermédiation de banques nationales pratiquant des tarifs élevés. De plus, internationaliser, c'est aussi renoncer à une bonne part d'autonomie en matière de politique monétaire et financière. Les taux créditeurs et débiteurs pratiqués dans le pays ne pourront demeurer alignés sur ceux du marché mondial que si les réserves obligatoires et le coût de l'intermédiation bancaire y sont comparables à ceux des autres pays.

OUVERTURE DES MARCHES NATIONAUX AUX INSTITUTIONS FINANCIERES ETRANGERES. Les pays en développement sont loin d'avoir la même attitude à l'égard de l'implantation des banques et autres établissements financiers étrangers. Quelques-uns refusent l'accès de leur territoire aux institutions financières étrangères; d'autres les autorisent à ouvrir un bureau pour y être représentées, mais non des annexes. A l'opposé, les Bahamas, Bahreïn, Hong Kong, le Panama et Singapour voient dans les exportations de services financiers une source d'emplois et de devises. Ou bien ils autorisent les institutions financières étrangères à opérer sur leur territoire dans les mêmes conditions que les banques du pays, ou bien ils offrent aux institutions financières hors frontières l'avantage d'une réglementation libérale.

La maximisation des avantages inhérents à la présence de sociétés étrangères exige de déréglementer les institutions financières du pays et de mettre en place un environnement compétitif. Taux d'intérêt artificiellement bas, contrôle du crédit, barrières à l'entrée et autres obstacles à la concurrence feront probablement qu'au lieu d'être facteurs de concurrence et générateurs d'efficacité, les intermédiaires étrangers se contenteront de cueillir des rentes de monopole. Dans les pays dont le marché n'est pas entièrement libéralisé et où les banques n'ont pas été restructurées, une participation étrangère pourra comporter des avantages, mais il faudra l'assortir de quelques restrictions pour empêcher une désintermédiation excessive des banques du pays.

LES MOUVEMENTS DE CAPITAUX. L'intégration des marchés financiers nationaux aux marchés mondiaux impose de libéraliser le commerce, non seulement des services financiers, mais aussi des actifs financiers. Les restrictions mises aux mouvements des capitaux ont été assouplies dans un grand nombre de pays en développement, généralement dans le cadre d'un programme plus vaste de réformes. Ils sont entièrement libres en Argentine, au Chili, en Malaisie, au Mexique, aux Philippines, en Thaïlande, en Uruguay et dans les pays d'Afrique francophone. Les pays en développement sont de plus en plus nombreux à encourager une présence étrangère sur leur marché des titres. Depuis 1980, plus de 30 sociétés d'investissement à capital fixe ont été créées de façon à permettre à des étrangers de prendre des participations dans les pays en développement.

Les mouvements de capitaux en direction et en provenance des pays en développement sont déjà considérables. En 1982, par exemple, plus du quart des prêts bancaires transfrontières sont allés à des pays en développement. (Au cours des dernières années, les flux ont, bien sûr, été beaucoup plus faibles.) L'encours de la dette extérieure des pays en développement est très grand, puisqu'il s'établissait à 1.176 milliards de dollars à la fin de 1988, dont plus de la moitié était due à des banques commerciales. En 1987, le montant officiel des avoirs détenus par des résidents de pays en développement dans des banques étrangères s'élevait à 290 milliards de dollars, chiffre qui est sans aucun doute bien en deçà de la réalité. Dans beaucoup de pays en développement, les agents économiques empruntent et déposent davantage à l'étranger que dans leurs propres banques. C'est

là, sans doute, la conséquence naturelle de la diversification internationale des portefeuilles; mais il faut y voir encore plus la marque du désir d'échapper à un système financier répressif pour le rendement du capital.

Il ne faudrait pas voir dans l'ampleur des mouvements de capitaux à destination et en provenance des pays en développement le signe d'une grande ouverture de leurs marchés financiers. Beaucoup, au contraire, continuent à restreindre les sorties de capitaux pour essayer d'inciter ainsi davantage de capitaux nationaux à s'investir dans le pays. De même, la crainte de voir des intérêts étrangers prendre des participations majoritaires dans des entreprises du pays a été à l'origine d'un ensemble de mesures visant à restreindre les investissements de portefeuille étrangers dans de nouvelles entreprises.

S'il faut se garder d'ouvrir prématurément le marché financier, il est certain que la libéralisation des mouvements de capitaux permettra de mieux aligner les taux d'intérêt sur ceux du marché international, qu'elle facilitera les entrées de fonds étrangers et que les possibilités de diversification des risques s'en trouveront accrues.

Conclusions du Rapport

Nous avons tenté, dans ce Rapport, de dégager les principales lignes de force du domaine complexe qu'est celui de l'activité financière. A deux égards au moins, les résultats ne sont pas à la hauteur du propos. Tout d'abord, on a trop souvent parlé des pays en développement comme s'ils étaient tous pareils, alors qu'en réalité, tant par leurs orientations que par leur expérience, les différences entre eux sont considérables. Ensuite, on est passé trop vite sur les dimensions humaines et politiques du sujet, tant dans l'exposé des origines du problème financier que dans la formulation de prescriptions en vue de le résoudre.


A la différence des problèmes du secteur de l'industrie, ceux du secteur financier ne peuvent se mesurer en termes de briques et de mortier, d'équipement et d'outillage. Il suffit d'un simple décret pour que, du jour au lendemain, les créances financières, de même que les «règles du jeu», dont l'importance est capitale, se trouvent modifiées. On ne veut pas dire par là que la réforme du système financier puisse se faire rapidement ou facilement. Il faut aux pays du temps pour se doter des compétences nécessaires en

comptabilité, en gestion et en contrôle bancaire. Former les cadres, mettre en place de nouvelles institutions et — plus encore peut-être que tout le reste — changer les mentalités, l'expérience a montré que ce sont là parmi les plus difficiles obstacles à vaincre dans la course au développement. Il faudra aussi compter avec l'opposition politique que ne manquera pas de susciter le changement. Ceux auxquels l'état actuel des choses profite résisteront aux réformes. D'autres, bien qu'appelés à en profiter à long terme, en pâtiront dans le court terme et ne seront peut-être pas disposés à accepter les sacrifices exigés aujourd'hui en échange de gains futurs aléatoires. Il se peut que la résistance au changement soit la plus grande dans les pays où celui-ci est le plus nécessaire.

Une fois la réforme engagée, l'impact ne sera pas immédiat; il pourra même être d'une lenteur

désespérante. Après des périodes prolongées d'inflation et les nombreuses et vaines actions entreprises par les pouvoirs publics en vue de la maîtriser, le public s'attendra naturellement à ce que l'inflation se poursuive et il agira en conséquence. Sceptiques quant aux chances de la nouvelle politique, les chefs d'entreprise seront lents à modifier leur comportement.

On s'est efforcé, dans le présent Rapport, de préciser les conditions dont dépend la mise en place d'un solide système financier capable de mobiliser et de répartir de lui-même les ressources. Erreurs et gaspillages de ressources ne disparaîtraient pas pour autant, mais il est probable qu'un tel système commettrait moins d'erreurs et gaspillerait moins de ressources que la politique interventionniste que pratiquent aujourd'hui nombre de pays en développement.



Notice bibliographique

Le présent Rapport s'appuie sur une série de rapports de la Banque mondiale et de nombreuses sources extérieures. Les documents de la Banque mondiale comprennent ceux préparés dans le cadre de son programme de recherche et des travaux consacrés à certains secteurs ou à l'ensemble de l'économie de différents pays et aux projets qui y sont réalisés. Les principales sources utilisées pour chacun des chapitres sont indiquées ci-après et sont ensuite, avec les autres sources, classées par ordre alphabétique par auteur ou par organisation, en deux catégories : la série des documents de référence établis spécialement pour le présent Rapport, et une bibliographie. Les documents de référence, dont certains ont été publiés par la suite dans la série Documents de travail des services Politiques, planification et recherche, font la synthèse des publications extérieures et des travaux de la Banque pertinents. Les opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement celles de la Banque mondiale, mais les qui sont exposées dans le présent Rapport.

Outre les sources énumérées, un grand nombre de personnes, appartenant ou non aux services de la Banque mondiale, ont contribué à la préparation du Rapport. L'équipe de rédaction souhaite en particulier remercier Paul Bockelmann, Gerard Caprio, Alan Gelb et Patrick Honohan pour toute l'aide qu'ils lui ont apportée. Parmi ceux qui lui ont fourni des notes ou des observations détaillées

figurent notamment Robert Aliber, Jean Baneth, Charles Branson, Robert Buckley, Anthony Church, F. Nazim Dailami, William Easterly, Mark Gertler, Martin Gindis, Thomas Hutcheson, Melanie Johnson, Rama Khatkhate, Johannes Linn, Linda Livenstein, Carlos Massad, Diane McNaughton, John O'Hara, Smeeta, Guy Pfeffermann, Vincent Poljanec, Jan Popiel, Sarath Rajapatirana, Bertrand Renaud et Alain Soulard.

Caractéristiques

Les données utilisées dans ce chapitre proviennent principalement du FMI, de l'OCDE et de la Banque mondiale. L'analyse de l'environnement économique international est notamment fondée sur l'Encadré 1 (1989), et sur des travaux de la division Marchés des produits de base et de la division Analyse et perspectives économiques internationales du Département de l'économie internationale de la Banque mondiale. L'analyse de l'équilibrium structurel repose sur Banque mondiale (1988a). La contribution de Shahrokh Jorjouni a été particulièrement utile pour la section sur les perspectives de croissance. Ahmad Jamsheer, Robert Lynn et Christian Petersen ont établi les scénarios de réduction de la dette. L'Encadré 11 a été rédigé par André Sapir. L'Encadré 12 a bénéficié des observations de Oey Mee-sook. Desmond McCarthy a présenté d'utiles observations.

Chapitre 2

La section «Systèmes financiers et croissance» repose en particulier sur les documents de référence établis par Balassa, Bhatt, Gelb, Honohan et Atiyas, et Neal; les ouvrages de base que sont devenus McKinnon, 1973, et Shaw, 1973; les travaux de Khatkhate (en particulier 1972); et Fry, 1988. Elle s'appuie aussi sur Banque asiatique de développement, 1985, Fischer, 1987, Haque, 1988, Jung, 1986, Lanyi et Saracoglu, 1983, Modigliani, 1986, Rossi, 1988, Sundararajan, 1987, et White, 1988. La section «Risques et coûts des opérations financières» est principalement fondée sur le document de référence de Mayer et sur Baltensperger et Devinney, 1985, North, 1987, Tobin, 1984, et Williamson, 1985. La section «Les interventions des pouvoirs publics» s'appuie principalement sur Bernanke, 1983, et Kaufman, 1988. L'Encadré 2.1 est fondé sur des données fournies par Alan Gelb et Gerard Caprio. Jacques Polak a présenté d'utiles observations sur le chapitre.

Chapitre 3

La rétrospective de l'évolution des systèmes financiers des pays à revenu élevé fait largement appel à Born, 1983; Cameron, 1967 et 1972; Goldsmith, 1969, 1985 et 1987; et Kindleberger, 1978 et 1984. Pour ce qui est des pays en développement avant les années 40, l'analyse est principalement fondée sur Sayers, 1952, Crick, 1965, Newlyn et Rowan, 1954, Okigbo, 1981, Diaz-Alejandro, 1982 et 1985, Joslin, 1963, Young, 1925 et Fetter, 1931. Pour l'évolution des pays à revenu élevé après la guerre, elle repose principalement sur Vittas, 1978, Banque des règlements internationaux, 1986, Watson et autres, 1988, et Suzuki et Yomo, 1986. L'Encadré 3.2 a été rédigé par Paul Beckerman. Charles Kindleberger a présenté des observations détaillées sur le chapitre.

Chapitre 4

L'analyse repose en très grande partie sur des sources de la Banque mondiale et du FMI. La section «Intervention des administrations publiques dans la répartition du crédit» repose aussi sur Virmani, 1982; Diamond, 1957 et 1968; Levitsky et Prasad, 1987; Levitsky, 1986; Hanson et Neal, 1987; Nair et Filippides, 1988; Von Pischke, Adams et Donald, 1983; Adams, Graham et Von Pischke, 1984; et Gordon, 1983. La section «Politiques macroéconomiques et développement financier»

s'appuie sur Hanson et Neal, 1987, Easterly, 1989, Fischer, 1986, Jud, 1978, Hinds, 1988, et Polak, 1989. L'Encadré 4.3 est fondé sur Vogel, 1984a. L'Encadré 4.4 a été rédigé par Vincent Rague et Moina Varkie, les Encadrés 4.5 et 4.8 par Paul Beckerman, et l'Encadré 4.6 par Patrick Honohan. L'Encadré 4.7 est fondé sur Cole et Park, 1983, et sur des documents non publiés de Jia-Dong Shea et Ya-Hwei Yang et de Juro Teranishi. Alberto Musalem a présenté d'utiles observations sur le chapitre.

Chapitre 5

Les données de ce chapitre proviennent principalement des bases de données de la Banque mondiale, de rapports sur le secteur financier, et de contributions des services opérationnels. Atiyas, 1989, et les documents de référence préparés par Al-Sultan, Antoniadis et Kouzionis, Larrain, Montes-Negret, Sheng, Silverberg, Sundaravej et Trairatvorakul, et Tenconi ont fourni des données pour certains pays. L'analyse de la détresse financière et de ses conséquences doit beaucoup à Hinds, 1988. L'analyse de la restructuration financière est fondée sur le document de référence préparé par de Juan et sur une étude non publiée d'Alfredo Thorne. Veneroso, 1986, et de Juan, 1987, ont également été utiles. L'Encadré 5.3 est fondé sur de Juan, 1987, et l'Encadré 5.6 sur des données préparées par Jorge Martins.

Chapitre 6

Ce chapitre est fondé en grande partie sur l'expérience des institutions et des systèmes financiers des pays en développement que la Banque a acquise dans le cadre de ses opérations. L'analyse des droits de propriété, des contrats, des institutions économiques et des systèmes juridiques repose sur Williamson, 1985, North, 1981, Furubotn et Pejovich, 1974, Posner, 1977, von Mehren et Gordley, 1977, et l'*International Encyclopedia of Comparative Law* (Association internationale des sciences juridiques). Pour l'analyse du droit et de la régulation des sociétés, on a utilisé Grossfeld et Ebke, 1978, et Bacon et Brown, 1977. Pour le droit des faillites, la principale source utilisée est Dalhuisen, 1986. La section sur la comptabilité s'appuie sur Nobes et Parker, 1985, et sur une note de référence de Maurice Mould. L'analyse de la législation, de la régulation prudentielle et de la supervision des banques est fondée sur des documents de référence d'Effros et de Polizatto. L'Encadré 6.1

est fondé sur Song, 1983, l'Encadré 6.2 sur Feder et autres, 1988, et l'Encadré 6.3 sur Iqbal et Mirakhor, 1987. L'Encadré 6.4 a été rédigé par Akhtar Hamid, l'Encadré 6.5 par Harry Snoek, et l'Encadré 6.6 par le Département juridique de la Banque. Ibrahim Shihata, Ahmed Jehani, Hans Jurgen Gruss et d'autres membres du Département juridique de la Banque, ainsi que Robert C. Effros et Harry Snoek (FMI), ont présenté d'utiles observations.

Chapitre 7

Ce chapitre s'appuie sur de multiples sources, dont celles qui ont été citées pour les chapitres précédents. Pour le financement des entreprises, on s'est fondé sur le document de référence préparé par Mayer, sur Aoki, 1984, Cable, 1985, Corbett, 1987, Edwards, 1987, et sur d'autres sources. Pour le financement des ménages, on a utilisé les documents de référence préparés par Buckley et Renaud. En ce qui concerne le renforcement des institutions, il a été tenu compte de l'expérience opérationnelle de la Banque, de documents de référence préparés par le Département des marchés financiers de la SFI, de Juan, Ibanez, Polizatto, Reilly et Skully. D'autres sources utiles ont été Davis, 1985, Hector, 1988, Sprague, 1986, et van Agtmael, 1984. L'Encadré 7.1 est fondé sur Goldsmith, 1985, et sur les comptes nationaux; l'Encadré 7.2 s'appuie sur le document de référence préparé par Mayer, Mayer, 1987, Modigliani et Miller, 1958, et d'autres sources; l'Encadré 7.4 est fondé sur le document de référence préparé par Buckley, et l'Encadré 7.8 sur le document de référence préparé par Kar. L'Encadré 7.3 a été rédigé par Salman Shah et l'Encadré 7.5 par Brian Dickie. Tarsicio Castaneda et Roland Tenconi ont fourni des données pour les autres encadrés.

Chapitre 8

L'analyse des micro-entreprises est fondée sur des communications présentées à la Conférence mondiale consacrée en 1988 à l'aide aux micro-entreprises, et en particulier sur Chandavarkar, 1988, Meyer, 1988, et Seibel, 1988. Liedholm, 1985, a aussi fourni des données de base pour cette section. L'analyse des besoins financiers des petits agriculteurs et des mécanismes financiers auxquels ils peuvent recourir est fondée sur les travaux de Dale Adams et de l'Ohio State University Rural Finance Group. L'analyse des besoins financiers des entreprises non constituées en société et des services auxquels elles peuvent faire appel est

fondée sur un manuscrit non publié de J. D. Von Pischke. Les données relatives au financement du commerce proviennent de Larson, 1988. L'analyse des organismes de prêts collectifs et des mécanismes coopératifs de financement est fondée sur Wieland, 1988, et Vogel, 1988. Hans Dieter Seibel a fourni des données pour la section sur les liens entre les secteurs financiers formel et informel. L'Encadré 8.1 est basé sur une note de référence de Douglas Graham, l'Encadré 8.2 sur une note de référence de Dale Adams, l'Encadré 8.3 sur une note de référence de Richard Meyer et l'Encadré 8.5 sur des notes de référence de Susan Goldmark. John Gadway, Bruce Gardner, Claudio Gonzalez-Vega, Mario Massini, H. J. Mittendorf et Glenn Pederson ont également fourni des données de référence.

Chapitre 9

Les données utilisées pour ce chapitre proviennent principalement de publications du FMI et de documents de la Banque mondiale. Pour l'analyse des réformes financières entreprises récemment et des leçons tirées de ces expériences, on a utilement consulté Atiyas, 1989, Corbo et de Melo, 1985, Edwards, 1984, Fry, 1988, McKinnon, 1988a et 1988b, McKinnon et Mathieson, 1981, Velasco, 1988, et les documents de référence préparés par Balassa, et Cho et Khatkhate. Pour l'analyse de la politique des taux d'intérêt, on a de même utilisé McKinnon, 1988a et 1988b, et Leite et Sundararajan, 1988, et, pour l'analyse de la restructuration et du développement des institutions, une note de référence d'Alan Gelb. Pour la section sur la politique financière extérieure, on a utilisé des données et informations figurant dans Watson et autres, 1988. L'Encadré 9.1 a été rédigé par Murray Sherwin et Gerald Halliday.

Documents de référence

On peut se procurer ces documents auprès du Bureau chargé du Rapport sur le développement dans le monde, Banque mondiale, Washington.

Al-Sultan, Fawzi H. «Averting Financial Crisis : The Case of Kuwait.»

Antoniades, Dimitris, et Dimitris Kouzionis. «Financial Distress of Industrial Firms in Greece and Their Impact on the Greek Banking System.»

Balassa, Bela. «The Effects of Interest Rates on Savings in Developing Countries.»

———. «Financial Liberalization in Developing Countries.»

- Bhatt, V. V. «On Financial Innovations and Credit Market Evolution.»
- . «On Participating in the International Capital Market.»
- Buckley, Robert. «Housing Finance in Developing Countries : A Transaction Cost Approach.»
- Cho, Yoon Je, et Deena Khatkhate. «Lessons from Financial Liberalization in Asia and Latin America — A Comparative Study.»
- de Juan, Aristobulo. «Does Bank Insolvency Matter?»
- Département des marchés financiers, Société financière internationale. «Attractiveness of Emerging Markets for Portfolio Investment.»
- . «Debt to Equity Conversion.»
- . «Leasing.»
- Effros, Robert C. «Financial Sector Study : The Relationship between Law and Development.»
- Gelb, Alan. «Financial Policies, Efficiency, and Growth : An Analysis of Broad Cross-Section Relationships.»
- Honohan, Patrick, et Izak Atiyas. «Intersectoral Financial Flows in Developing Countries.»
- Ibanez, F. «Venture Capital and Entrepreneurial Development.»
- Kar, Pratip. «Capital Markets in India.»
- Larrain, Mauricio. «How the 1981-83 Chilean Banking Crisis Was Handled.»
- Mayer, Colin. «Myths of the West : Lessons from Developed Countries for Development Finance.»
- Montes-Negret, Fernando. «The Decline and Recovery of Colombia's Banking System : 1982-1987.»
- Neal, Craig R. «An Analysis of Macro-Financial Data for Eighty-Five Developing Countries.»
- Polizatto, Vincent P. «Prudential Regulation and Banking Supervision : Building an Institution.»
- Ranganathan, Ashok. «Sources of Finance — An Analysis of Four Companies.»
- Reilly, T. C. «Purposes, Issues, and Approaches in Capital Market Development.»
- Renaud, Bertrand. «Understanding the Collateral Qualities of Housing for Financial Development : The Korean 'Chonse' as Effective Response to Financial Sector Shortcomings.»
- Sheng, Andrew. «Financial Adjustment in a Period of Disinflation : The Case of Malaysia.»
- Silverberg, Stanley. «U.S. Banking Problems in the 1980s.»
- Skully, Michael T. «Contractual Savings Institutions : An Examination of Life Insurance Companies, Private Pension Funds, and National Provident/Social Security Pension Funds in Developing Countries.»
- Sundaravej, Tipsuda, et Prasarn Trairatvorakul. «Experiences of Financial Distress in Thailand.»
- Tenconi, Roland. «Restructuring of the Banking System in Guinea.»

Autres sources

Le terme «polycopié» désigne les documents dactylographiés reproduits par photocopie ou xérographie ou autre moyen; il est possible qu'ils ne soient pas catalogués ou disponibles dans toutes les bibliothèques, ou que leur diffusion soit restreinte.

Adams, Dale, et Jerry R. Ladman. 1979. «Lending to the Rural Poor through Informal Groups : A Promising Financial Market Innovation?» *Savings and Development* 2.

Adams, Dale, et Robert C. Vogel. 1986. «Rural Financial Markets in Low-Income Countries : Recent Controversies and Lessons.» *World Development* 14, 4 : 447-87.

Adams, Dale, Douglas Graham, et J. D. Von Pischke, eds. 1984. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder, Colo. : Westview Press.

Adera, Abebe. 1987. «Agricultural Credit and the Mobilization of Resources in Rural Africa.» *Savings and Development* 11, 1 : 29-73.

Agarwala, Ramgopal. 1984. *Distorsions des prix et croissance dans les pays en développement*. Document de travail 575 de la Banque mondiale, Série gestion et développement 2, Washington, D.C.

Akyuz, Yilmaz. 1988. «Financial System and Policies in Turkey in the 1980s.» Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), Division des questions monétaires, financières et de développement. Polycopié.

Allan, David E., Mary E. Hiscock, et Derek Roebuck. 1974. *Credit and Security : The Legal Problems of Development Financing*. New York : Crane, Russak.

Aoki, Masahiko, ed. 1984. *The Economic Analysis of the Japanese Firm*. New York : North-Holland.

Atiyas, Izak. 1989. «The Private Sector's Response to Financial Liberalization in Turkey : 1980-82.» Document de travail 147 des Services de politiques, planification et recherche. Washington, D.C. : Banque mondiale. Département de l'économie nationale. Polycopié.

Bacon, Jeremy, et James K. Brown. 1977. *The Board of Directors : Perspectives and Practices in Nine Countries*. New York : Conference Board.

Bagehot, Walter. 1873. *Lombard Street : A Description of the Money Market*. Londres : Kegan, Paul.

- Balino, Tomas J. T. 1987. «The Argentine Banking Crisis of 1980.» IMF Working Paper 87/77. Washington, D.C. : Fonds monétaire international. Polycopié.
- Baltensperger, Ernst, et Timothy M. Devinney. 1985. «Credit Rationing Theory : A Survey and Synthesis.» *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 141, 4 : 475-502.
- Banking Laws Committee, Inde. 1978. *Report on Personal Property Security Law, 1977*. Delhi : Government of India Press.
- Banque asiatique de développement. 1985. *Improving Domestic Resource Mobilization through Financial Development*. Manille.
- Banque des règlements internationaux. 1986. *Recent Innovations in International Banking*. Bâle.
- Banque mondiale. 1988a. *Adjustment Lending : An Evaluation of Ten Years of Experience*. Policy and Research Series 1, Département de l'économie nationale. Washington, D.C.
- . 1988b. *Recent Developments in Developing Country Debt*. Division de la dette et des finances internationales, Département de l'économie internationale. Washington, D.C.
- . 1988c. *World Debt Tables, 1988-89 Edition : External Debt of Developing Countries*. Washington, D.C.
- Beckerman, Paul. 1988. «Consequences of Upward Financial Repression.» *International Review of Applied Economics* 2 (juin) : 233-49.
- Benston, George J., et George G. Kaufman. 1988. *Risk and Solvency Regulation of Depository Institutions : Past Policies and Current Options*. Staff Memorandum 88-1. Chicago : Federal Reserve Bank of Chicago, Research Department.
- Bernanke, Ben. 1983. «Non-Monetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression.» *American Economic Review* 73, 3 (juin) : 257-76.
- Bhatt, V. V. 1986. «Une meilleure structure financière dans les pays en développement.» *Finances & développement* 23, 2 : 20-22.
- . 1987. «Financial Innovations and Credit Market Evolution.» *Economic and Political Weekly* 22, 22 : 45-54.
- Blejer, Mario I. 1983. «Liberalization and Stabilization Policies in the Southern Cone Countries : An Introduction.» *Journal of Interamerican Studies and World Affairs* 25, 4 (novembre).
- Blejer, Mario I., et Silvia B. Sagari. 1988. «Les étapes successives de la libéralisation des marchés financiers.» *Finances & développement* (mars) : 18-27.
- Born, Karl Erich. 1983. *International Banking in the 19th and 20th Centuries*. New York : St. Martin's Press.
- Bosworth, Barry P., Andrew S. Carron, et Elisabeth H. Rhyne. 1987. *The Economics of Federal Credit Programs*. Washington, D.C. : Brookings Institution.
- Bratton, Michael. 1986. «Financing Smallholder Production : A Comparison of Individual and Group Credit Schemes in Zimbabwe.» *Public Administration and Development* 6 : 115-32.
- Braverman, Avishay, et J. Luis Guasch. 1989. «Rural Credit Reforms in LDCs : Issues and Evidence.» *Journal of Economic Development* (juin).
- Brothers, Dwight S., et Leopoldo Solis M. 1966. *Mexican Financial Development*. Austin : University of Texas Press.
- Cable, John. 1985. «Capital Market Information and Industrial Performance : The Role of West German Banks.» *Economic Journal* 95 (mars) : 118-32.
- Cameron, Rondo E. 1953. «The Crédit Mobilier and the Economic Development of Europe.» *Journal of Political Economy* 61, 6 (décembre) : 461-88.
- . 1967. *Banking in the Early Stages of Industrialization : A Study in Comparative Economic History*. New York : Oxford University Press.
- Cameron, Rondo E., ed. 1972. *Banking and Economic Development : Some Lessons of History*. New York : Oxford University Press.
- Campbell, John Y., et Robert J. Shiller. 1988. «Stock Prices, Earnings and Expected Dividends.» NBER Working Paper 2511. Cambridge, Mass. : National Bureau of Economic Research. Polycopié.
- Chandavarkar, Anand G. 1988. «The Role of Informal Credit Markets in Support of Microbusinesses in Developing Countries.» Document préparé pour la Conférence mondiale sur «Support for Microenterprises», à la demande de la Banque interaméricaine de développement, l'Agence des Etats-Unis pour le développement international, et la Banque mondiale, Washington, D.C., 6-9 juin. Polycopié.
- Chen, Marty. 1983. «The Working Women's Forum : Organizing for Credit and Change.» *Seeds* 6.
- Cheng, Hang-Sheng, ed. 1986. *Financial Policy and Reform in Pacific Basin Countries*. New York : Lexington Books.
- Cho, Yoon Je. 1984. «On the Liberalization of the Financial System and Efficiency of Capital Allocation under Uncertainty.» Thèse de doctorat, Stanford University.
- . 1986. «Inefficiencies from Financial Liberal-

- ization in the Absence of Well-Functioning Equity Markets.» *Journal of Money, Credit and Banking* 18, 2 (mai) : 191-99.
- . 1988a. «The Effect of Financial Liberalization on the Efficiency of Credit Allocation : Some Evidence from Korea.» *Journal of Development Economics* 29 : 101-10.
- . 1988b. «Some Policy Lessons from the Opening of the Korean Insurance Market.» *World Bank Economic Review* 2, 2 : 239-54.
- Christen, Robert Peck. n.d. «What Microenterprise Credit Programs Can Learn from the Moneylenders.» Cambridge, Mass. : ACCION International. Polycopié.
- Coats, Warren L., Jr. 1976. «A Review and Correction of the Case for Inflationary Finance.» Departmental Memorandum 76/36. Washington, D.C. : Fonds monétaire international. Polycopié.
- . 1988. «Capital Mobility and Monetary Policy : Australia, Japan, and New Zealand.» Dans Hang-Sheng Cheng, ed. *Monetary Policy in Pacific Basin Countries*. Boston : Kluwer Academic Publishers.
- Coats, Warren L., Jr., et D. R. Khatkhate, eds. 1980. *Money and Monetary Policy in Less Developed Countries : A Survey of Issues and Evidence*. Oxford : Pergamon Press.
- . 1984. «Monetary Policy in Less Developed Countries : Main Issues.» *Developing Economies* 22, 4 : 329-48.
- Cole, David C., et Yung Chul Park. 1983. *Financial Development in Korea, 1945-1978*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press.
- Corbett, Jenny. 1987. «International Perspectives on Financing : Evidence from Japan.» *Oxford Review of Economic Policy* 3, 4 (hiver) : 30-55.
- Corbo, Vittorio, et Jaime de Melo, eds. 1985. *Liberalization with Stabilization in the Southern Cone of Latin America*. Numéro spécial de *World Development* 13, 8 (août).
- Corbo, Vittorio, Jaime de Melo, et James Tybout. 1986. «What Went Wrong with the Recent Reforms in the Southern Cone.» *Economic Development and Cultural Change* 34 : 607-40.
- Corbo, Vittorio, Morris Goldstein, et Mohsin S. Khan, eds. 1987. *Growth-Oriented Adjustment Programs : Proceedings of a Symposium Held in Washington, D.C., 25-27 février 1987*. Washington, D.C. : Fonds monétaire international et Banque mondiale.
- Corrigan, E. Gerald. 1987. *Financial Market Structure : A Longer View*. Seventy-second Annual Report. New York : Federal Reserve Bank of New York.
- Cortes, Mariluz, Albert Berry, et Ashfaq Ishaq. 1987. *Success in Small and Medium-Scale Enterprises : The Evidence from Colombia*. New York : Oxford University Press.
- Crick, W. F., ed. 1965. *Commonwealth Banking Systems*. Oxford : Clarendon Press.
- Dalhuisen, J. H. 1986. *Dalhuisen on International Solvency and Bankruptcy*. New York : Matthew Bender.
- Darmawi, H. 1972. «Land Transactions under Indonesian Adat Law.» *Journal of The Law Association for Asia and the Western Pacific* 3 : 283-316.
- Davis, Steven I. 1985. *Excellence in Banking*. Londres : Macmillan.
- de Juan, Aristobulo. 1987. «From Good Bankers to Bad Bankers : Ineffective Supervision and Management Deterioration as Major Elements in Banking Crises.» Washington, D.C. : Banque mondiale, Division des politiques et systèmes financiers, Département de l'économie nationale.
- de Melo, Jaime, et James Tybout. 1985. «The Effects of Financial Liberalization on Savings and Investment in Uruguay.» *Economic Development and Cultural Change* (juillet) : 561-87.
- Desai, B. M. 1980. *Group Lending Experiences in Reaching Small Farmers*. Economics and Sociology Occasional Paper 761. Columbus : Ohio State University.
- Diamond, William. 1957. *Development Banks*. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press.
- Diamond, William, ed. 1968. *Les sociétés financières de développement : Quelques aspects de leur politique et de leurs activités*. Washington, D.C. : Groupe de la Banque mondiale.
- Diamond, William, et V. S. Raghavan, eds. 1982. *Aspects of Development Bank Management*. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press.
- Diaz-Alejandro, Carlos. 1982. «No Less Than One Hundred Years of Argentine Economic History, Plus Some Comparisons.» Center Discussion Paper 392. New Haven, Conn. : Economic Growth Center, Yale University. Polycopié.
- . 1985. «Good-bye Financial Repression, Hello Financial Crash.» *Journal of Development Economics* 19, 112 : 1-24.
- Donaldson, T. H. 1986. *How to Handle Problem Loans : A Guide for Bankers*. Basingstock, Angleterre : Macmillan.
- Dornbusch, Rudiger, et F. Leslie Helmers, eds. 1988. *The Open Economy : Tools for Policymakers in Developing Countries*. New York : Oxford University Press.
- Dornbusch, Rudiger, et Mario Henrique Simon-

- sen, eds. 1983. *Inflation, Debt, and Indexation*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- Easterly, William R. 1989. «Fiscal Adjustment and Deficit Financing during the Debt Crisis.» Document de travail 138 des Services de politiques, planification et recherche. Washington, D.C. : Banque mondiale, Département de l'économie nationale. Polycopié.
- Edwards, Jeremy. 1987. «Recent Developments in the Theory of Corporate Finance.» *Oxford Review of Economic Policy* 3, 4 (hiver) : 1-12.
- Edwards, Jeremy, John Kay, et Colin Mayer. 1987. *The Economic Analysis of Accounting Profitability*. New York : Clarendon Press.
- Edwards, Sebastian. 1984. *The Order of Liberalization of the External Sector in Developing Countries*. Essays in International Finance 156. Princeton, N.J. : International Finance Section, Department of Economics, Princeton University.
- . 1985. «The Behavior of Interest Rates and Real Exchange Rates during a Liberalization Episode : The Case of Chile 1973-83.» NBER Working Paper 1702. Cambridge, Mass. : National Bureau of Economic Research. Polycopié.
- Edwards, Sebastian et Alejandra. 1987. *Monetarism and Liberalization : The Chilean Experiment*. Cambridge, Mass. : Ballinger.
- Emery, Robert F. 1970. *The Financial Institutions of Southeast Asia: A Country-by-Country Study*. New York : Praeger.
- Fama, Eugene. 1985. «What's Different about Banks?» *Journal of Monetary Economics* 15, 1 (janvier) : 29-39.
- Fardoust, Shahrokh. 1989. «Long-Term Outlook for the World Economy.» Washington, D.C. : Banque mondiale, Division de l'analyse et des perspectives économiques internationales, Département de l'économie internationale. Polycopié.
- Feder, Gershon, et al. 1988. *Land Policies and Farm Productivity in Thailand*. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press.
- Felix, David. 1987. «Alternative Outcomes of the Latin American Debt Crisis : Lessons from the Past.» *Latin American Research Review* 22, 2 : 3-46.
- Ferguson, E. James. 1961. *The Power of the Purse : A History of American Public Finance, 1776-1790*. Chapel Hill : University of North Carolina Press.
- Fetter, Frank Whitson. 1931. *Monetary Inflation in Chile*. Princeton, N.J. : Princeton University Press.
- Fischer, Stanley. 1986. *Indexing, Inflation and Economic Policy*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- . 1987. «Economic Growth and Economic Policy.» Dans Vittorio Corbo, Morris Goldstein, et Mohsin S. Khan, eds. *Growth-Oriented Adjustment Programs : Proceedings of a Symposium Held in Washington, D.C., February 25-27, 1987*. Washington, D.C. : Fonds monétaire international et Banque mondiale.
- . 1988. «Economic Development and the Debt Crisis.» Document de travail 17 des Services de politiques, planification et recherche. Washington, D.C. : Banque mondiale. Département de l'économie nationale. Polycopié.
- Fisher, Irving. 1933. «The Debt-Inflation Theory of Great Depressions.» *Econometrica* 1 : 337-57.
- Fonds monétaire international. Editions diverses. *Statistiques financières internationales*. Washington, D.C.
- . 1987. *World Economic Outlook : Revised Projections by the Staff of the International Monetary Fund*. Washington, D.C.
- . 1988. *World Economic Outlook : A Survey by the Staff of the International Monetary Fund*. Washington, D.C.
- . 1989. *World Economic Outlook : A Survey by the Staff of the International Monetary Fund*. Washington, D.C.
- Freris, A. F. 1986. *The Greek Economy in the Twentieth Century*. New York : St. Martin's Press.
- Friedman, Benjamin M., ed. 1985. *Corporate Capital Structures in the United States*. Chicago : University of Chicago Press.
- Fry, Maxwell J. 1980. «Savings, Investment, Growth and the Cost of Financial Repression.» *World Development* 8 : 317-27.
- . 1988. *Money, Interest, and Banking in Economic Development*. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press.
- Furubotn, Eirik G., et Svetozar Pejovich, eds. 1974. *The Economics of Property Rights*. Cambridge, Mass. : Ballinger.
- Galbis, Vicente. 1977. «Financial Intermediation and Economic Growth in Less Developed Countries : A Theoretical Approach.» *Journal of Development Studies* 13, 2 (janvier).
- . 1979. «Inflation et politiques de taux d'intérêt en Amérique latine, 1967-76.» *IMF Staff Papers* 26, 2 (juin) : 334-66.
- . 1981. «Interest Rate Management : The Latin American Experience.» *Savings and Development* 5, 1.
- . 1982. «Analytical Aspects of Interest Rate Policies in Less Developed Countries.» *Savings and Development* 6, 2.
- . 1986. «Financial Sector Liberalization under Oligopolistic Conditions and a Bank Hold-

- ing Company Structure.» *Savings and Development* 10, 2 : 117-40.
- Galvez, Julio, et James Tybout. 1985. «Microeconomic Adjustments in Chile during 1977-81 : The Importance of Being a Grupo.» *World Development* 13, 8 : 969-94.
- Gautama, Sudargo, et al. 1973. *Credit and Security in Indonesia : The Legal Problems of Development Finance*. New York : Crane, Russak.
- Gelb, Alan, et Patrick Honohan. 1989. *Financial Sector Reforms in Adjustment Programs*. Document de travail 169 des Services de politiques, planification et recherche. Washington, D.C. : Banque mondiale, Département de l'économie nationale. Polycopié.
- Gertler, Mark. 1988. «Financial Structure and Aggregate Economic Activity : An Overview.» *Journal of Money, Credit and Banking* 20, 3 (août) : 559-88.
- Goldsmith, Raymond William. 1969. *Financial Structure and Development*. New Haven, Conn. : Yale University Press.
- . 1971. «The Development of Financial Institutions during the Post-War Period.» *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 97 (juin) : 129-92.
- . 1983. *The Financial Development of India : 1860-1977*. New Haven, Conn. : Yale University Press.
- . 1985. *Comparative National Balance Sheets : A Study of Twenty Countries, 1688-1978*. Chicago : University of Chicago Press.
- . 1986. *Brasil 1850-1984 : Desenvolvimento Financeiro sob um Seculo de Inflação (Brazil 1850-1984 : Financial development under a century of inflation)*. São Paulo : Harper & Row de Brasil.
- . 1987. *Premodern Financial Systems*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Goode, R. M. 1988. *Legal Problems of Credit and Security*. Londres : Sweet & Maxwell.
- Gordon, David L. 1983. *Development Finance Companies, State and Privately Owned : A Review*. Document de travail 578 de la Banque mondiale. Washington, D.C.
- Grossfeld, Bernhard, et Werner Ebke. 1978. «Controlling the Modern Corporation : A Comparative View of Corporate Power in the United States and Europe.» *American Journal of Comparative Law* 26 (été) : 397-433.
- Hammond, Bray. 1957. *Banks and Politics in America from the Revolution to the Civil War*. Princeton, N.J. : Princeton University Press.
- Hanson, James A., et Roberto de Rezende Rocha. 1986. *High Interest Rates, Spreads, and the Costs of Intermediation : Two Studies*. Document 18 de la série Industrie et finances de la Banque mondiale. Washington, D.C.
- Hanson, James A., et Craig R. Neal. 1986. *Interest Rate Policies in Selected Developing Countries, 1970-82*. Document 14 de la série Industrie et finances de la Banque mondiale. Washington, D.C.
- . 1987. «The Demand for Liquid Financial Assets : Evidence from 36 Developing Countries.» Washington, D.C. : Banque mondiale, Département de l'industrie. Polycopié.
- Haque, Nadeem. 1988. «Fiscal Policy and Private Sector Saving Behavior in Developing Economies.» *IMF Staff Papers* 35, 2 : 316-35.
- Harberger, Arnold C. 1985. «Lessons for Debtor Country Managers and Policymakers.» Dans Gordon W. Smith et John T. Cuddington, eds. *International Debt and the Developing Countries*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Hector, Gary. 1988. *Breaking the Bank : the Decline of BankAmerica*. Boston : Little, Brown.
- Hinds, Manuel. 1988. «Economic Effects of Financial Crisis.» Document de travail 104 des Services de politiques, planification et recherche. Washington, D.C. : Banque mondiale, Département de l'économie nationale. Polycopié.
- Horioka, Charles Y. 1986. «Pourquoi le taux d'épargne privée est-il si élevé au Japon?» *Finances & développement* 23 (décembre) : 22-25.
- Horiuchi, Akiyoshi. 1984. «The 'Low Interest Rate Policy' and Economic Growth in Postwar Japan.» *Developing Economies* 22 (décembre) : 349-71.
- Hossain, Mahabub. 1988. *Credit for Alleviation of Rural Poverty : The Grameen Bank in Bangladesh*. Research Report 65. Washington, D.C. : Institut international de recherche sur les politiques alimentaires.
- Hu, Yao-Su. 1984. *Industrial Banking and Special Credit Institutions : A Comparative Study*. No 632. Londres : Policy Studies Institute.
- Huppi, Monika, et Gershon Feder. 1989. «The Role of Groups and Credit Cooperatives in Rural Lending.» Washington, D.C. : Banque mondiale, Département de l'agriculture et du développement rural. Polycopié.
- International Association of Legal Science. 1973. *International Encyclopedia of Comparative Law*. Tübingen : J. C. B. Mohr.
- Iqbal, Zubair, et Abbas Mirakhor. 1987. *Islamic Banking*. Occasional Paper 49. Washington, D.C. : Fonds monétaire international.
- Jayawardena, Lal. 1988. «Structural Change in the World Economy and New Policy Issues in De-

- veloping Countries.» Helsinki : World Institute for Development Economics Research. Polycopié.
- Jevons, William S. 1898. *Money and the Mechanism of Exchange*. New York : Appleton.
- Joslin, David. 1963. *A Century of Banking in Latin America*. New York : Oxford University Press.
- Jucker-Fleetwood, E. E. 1964. *Money and Finance in Africa*. New York : Frederick A. Praeger.
- Jud, Gustav Donald. 1978. *Inflation and the Use of Indexing in Developing Countries*. New York : Praeger.
- Jung, Woo S. 1986. «Financial Development and Economic Growth : International Evidence.» *Economic Development and Cultural Change* 34, 2 : 333-46.
- Kane, Edward J. 1988. «Tension between Competition and Coordination in International Financial Regulation.» Working Paper 88-61. Columbus, Ohio : Ohio State University, College of Business. Polycopié.
- Kaufman, George G. 1985. *Implications of Large Bank Problems and Insolvencies for the Banking System and Economic Policy*. Staff Memorandum 85-3. Chicago : Federal Reserve Bank of Chicago, Research Department.
- . 1988. «A Framework for the Future.» Document présenté à la *Fourteenth Annual Conference of the Federal Home Loan Bank of San Francisco*, 8-9 décembre 1988. Polycopié.
- Kennedy, William P. 1987. *Industrial Structure, Capital Markets, and the Origins of British Economic Decline*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Khan, Mohsin S., et Malcolm D. Knight. 1985. *Fund-Supported Adjustment Programs and Economic Growth*. Occasional Paper 41. Washington, D.C. : Fonds monétaire international.
- Khan, Mohsin S., et Roberto Zahler. 1985. «La libéralisation commerciale et financière : Incidence de l'environnement extérieur et effets des politiques intérieures mal adaptées.» *IMF Staff Papers* 32, 1 (mars) : 22-55.
- Khatkhate, D. R. 1972. «Fondements analytiques du fonctionnement d'une politique monétaire dans les pays en voie de développement.» *IMF Staff Papers* 19, 3 (novembre).
- . 1980. «False Issues in the Debate on Interest Rate Policies in Less Developed Countries.» *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 133 (juin).
- . 1988. «Assessing the Impact of Interest Rates in Less Developed Countries.» *World Development* 16, 5 : 577-88.
- Khatkhate, D. R., et Klaus-Walter Riechel. 1980. «Les banques à vocation générale : Leur nature, leur importance et leur applicabilité aux pays en développement.» *IMF Staff Papers* 27 (septembre) : 479-516.
- Khatkhate, D. R., et D. P. Villanueva. 1978. «Operation of Selective Credit Controls in the LDCs : Some Critical Issues.» *World Development* (juillet).
- Kindleberger, Charles Poor. 1978. *Manias, Panics, and Crashes : A History of Financial Crises*. New York : Basic Books.
- . 1984. *Histoire financière de l'Europe occidentale*. Paris : Economica.
- . 1988. «The Financial Crises of the 1930s and the 1980s : Similarities and Differences.» *KYKLOS* 41, 2 : 171-86.
- King, Mervyn A. 1977. *Public Policy and the Corporation*. Londres : Chapman et Hall.
- Kirkpatrick, C. H., Norman Lee, et F. I. Nixon. 1984. *Industrial Structure and Policy in Less Developed Countries*. Londres : Allen & Unwin.
- Komroff, Manuel, ed. 1970. *Le voyage de Marco Polo*. Paris : Pierre Bogaert.
- Krooss, Herman E., et Martin R. Blyn. 1971. *A History of Financial Intermediaries*. New York : Random House.
- Kwack, Yoon Chick, et al. 1973. *Credit and Security in Korea : The Legal Problems of Development Finance*. New York : Crane, Russak.
- Laird, Sam, et Julio Nogues. 1988. «Trade Policies and the Debt Crisis.» Document de travail 99 des Services de politiques, planification et recherche. Washington, D.C. : Banque mondiale, Division du commerce international, Département de l'économie internationale. Polycopié.
- Landes, David S. 1979. *Bankers and Pashas : International Finance and Economic Imperialism in Egypt*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press.
- Lanyi, Anthony, et Rüşdü Saracoglu. 1983. *Interest Rate Policies in Developing Countries*. IMF Occasional paper 22. Washington, D.C. : Fonds monétaire international.
- Larson, Donald W. 1988. «Marketing and Credit Linkages : The Case of Corn Traders in the Southern Philippines.» Document présenté à l'atelier sur «Financial Intermediation in the Rural Sector : Research Results and Policy Issues», à la demande de l'Agence des Etats-Unis pour le développement international, Manille, 26-27 septembre. Polycopié.
- Leite, Sérgio Pereira, et V. Sundararajan. 1988. «Issues on Interest Rate Management and Liberalization.» Washington, D.C. : Fonds monétaire

- international, Département des banques centrales. Polycopié.
- Levitsky, Jacob. 1986. *World Bank Lending to Small Enterprises : A Review*. Document 16 de la série Industrie et finances de la Banque mondiale. Washington, D.C.
- Levitsky, Jacob, et Ranga N. Prasad. 1987. *Credit Guarantee Schemes for Small and Medium Enterprises*. Rapport technique 58 de la Banque mondiale. Washington, D.C.
- Liedholm, Carl. 1985. «Small-Scale Enterprise Credit Schemes : Administrative Costs and the Role of Inventory Norms.» MSU International Development Working Paper 25. East Lansing : Department of Agricultural Economics, Michigan State University. Polycopié.
- Liedholm, Carl, et Donald Mead. 1987. «Small Scale Industries in Developing Countries : Empirical Evidence and Policy Implications.» MSU International Development Working Paper 9. East Lansing : Department of Agricultural Economics, Michigan State University. Polycopié.
- Long, Millard F. 1968. «Why Peasant Farmers Borrow.» *American Journal of Agricultural Economics* (novembre) : 991-1.008.
- . 1983. «Review of Financial Sector Work.» Washington, D.C. : Banque mondiale, Division du développement financier, Département de l'industrie. Polycopié.
- . 1987. «Crisis in the Financial Sector.» *State Bank of India Monthly Review* (juin) : 289-97.
- Maharjan, Krishna H., Chesada Loohawenchit, et Richard L. Meyer. 1983. «Small Farmer Loan Repayment Performance in Nepal.» ADC Research Paper 20. Rosslyn, Va. : Agricultural Development Council. Polycopié.
- Matthews, R. C. O., C. H. Feinstein, et J. C. Odling-Smee. 1982. *British Economic Growth 1856-1973*. Stanford, Calif. : Stanford University Press.
- Mayer, Colin. 1987. «The Assessment : Financial Systems and Corporate Investment.» *Oxford Review of Economic Policy* 3, 4 (hiver) : i-xvi.
- McKinnon, Ronald I. 1973. *Money and Capital in Economic Development*. Washington, D.C. : Brookings Institution.
- . 1988a. *Financial Liberalization and Economic Development : A Reassessment of Interest-Rate Policies in Asia and Latin America*. San Francisco : International Center for Economic Growth.
- . 1988b. «Financial Liberalization in Retrospect : Interest Rate Policies in LDCs.» Dans G. Ranis et T. R. Schultz, eds. *The State of Development Economics*. New York : Basil Blackwell.
- McKinnon, Ronald I., et Donald Mathieson. 1981. *How to Manage a Repressed Economy*. Essays in International Finance 145. Princeton, N.J. : International Finance Section, Department of Economics, Princeton University.
- Meyer, Richard. 1988. «Financial Services for Microenterprises : Programs or Markets.» Document préparé pour la Conférence mondiale sur «Support for Microenterprises,» à la demande de la Banque interaméricaine de développement, l'Agence des Etats-Unis pour le développement international, et la Banque mondiale, Washington, D.C., 6-9 juin. Polycopié.
- Michie, R. C. 1987. *The London and New York Stock Exchanges, 1850-1914*. Londres : Allen & Unwin.
- Minsky, Hyman P. 1982. «The Financial-Instability Hypothesis : Capitalist Processes and the Behavior of the Economy.» Dans Charles Poor Kindleberger et Jean-Pierre Laffargue, eds. *Financial Crises : Theory, History, and Policy*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Mires, Ralph E., et Kenneth Spong. 1988. «The Death of a Bank : Assuring an Orderly Transition.» Dans *Banking Studies : Problem Banks*. Numéro spécial. Kansas City, Mo. : Division of Bank Supervision and Structure, Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Modigliani, Franco. 1986. «Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations.» *American Economic Review* 76, 3 (juin) : 297-313.
- Modigliani, Franco, et M. H. Miller. 1958. «The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment.» *American Economic Review* 48 : 261-97.
- Mosley, Paul, et Rudra Prasad Dahal. 1987. «Credit for the Rural Poor : A Comparison of Policy Experiments in Nepal and Bangladesh.» *Manchester Papers on Development* 3, 2 (juillet) : 45-59.
- Nair, Govindan, et Anastasios Filippides. 1988. «How Much Do State-Owned Enterprises Contribute to Public Sector Deficits in Developing Countries — and Why?» Document de travail 45 des Services de politiques, planification et recherche. Documents de référence pour le Rapport sur le développement dans le monde 1988. Washington, D.C. : Banque mondiale, Bureau du Rapport sur le développement dans le monde. Polycopié.
- Nevin, Edward. 1961. *Capital Funds in Underdeveloped Countries : The Role of Financial Institutions*. New York : St. Martin's Press.
- Newlyn, W. T., et D. C. Rowan. 1954. *Money and Banking in British Colonial Africa : A Study of the Monetary and Banking Systems of Eight British African Territories*. Oxford : Clarendon Press.

- Nobes, Christopher, et R. H. Parker, eds. 1985. *Comparative International Accounting*. Oxford : P. Allan.
- North, Douglass C. 1981. *Structure and Change in Economic History*. New York : Norton.
- . 1987. «Institutions, Transaction Costs and Economic Growth.» *Economic Inquiry* 25 (juillet) : 419–28.
- Office of the Comptroller of the Currency. 1988. *Bank Failure : An Evaluation of the Factors Contributing to the Failure of National Banks*. Washington, D.C. : Office of the Comptroller of the Currency, Administrator of National Banks.
- Okigbo, P. N. C. 1981. *Nigeria's Financial System*. Harlow, Essex : Longman.
- Organisation de coopération et de développement économiques. 1987. *Rentabilité des banques : Comptes des banques, supplément statistique*. Paris.
- . 1988. *Perspectives économiques de l'OCDE* 44 (décembre).
- Platt, D. C. M. 1960. «British Bondholders in Nineteenth Century Latin America : Injury and Remedy.» *Inter-American Economic Affairs* 14, 3 : 3–43.
- Pohl, Manfred, et Deutsche Bank, A. G. 1988. *Studies on Economic and Monetary Problems and on Banking History*. Mayence : Hase & Koehler.
- Polak, Jacques J. 1989. *Politiques financières et développement*. Paris : Centre de développement de l'Organisation de coopération et de développement économiques.
- Popiel, Paul A. 1987. «Financial Institutions in Distress : Causes and Remedies.» *International Journal of Development Banking* 5, 2 (juillet).
- . 1988. *Development of Money and Capital Markets*. Document de travail de l'IDE. Washington, D.C. : Banque mondiale, Institut de développement économique.
- Portes, Richard, et Alexander Swoboda, eds. 1987. *Threats to International Financial Stability*. New York : Cambridge University Press.
- Posner, Richard A. 1977. *Economic Analysis of Law*. Boston : Little, Brown.
- Roe, Alan. 1988. «The Financial Sector in Stabilisation Programmes.» Discussion Paper 77. Coventry : Development Economics Research Centre, University of Warwick. Polycopié.
- Roe, Alan, et Paul A. Popiel. 1988. *Managing Financial Adjustment in Middle-Income Countries*. Rapport 11 du Séminaire de politique générale de l'IDE. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Rossi, Nicola. 1988. «Government Spending : The Real Interest Rate and the Behavior of Liquidity-Constrained Consumers in Developing Countries.» *IMF Staff Papers* 35, 1 : 104–40.
- Sayers, R. S., ed. 1952. *Banking in the British Commonwealth*. Oxford : Clarendon Press.
- . 1962. *Banking in Western Europe*. Oxford : Clarendon Press.
- Schmidt, R. H., et Erhard Kropp, eds. 1987. *Rural Finance : Guiding Principles*. Rural Development Series. Eschborn : Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit et Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH, et Deutsche Stiftung für Internationale Entwicklung.
- Scott, John. 1986. *Capitalist Property and Financial Power : A Comparative Study of Britain, the United States, and Japan*. New York : New York University Press.
- Seibel, Hans Dieter. 1988. «Financial Innovations for Microenterprises : Linking Informal and Formal Financial Institutions : Asia and Africa.» Document préparé pour la Conférence mondiale sur «Support for Microenterprises», à la demande de la Banque interaméricaine de développement, l'Agence des Etats-Unis pour le développement international, et la Banque mondiale, Washington, D.C., 6–9 juin. Polycopié.
- Shaw, Edward S. 1973. *Financial Deepening in Economic Development*. New York : Oxford University Press.
- Shiller, Robert J. 1980. «Do Stock Prices Move Too Much to Be Justified by Subsequent Changes in Dividends?» NBER Working Paper Series 456. Cambridge, Mass. : National Bureau of Economic Research. Polycopié.
- . 1984. «Stock Prices and Social Dynamics.» Cowles Foundation Discussion Paper 719. New Haven, Conn. : Cowles Foundation for Research in Economics, Yale University. Polycopié.
- Snoek, Harry. 1988. «Problems of Bank Supervision in Developing Countries.» Washington, D.C. : Fonds monétaire international, Département des banques centrales. Polycopié.
- Société financière internationale. 1988. *Emerging Stock Markets Factbook, 1988*. Washington, D.C.
- . 1989. *Emerging Stock Markets Factbook, 1989*. Washington, D.C.
- Song, Sang Hyun, ed. 1983. *Introduction to the Law and Legal System of Korea*. Séoul : Kyung Mun Sa.
- Sprague, Irvine H. 1986. *Bail-out : An Insider's Account of Bank Failures and Rescues*. New York : Basic Books.
- Stiglitz, Joseph E., et Andrew Weiss. 1981. «Credit Rationing in Markets with Imperfect Information.» *American Economic Review* 71 (juin) : 393–410.

- Subercaseaux, Guillermo. 1922. *Monetary and Banking Policy of Chile*. Oxford : Clarendon Press.
- Sundararajan, V. 1987. «The Debt-Equity Ratio of Firms and the Effectiveness of Interest Rate Policy : Analysis with a Dynamic Model of Saving, Investment, and Growth in Korea.» *IMF Staff Papers* 34, 2 : 260-310.
- . 1988. «Banking Crisis and Adjustment : Recent Experience.» Document présenté au Séminaire sur Central Banking, à la demande du Fonds monétaire international, Washington, D.C., 28 novembre-9 décembre. Polycopié.
- Suzuki, Yoshio. 1980. *Money and Banking in Contemporary Japan : The Theoretical Setting and Its Application*. New Haven, Conn. : Yale University Press.
- Suzuki, Yoshio, et Hiroshi Yomo, eds. 1986. *Financial Innovation and Monetary Policy : Asia and the West*. Tokyo : University of Tokyo Press.
- Swanson, Daniel, et Teferra Wolde-Semait. 1988. *Africa's Public Enterprise Sector and Evidence of Reforms*. Rapport technique 95 de la Banque mondiale. Washington, D.C.
- Timberg, T. A., et C. V. Aiyar. 1980. *Informal Credit Markets in India*. Etudes sur les finances intérieures 62. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Tobin, James. 1984. «On the Efficiency of the Financial System.» *Lloyds Bank Review* 153 (juillet) : 1-15.
- Tybout, James R. 1983. «Credit Rationing and Investment Behavior in a Developing Country.» *Review of Economics and Statistics* 65, 4 (novembre) : 598-607.
- van Agtmael, Antoine. 1984. *Emerging Securities Markets : Investment Banking Opportunities in the Developing World*. Londres : Euromoney.
- van Wijnbergen, Sweder. 1983. «Interest Rate Management in LDCs.» *Journal of Monetary Economics* 12, 3 (septembre) : 433-52.
- Velasco, Andrés. 1987. «Financial Crises and Balance of Payments Crises : A Simple Model of the Southern Cone Experience.» *Journal of Development Economics* 27 : 263-83.
- . 1988. «Liberalization, Crisis, Intervention : The Chilean Financial System, 1975-85.» IMF Working Paper. Washington, D.C. : Fonds monétaire international, Département des banques centrales. Polycopié.
- Veneroso, Frank. 1986. «New Patterns of Financial Instability.» Washington, D.C. : Banque mondiale, Département de l'industrie. Polycopié.
- Virmani, Arvind. 1982. *The Nature of Credit Markets in Developing Countries : A Framework for Policy Analysis*. Document de travail 524 de la Banque mondiale. Washington, D.C.
- Vittas, Dimitri, ed. 1978. *Banking Systems Abroad*. Londres : Inter-Bank Research Organization.
- Vogel, Robert C. 1984a. «The Effect of Subsidized Agricultural Credit on Income Distribution in Costa Rica.» Dans Dale Adams, Douglas Graham, et J. D. Von Pischke, eds. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder, Colo. : Westview Press.
- . 1984b. «Savings Mobilization : The Forgotten Half of Rural Finance.» Dans Dale Adams, Douglas Graham, et J. D. Von Pischke, eds. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder, Colo. : Westview Press.
- . 1988. «The Role of Groups, Credit Unions and Other Cooperatives in Rural Lending.» Washington, D.C. : Banque mondiale, Division des politiques agricoles, Département de l'agriculture et du développement rural. Polycopié.
- Vogel, Robert C., et Paul Burkett. 1986. *Mobilizing Small-Scale Savings : Approaches, Costs, and Benefit*. Document 15 de la série Industrie et finances de la Banque mondiale. Washington, D.C.
- von Mehren, Arthur Taylor, et James Russell Gordley. 1977. *The Civil Law System*. Boston : Little, Brown.
- Von Pischke, J. D., Dale W. Adams, et Gordon Donald. 1983. *Rural Financial Markets in Developing Countries*. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press.
- Watson, Maxwell, et al. 1988. *International Capital Markets : Developments and Prospects*. Washington, D.C. : Fonds monétaire international.
- White, Lawrence H. 1988. «Money and Capital in Economic Development : A Retrospective Assessment.» Title Markets Development Policy Paper. Washington, D.C. : Agence des Etats-Unis pour le développement international.
- Wieland, Robert. 1988. «A Summary of Case Studies of Group Lending and Cooperative Finance in LDCs.» Washington, D.C. : Banque mondiale, Division des politiques agricoles, Département de l'agriculture et du développement rural. Polycopié.
- Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism : Firms, Markets, Relational Contracting*. New York : Free Press.
- Wilson, Stuart. 1952. «The Business of Banking in India.» Dans R. S. Sayers, ed. *Banking in the British Commonwealth*. Oxford : Clarendon Press.
- Young, John Parke. 1925. *Central American Currency and Finance*. Princeton, N.J. : Princeton University Press.
- Youngjohns, B. J. 1982. «Cooperatives and Credit : A Re-examination.» *Development Digest* 20, 1 : 3-9.



Annexe statistique

Les tableaux de la présente annexe statistique regroupent des données résumées sur la population, la comptabilité nationale, le commerce et la dette extérieure des économies à revenu faible ou intermédiaire, des économies à revenu élevé, et de l'ensemble des économies déclarantes. Nous re-

commandons au lecteur de se reporter à la section «Définitions et notes sur les données» où est expliqué le mode de groupement des pays et aux notes techniques des Indicateurs du développement dans le monde où sont exposées les définitions et les notions utilisées dans les tableaux.

Tableau A.1 Accroissement passé (1965 à 1987) et projeté (jusqu'à l'an 2000) de la population

Groupe de pays	Population en 1987 (millions)	Croissance annuelle moyenne (%)				
		1965-73	1973-80	1980-87	1987-90	1990-2000
Economies à revenu faible ou intermédiaire	3.859	2,5	2,1	2,0	2,1	1,9
Economies à faible revenu	2.820	2,5	2,1	2,0	2,1	1,9
Economies à revenu intermédiaire	1.039	2,4	2,3	2,2	2,1	1,9
Afrique subsaharienne	442	2,6	2,8	3,1	3,3	3,1
Asie de l'Est	1.511	2,7	1,7	1,5	1,6	1,5
Asie du Sud	1.079	2,4	2,4	2,3	2,2	1,9
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	390	2,0	2,1	2,1	2,0	2,0
Amérique latine et Caraïbes	404	2,6	2,4	2,2	2,1	1,9
17 pays très endettés	582	2,6	2,4	2,4	2,3	2,2
Economies à revenu élevé	776	1,0	0,8	0,7	0,6	0,5
Pays membres de l'OCDE	746	1,0	0,7	0,6	0,5	0,4
Toutes économies déclarantes	4.635	2,2	1,9	1,8	1,8	1,7
Pays exportateurs de pétrole	578	2,7	2,8	2,7	2,6	2,5

Tableau A.2 Population et PNB par habitant, en 1980, et taux de croissance, 1965 à 1988

Groupe de pays	PNB 1980 (milliards de dollars)	Population 1980 (millions d'habitants)	PNB 1980 par habitant (dollars)	Croissance annuelle moyenne du PNB par habitant (%)					
				1965-73	1973-80	1980-85	1986	1987	1988 ^a
Economies à revenu faible ou intermédiaire	2.347	3.354	700	4,1	2,7	1,2	2,7	2,5	3,5
Economies à faible revenu	765	2.459	310	3,3	2,6	3,9	3,6	3,0	6,5
Economies à revenu intermédiaire	1.582	894	1.770	4,6	2,6	-0,3	2,1	2,1	2,5
Afrique subsaharienne	200	356	560	3,1	0,5	-3,7	0,8	-4,4	-0,2
Asie de l'Est	566	1.362	420	5,1	4,6	6,4	5,8	6,8	9,3
Asie du Sud	221	923	240	1,4	2,0	2,9	2,2	0,9	5,6
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord ^b	591	338	1.730	6,0	2,4	0,0	1,0	-0,2	0,1
Amérique latine et Caraïbes	698	347	2.010	4,1	2,5	-2,2	1,8	1,9	-0,9
17 pays très endettés	892	494	1.810	4,2	2,6	-2,6	1,7	0,5	-1,0
Economies à revenu élevé	7.961	741	10.740	3,5	2,2	1,5	2,0	2,8	3,0
Pays membres de l'OCDE	7.698	716	10.750	3,5	2,1	1,7	2,1	2,7	3,3
Toutes économies déclarantes	10.308	4.095	2.520	2,7	1,5	0,6	1,3	1,8	2,6
Pays exportateurs de pétrole	951	479	1.980	4,7	2,7	-2,3	-2,7	-1,3	..

a. Chiffres provisoires. b. Sauf l'Iran et l'Iraq, pour les années postérieures à 1980.

Tableau A.3 Population et composition du PIB, diverses années, 1965 à 1988

(milliards de dollars, sauf indication contraire)

Groupe de pays et indicateur	1965	1973	1980	1984	1985	1986	1987	1988 ^a
<i>Economies à revenu faible ou intermédiaire</i>								
PIB	373	841	2.387	2.469	2.496	2.565	2.798	3.053
Absorption intérieure ^b	374	838	2.423	2.452	2.489	2.567	2.800	..
Exportations nettes ^c	-2	2	-36	17	7	-2	-2	..
Population (millions)	2.375	2.895	3.354	3.635	3.705	3.782	3.859	3.918
<i>Economies à faible revenu</i>								
PIB	162	305	771	799	815	775	793	893
Absorption intérieure ^b	164	304	777	808	843	800	807	..
Exportations nettes ^c	-2	1	-5	-10	-28	-26	-14	..
Population (millions)	1.745	2.131	2.459	2.660	2.709	2.764	2.820	2.878
<i>Economies à revenu intermédiaire</i>								
PIB	208	534	1.616	1.670	1.681	1.800	2.024	2.172
Absorption intérieure ^b	208	532	1.646	1.644	1.645	1.778	2.022	..
Exportations nettes ^c	0	2	-30	27	35	22	2	..
Population (millions)	630	764	894	975	996	1.017	1.039	1.040
<i>Afrique subsaharienne</i>								
PIB	28	63	207	184	185	154	137	146
Absorption intérieure ^b	28	62	205	184	185	160	140	..
Exportations nettes ^c	0	1	2	-0	1	-5	-4	..
Population (millions)	239	294	356	403	415	428	442	456
<i>Asie de l'Est</i>								
PIB	91	212	573	640	629	630	709	852
Absorption intérieure ^b	91	210	576	631	630	613	673	..
Exportations nettes ^c	0	2	-4	9	-1	17	35	..
Population (millions)	980	1.207	1.362	1.446	1.465	1.487	1.511	1.515
<i>Asie du Sud</i>								
PIB	65	93	221	253	277	296	320	316
Absorption intérieure ^b	67	94	232	264	291	307	330	..
Exportations nettes ^c	-2	-1	-12	-11	-14	-11	-10	..
Population (millions)	647	783	923	1.010	1.033	1.056	1.079	1.103

(à suivre)

Tableau A.3 (suite)

Groupe de pays et indicateur	1965	1973	1980	1984	1985	1986	1987	1988 ^a
<i>Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord^d</i>								
PIB	74	186	473	458	470	525	561	567
Absorption intérieure ^b	74	185	487	473	487	556	607	..
Exportations nettes ^c	-0	1	-15	-15	-17	-31	-45	..
Population (millions)	250	292	338	367	374	382	390	398
<i>Amérique latine et Caraïbes</i>								
PIB	99	253	716	673	682	700	773	837
Absorption intérieure ^b	98	254	726	639	651	683	762	..
Exportations nettes ^c	1	-0	-10	34	31	17	11	..
Population (millions)	239	294	347	379	387	395	404	412
<i>17 pays très endettés</i>								
PIB	121	300	915	816	826	825	877	934
Absorption intérieure ^b	119	299	921	778	789	805	861	..
Exportations nettes ^c	1	1	-6	38	38	20	16	..
Population (millions)	341	419	494	543	556	569	582	596
<i>Economies à revenu élevé</i>								
PIB	1.412	3.340	7.914	8.543	8.933	10.860	12.570	13.963
Absorption intérieure ^b	1.403	3.309	7.859	8.517	8.906	10.805	12.536	..
Exportations nettes ^c	9	31	55	26	27	55	34	..
Population (millions)	646	700	741	762	767	772	776	781
<i>Pays membres de l'OCDE</i>								
PIB	1.397	3.293	7.654	8.284	8.693	10.633	12.329	13.695
Absorption intérieure ^b	1.389	3.267	7.662	8.263	8.669	10.570	12.286	..
Exportations nettes ^c	8	26	-8	21	24	62	43	..
Population (millions)	632	681	716	734	738	742	746	749
<i>Toutes économies déclarantes</i>								
PIB	1.786	4.186	10.300	11.011	11.431	13.465	15.428	17.125
Absorption intérieure ^b	1.779	4.154	10.279	10.969	11.398	13.418	15.410	..
Exportations nettes ^c	7	31	20	42	33	47	18	..
Population (millions)	3.021	3.595	4.095	4.397	4.472	4.554	4.635	4.699
<i>Pays exportateurs de pétrole</i>								
PIB	78	226	966	993	1.011	855	855	..
Absorption intérieure ^b	76	211	863	957	985	877	863	..
Exportations nettes ^c	3	15	102	36	26	-21	-7	..
Population (millions)	321	396	479	534	548	563	578	593

Note : Les chiffres ayant été arrondis, les totaux peuvent différer de la somme de leurs éléments.

a. Chiffres provisoires. b. Consommation privée plus consommation publique plus investissement intérieur brut.

c. Biens et services non facteurs. d. Sauf l'Iran et l'Iraq pour les années postérieures à 1980.

Tableau A.4 PIB, en 1980, et taux de croissance, 1965 à 1988

Groupe de pays	PIB 1980 (milliards de dollars)	Croissance annuelle moyenne du PIB (%)					
		1965-73	1973-80	1980-85	1986	1987	1988 ^a
Economies à revenu faible ou intermédiaire	2.387	6,6	4,9	3,4	4,7	4,2	5,0
Economies à faible revenu	771	6,0	4,7	5,9	5,8	5,4	8,6
Economies à revenu intermédiaire	1.616	6,9	5,1	2,2	3,9	3,4	2,6
Afrique subsaharienne	207	6,1	3,2	-0,5	3,2	-1,3	3,1
Asie de l'Est	573	7,9	6,5	7,8	7,3	8,6	9,4
Asie du Sud	221	3,8	4,4	5,4	4,6	3,1	7,6
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord ^b	591	7,6	4,3	2,3	3,1	1,9	2,6
Amérique latine et Caraïbes	716	6,4	5,2	0,5	3,6	2,7	1,0
17 pays très endettés	915	6,6	5,2	0,2	3,5	1,7	1,5
Economies à revenu élevé	7.913	4,6	2,9	2,3	2,6	3,4	3,7
Pays membres de l'OCDE	7.655	4,5	2,8	2,4	2,7	3,3	3,7
Toutes économies déclarantes	10.302	4,9	3,3	2,6	3,1	3,6	4,0
Pays exportateurs de pétrole	964	7,4	5,0	0,8	-0,9	1,3	..

a. Chiffres provisoires. b. Sauf l'Iran et l'Iraq pour les années postérieures à 1980.

Tableau A.5 Structure de la production du PIB, diverses années, 1965 à 1987*(pourcentage du PIB)*

Groupe de pays	1965		1973		1980		1984		1985		1986		1987 ^a	
	Agri- cul- ture	Indus- trie	Agri- cul- ture	Indus- trie	Agri- cul- ture	Indus- trie	Agri- cul- ture	Indus- trie	Agri- cul- ture	Indus- trie	Agri- cul- ture	Indus- trie	Agri- cul- ture	Indus- trie
Economies à revenu faible ou intermédiaire	29	30	23	34	19	38	19	35	19	36	18	35	17	..
Economies à faible revenu	41	26	37	31	32	36	33	33	31	33	31	32	30	35
Economies à revenu intermédiaire	19	32	15	35	12	38	12	37	12	37	13	36
Afrique subsaharienne	40	18	33	24	28	32	33	26	33	26	33	23	31	26
Asie de l'Est	37	34	31	40	26	44	25	41	23	42	23	43	21	45
Asie du Sud	42	19	45	18	35	22	31	24	30	24	29	25	28	25
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord ^b	22	32	16	38	14	41	13	39	13	..	14	..	15	..
Amérique latine et Caraïbes	15	32	12	33	9	36	10	35	10	35	11	35
17 pays très endettés	18	31	15	33	12	36	14	35	14	35	13	34
Economies à revenu élevé	5	40	5	38	3	37	3	35	3	35	3	34	3	34
Pays membres de l'OCDE	5	40	5	38	3	37	3	35	3	34	3	34	3	34
Toutes économies déclarantes	10	38	8	37	7	37	6	35	6	35	6	34	6	34
Pays exportateurs de pétrole	19	32	14	38	11	47	13	40	13	38	13	35

a. Chiffres provisoires.

b. Sauf l'Iran et l'Iraq pour les années postérieures à 1980.

Tableau A.6 Taux de croissance par secteur, 1965 à 1987*(variation annuelle moyenne en pourcentage)*

Groupe de pays	Agriculture			Industrie			Services		
	1965-73	1973-80	1980-87	1965-73	1973-80	1980-87	1965-73	1973-80	1980-87
Economies à revenu faible ou intermédiaire	3,1	2,6	3,4	8,8	4,9	5,1	7,1	6,4	3,4
Economies à faible revenu	3,0	2,1	4,0	10,6	6,9	8,6	5,9	4,9	5,2
Economies à revenu intermédiaire	3,3	3,3	2,5	8,0	4,0	2,9	7,5	6,9	2,8
Afrique subsaharienne	2,4	0,3	1,2	13,5	4,7	-1,2	4,1	3,6	1,5
Asie de l'Est	3,2	3,0	5,9	12,7	9,3	10,1	9,2	6,4	6,4
Asie du Sud	3,4	2,4	1,4	3,7	5,4	7,2	3,9	5,7	6,1
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord ^a	3,5	3,1	2,4	8,7	1,6	1,9	8,3	8,5	3,2
Amérique latine et Caraïbes	2,9	3,7	2,2	6,9	4,8	0,8	7,1	6,3	1,3
17 pays très endettés	3,0	2,2	1,8	8,0	5,2	0,2	7,2	6,2	1,2
Economies à revenu élevé	1,4	0,5	2,5	3,9	2,2	1,9	4,5	3,4	3,0
Pays membres de l'OCDE	1,4	0,5	2,4	3,7	2,0	2,3	4,5	3,3	3,0
Toutes économies déclarantes	2,5	1,8	3,2	4,8	2,8	2,5	4,9	3,9	3,1
Pays exportateurs de pétrole	3,3	2,2	2,4	9,4	3,3	-1,5	6,4	8,0	2,7

Note : Les chiffres en italique se réfèrent à d'autres années que la période indiquée.

a. Sauf l'Iran et l'Iraq pour les années postérieures à 1980.

Tableau A.7 Consommation, investissement et épargne, diverses années, 1965 à 1987
(pourcentage du PIB)

Groupe de pays et indicateur	1965	1973	1980	1984	1985	1986	1987 ^a
<i>Economies à revenu faible ou intermédiaire</i>							
Consommation	79,7	76,3	74,7	75,9	75,6	76,1	75,8
Investissement	20,8	23,4	26,8	23,4	24,1	24,0	24,3
Epargne	18,6	22,1	23,6	21,3	21,6	21,3	23,1
<i>Economies à faible revenu</i>							
Consommation	81,3	76,5	75,5	77,4	76,6	76,3	74,1
Investissement	19,8	23,3	25,2	23,8	26,9	27,1	27,7
Epargne	18,3	22,7	23,6	21,5	22,3	22,5	25,4
<i>Economies à revenu intermédiaire</i>							
Consommation	78,5	76,2	74,3	75,2	75,2	76,1	76,8
Investissement	21,4	23,4	27,6	23,2	22,7	22,6	23,1
Epargne	18,7	21,7	23,6	21,1	21,2	20,8	21,9
<i>Afrique subsaharienne</i>							
Consommation	85,2	80,4	78,5	88,7	87,3	88,9	86,2
Investissement	14,4	18,6	20,8	11,5	12,4	14,5	16,4
Epargne	12,6	15,5	18,3	7,8	9,0	7,2	9,4
<i>Asie de l'Est</i>							
Consommation	77,0	71,4	71,1	69,6	69,2	67,4	65,1
Investissement	22,8	27,7	29,5	28,9	31,0	29,8	29,9
Epargne	23,0	28,3	27,8	29,0	29,3	31,3	33,7
<i>Asie du Sud</i>							
Consommation	85,0	82,9	82,2	82,2	81,0	81,1	80,8
Investissement	17,9	17,7	23,1	22,0	23,9	22,6	22,4
Epargne	14,4	16,6	17,9	17,2	18,4	18,1	20,3
<i>Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord^b</i>							
Consommation	78,2	74,2	72,6	75,4	75,5	77,2	80,6
Investissement	22,3	25,1	30,5	27,9	28,1	28,6	27,5
Epargne	17,6	26,0	26,0	22,0	21,8	20,3	..
<i>Amérique latine et Caraïbes</i>							
Consommation	78,5	78,8	77,2	78,2	77,9	80,2	80,4
Investissement	20,3	21,2	24,2	16,7	17,5	17,4	18,2
Epargne	19,1	19,0	20,3	16,3	16,9	15,2	16,2
<i>17 pays très endettés</i>							
Consommation	77,9	78,3	75,4	78,7	77,8	79,0	78,7
Investissement	21,0	21,4	25,3	16,6	17,6	18,6	19,4
Epargne	19,9	19,5	22,1	16,3	17,5	16,8	..
<i>Economies à revenu élevé</i>							
Consommation	79,5	75,0	77,1	78,9	79,8	79,3	78,9
Investissement	19,9	24,0	22,2	20,8	19,9	20,2	20,8
Epargne	20,8	25,4	23,5	21,4	20,4	20,9	21,2
<i>Pays membres de l'OCDE</i>							
Consommation	79,6	75,2	77,9	79,2	80,0	79,3	79,0
Investissement	19,8	24,0	22,2	20,6	19,7	20,1	20,7
Epargne	20,8	25,4	22,6	21,2	20,3	20,9	21,1
<i>Toutes économies déclarantes</i>							
Consommation	79,6	75,3	76,5	78,2	78,9	78,7	78,4
Investissement	20,1	24,0	23,3	21,4	20,8	20,9	21,5
Epargne	20,4	24,8	23,5	21,3	20,7	21,0	21,5
<i>Pays exportateurs de pétrole</i>							
Consommation	76,6	70,9	63,8	72,0	73,5	77,8	76,8
Investissement	19,9	22,4	25,7	24,3	24,0	24,7	24,1
Epargne	18,2	24,3	34,7	24,6	23,7	19,8	22,2

a. Chiffres provisoires.

b. Sauf l'Iran et l'Iraq pour les années postérieures à 1980.

Tableau A.8 Croissance du volume des exportations, 1965 à 1988

Groupe de pays et catégorie de produits	Variation annuelle moyenne du volume des exportations (%)					
	1965-73	1973-80	1980-85	1986	1987 ^a	1988 ^b
<i>Par catégorie de produits</i>						
Economies à revenu faible ou intermédiaire	5,2	3,8	4,4	5,6	6,6	7,1
Produits manufacturés	11,6	12,8	9,7	8,5	16,3	9,7
Produits alimentaires	2,4	4,2	3,6	0,0	5,2	1,3
Produits non alimentaires	2,1	0,4	1,2	5,6	-1,5	4,9
Métaux et minéraux	4,8	6,5	0,1	7,0	9,2	-2,1
Combustibles	5,5	-0,4	1,0	5,4	-5,4	10,7
Toutes économies déclarantes	8,7	4,6	2,4	4,9	5,9	8,5
Produits manufacturés	10,7	6,1	4,5	2,3	7,2	8,1
Produits alimentaires	4,6	6,8	1,9	11,6	12,3	6,2
Produits non alimentaires	3,1	0,9	2,1	0,6	14,5	6,4
Métaux et minéraux	6,8	8,6	0,4	6,1	0,7	3,5
Combustibles	8,6	0,5	-3,9	12,5	-4,3	6,2
<i>Par groupe de pays</i>						
Economies à revenu faible ou intermédiaire	5,2	3,8	4,4	5,6	6,6	7,1
Produits manufacturés	11,6	12,8	9,7	8,5	16,3	9,7
Produits primaires	4,3	1,2	1,5	3,6	-0,3	5,7
Pays à faible revenu	9,6	2,3	1,5	7,0	4,3	6,8
Produits manufacturés	1,8	8,5	10,0	15,9	23,3	10,8
Produits primaires	11,2	1,1	-1,1	3,4	-4,0	4,6
Pays à revenu intermédiaire	3,9	4,4	5,3	5,2	7,3	7,2
Produits manufacturés	16,8	13,8	9,7	7,1	14,8	9,5
Produits primaires	2,4	1,2	2,5	3,7	1,2	6,1
Afrique subsaharienne	15,1	0,2	-3,3	1,1	-3,3	4,3
Produits manufacturés	7,6	5,6	4,4	1,3	4,8	5,1
Produits primaires	15,4	-0,0	-3,7	1,1	-3,5	3,5
Asie de l'Est	9,7	8,7	9,1	14,4	13,4	9,3
Produits manufacturés	17,5	15,5	13,2	19,3	23,8	11,2
Produits primaires	7,3	4,7	4,8	8,1	-1,0	5,9
Asie du Sud	-0,7	5,8	3,6	8,9	10,2	7,1
Produits manufacturés	0,6	8,2	2,6	10,4	15,7	13,2
Produits primaires	-1,8	3,1	4,9	7,3	3,9	-0,7
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord
Produits manufacturés
Produits primaires
Amérique latine et Caraïbes	-1,0	0,9	4,5	-4,2	4,0	8,3
Produits manufacturés	16,6	10,1	10,2	-10,6	5,5	14,5
Produits primaires	-1,8	-0,5	3,0	-2,3	3,6	6,5
17 pays très endettés	3,0	1,2	2,4	-3,7	2,0	7,3
Produits manufacturés	13,4	10,2	7,8	-8,6	5,5	13,5
Produits primaires	2,3	-0,3	0,9	-1,9	0,8	5,2
Economies à revenu élevé	9,9	4,8	1,8	4,8	5,9	8,8
Produits manufacturés	10,6	5,5	3,8	1,3	5,7	7,1
Produits primaires	8,9	3,5	-2,5	13,6	6,3	13,6
Pays membres de l'OCDE	9,4	5,4	3,3	3,6	6,4	7,8
Produits manufacturés	10,6	5,2	3,7	1,4	4,9	6,1
Produits primaires	6,7	5,9	2,2	10,2	10,6	13,6
Pays exportateurs de pétrole	8,7	0,0	-7,0	13,5	-5,2	10,5
Produits manufacturés	11,7	3,9	9,9	8,8	15,1	11,0
Produits primaires	8,6	-0,1	-8,2	14,0	-7,4	10,0

a. Estimations.

b. Projections.

Tableau A.9 Variation des prix à l'exportation et des termes de l'échange, 1965 à 1988
(variation annuelle moyenne en pourcentage)

Groupe de pays	1965-73	1973-80	1980-85	1986	1987 ^a	1988 ^b
<i>Prix à l'exportation</i>						
Economies à revenu faible ou intermédiaire	6,1	14,8	-4,3	-8,3	11,5	4,8
Produits manufacturés	6,4	8,2	-3,7	9,4	10,3	8,7
Produits alimentaires	5,9	8,6	-4,1	7,2	-7,4	16,1
Produits non alimentaires	4,6	10,2	-4,9	0,0	21,1	2,5
Métaux et minéraux	2,5	4,7	-4,5	-4,8	13,3	22,7
Combustibles	8,0	26,2	-4,1	-46,7	22,9	-17,4
Pays à revenu élevé membres de l'OCDE						
Total	4,8	10,3	-3,1	12,0	10,9	6,8
Produits manufacturés	4,6	10,8	-2,8	19,6	13,4	8,4
<i>Termes de l'échange</i>						
Economies à revenu faible ou intermédiaire	0,1	2,6	-2,0	-9,3	1,3	1,0
Pays à faible revenu	-4,8	4,0	-1,1	-16,8	4,2	-1,6
Pays à revenu intermédiaire	1,7	2,1	-2,4	-6,7	0,3	1,7
Afrique subsaharienne	-8,5	5,0	-2,3	-23,2	3,3	-5,3
Asie de l'Est	-0,6	1,2	-0,6	-7,0	1,4	1,8
Asie du Sud	3,7	-3,4	1,7	2,8	-2,1	5,2
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord
Amérique latine et Caraïbes	3,9	2,4	-1,9	-14,0	-2,1	-0,4
17 pays très endettés	1,4	3,5	-1,3	-13,7	-0,7	-0,8
Economies à revenu élevé	-1,2	-2,0	-0,4	8,7	-0,1	0,2
Pays membres de l'OCDE	-1,0	-3,3	-0,2	12,4	-0,2	0,7
Pays exportateurs de pétrole	0,3	9,6	-2,2	-47,5	16,7	-17,3

a. Estimations.

b. Projections.

Tableau A.10 Croissance de la dette à long terme des pays à revenu faible ou intermédiaire, 1970 à 1988
(variation annuelle moyenne en pourcentage, valeur nominale)

Groupe de pays	1970-73	1973-80	1980-85	1986	1987	1988
<i>Economies à revenu faible ou intermédiaire</i>						
Encours	17,9	22,0	14,5	12,8	11,6	1,5
Créanciers publics	15,1	17,9	14,6	20,1	20,4	6,2
Créanciers privés	20,7	25,2	14,4	8,3	5,7	-2,3
<i>Economies à faible revenu</i>						
Encours	16,9	17,1	13,0	21,8	21,7	6,2
Créanciers publics	15,0	14,8	11,5	23,6	23,1	8,3
Créanciers privés	26,1	24,9	16,9	18,1	18,8	1,4
<i>Economies à revenu intermédiaire</i>						
Encours	18,4	23,7	14,9	10,6	8,9	0,1
Créanciers publics	15,3	20,5	16,7	18,2	18,9	5,0
Créanciers privés	20,0	25,2	14,1	7,2	4,0	-2,8
<i>Afrique subsaharienne</i>						
Encours	20,9	25,3	12,6	22,5	20,5	4,7
Créanciers publics	17,2	22,9	13,7	29,7	27,7	4,4
Créanciers privés	25,5	29,0	10,5	11,6	7,9	5,3
<i>Asie de l'Est</i>						
Encours	23,6	22,4	17,7	17,7	11,2	0,2
Créanciers publics	27,1	18,5	15,8	21,7	24,1	7,4
Créanciers privés	20,7	25,5	19,0	15,3	3,1	-5,2
<i>Asie du Sud</i>						
Encours	11,7	11,2	10,8	14,3	16,7	4,9
Créanciers publics	12,4	11,2	8,3	16,4	15,3	7,6
Créanciers privés	1,8	11,6	36,1	4,4	24,6	-8,3
<i>Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord</i>						
Encours	21,6	28,5	15,9	12,3	13,5	1,9
Créanciers publics	15,2	25,2	18,3	13,6	14,3	7,5
Créanciers privés	30,0	31,7	13,9	11,0	12,8	-3,9
<i>Amérique latine et Caraïbes</i>						
Encours	16,8	21,2	14,2	8,8	7,5	0,2
Créanciers publics	11,8	15,0	15,5	24,2	23,9	4,4
Créanciers privés	18,8	23,1	13,9	5,1	3,0	-1,4
<i>17 pays très endettés</i>						
Encours	17,4	21,8	13,6	11,4	8,8	1,0
Créanciers publics	13,3	15,4	14,5	30,1	28,3	4,9
Créanciers privés	19,1	23,8	13,4	6,7	2,8	-0,7

Tableau A.11 Investissement, épargne et besoin de financement, 1965 à 1987
(pourcentage du PNB)

Pays	Investissement intérieur brut			Épargne nationale brute			Balance des paiements : total à financer		
	1965-73	1973-80	1980-87	1965-73	1973-80	1980-87	1965-73	1973-80	1980-87
<i>Amérique latine et Caraïbes</i>									
*Argentine	19,7	23,4	14,4	20,4	22,6	9,5	0,7	-0,8	-4,9
*Bolivie	25,4	24,7	8,3	21,3	18,3	-1,6	-4,1	-6,4	-9,9
*Brésil	21,3	23,9	19,7	19,1	19,3	17,0	-2,1	-4,6	-2,8
*Chili	14,3	17,3	17,4	11,9	12,1	7,7	-2,4	-5,2	-9,8
*Colombie	18,9	18,8	19,9	15,8	19,0	16,0	-3,2	0,2	-3,8
*Costa Rica	21,8	25,5	25,4	13,0	13,8	15,0	-8,8	-11,7	-10,4
*Équateur	19,0	26,7	23,3	12,7	21,2	17,5	-6,2	-5,6	-5,8
Guatemala	13,3	18,7	13,4	11,6	16,4	9,5	-1,7	-2,3	-3,9
*Jamaïque	32,0	20,2	22,8	23,7	13,6	11,2	-8,4	-6,6	-11,6
*Mexique	20,6	24,2	23,4	14,9	20,5	22,1	-5,7	-3,7	-1,3
*Pérou	24,1	23,9	27,0	20,9	19,7	23,0	-3,2	-4,2	-4,1
*Uruguay	12,0	15,7	12,8	12,0	11,3	9,7	-0,0	-4,4	-3,1
*Venezuela	31,1	34,2	21,4	31,9	35,8	24,2	0,8	1,6	2,8
<i>Afrique subsaharienne</i>									
Cameroun	16,6	21,8	22,4	..	16,9	18,2	..	-4,9	-4,1
*Côte d'Ivoire	22,8	29,1	19,9	..	16,8	9,9	..	-12,3	-10,0
Ethiopie	12,8	9,5	11,7	11,0	6,9	4,9	-1,8	-2,6	-6,8
Ghana	12,3	8,7	7,1	8,7	..	2,0	-3,5	-1,8	-5,1
Kenya	22,6	26,2	25,1	17,2	16,4	18,3	-5,5	-9,8	-6,8
Libéria	19,1	28,7	15,0	..	27,5	7,7	..	-1,2	-7,3
Malawi	20,0	29,7	19,0	..	10,7	7,0	..	-19,0	-12,0
Niger	9,7	23,8	17,2	..	9,7	2,7	..	-14,1	-14,6
*Nigéria	16,3	22,8	14,5	11,8	24,4	12,8	-4,5	1,6	-1,8
Sénégal	14,7	17,5	15,5	..	4,2	-2,8	..	-13,3	-18,3
Sierra Leone	13,8	14,1	13,7	9,8	-1,0	5,3	-4,0	-15,1	-8,4
Soudan	11,9	16,2	16,0	11,0	9,6	4,2	-0,9	-6,6	-11,9
Tanzanie	19,9	23,9	18,7	17,1	13,6	9,0	-2,8	-10,3	-9,7
Zaïre	13,7	15,0	14,3	16,9	8,6	4,9	3,2	-6,4	-9,4
Zambie	31,9	28,5	18,4	34,3	19,9	4,9	2,4	-8,6	-13,5
<i>Asie de l'Est</i>									
Corée, République de	23,9	31,0	30,4	17,6	25,7	30,0	-6,3	-5,3	-0,4
Indonésie	15,8	24,5	28,0	13,7	24,6	24,9	-2,1	0,1	-3,2
Malaisie	22,3	28,7	32,9	22,6	29,4	28,1	0,2	0,6	-4,7
Papouasie-Nouvelle- Guinée	27,8	22,0	27,6	..	11,1	3,5	..	-11,0	-24,0
*Philippines	20,6	29,1	22,7	19,7	24,3	18,2	-1,0	-4,8	-4,5
Thaïlande	24,3	26,9	25,2	22,1	21,9	20,7	-2,1	-5,0	-4,4
<i>Asie du Sud</i>									
Inde	18,4	22,5	24,5	16,9	22,2	22,8	-1,5	-0,3	-1,7
Pakistan	16,1	17,5	17,5	..	11,6	13,7	..	-5,9	-3,8
Sri Lanka	15,8	20,6	27,3	11,2	13,4	16,2	-4,6	-7,2	-11,0
<i>Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord</i>									
Algérie	32,1	44,5	35,8	31,7	38,9	35,4	-0,4	-5,6	-0,4
Egypte, Rép. arabe d'	14,0	29,3	28,4	9,3	18,1	16,2	-4,7	-11,2	-12,2
*Maroc	15,0	25,6	22,7	13,6	16,4	14,7	-1,4	-9,1	-7,9
Portugal	26,6	29,7	29,4	25,8	-3,6
Tunisie	23,3	29,9	29,1	17,8	23,6	22,1	-5,5	-6,3	-7,1
Turquie	18,5	21,8	22,7	16,0	18,1	19,3	-2,5	-3,7	-3,3
*Yougoslavie	29,9	35,6	38,9	27,2	32,9	38,9	-2,6	-2,7	-0,1

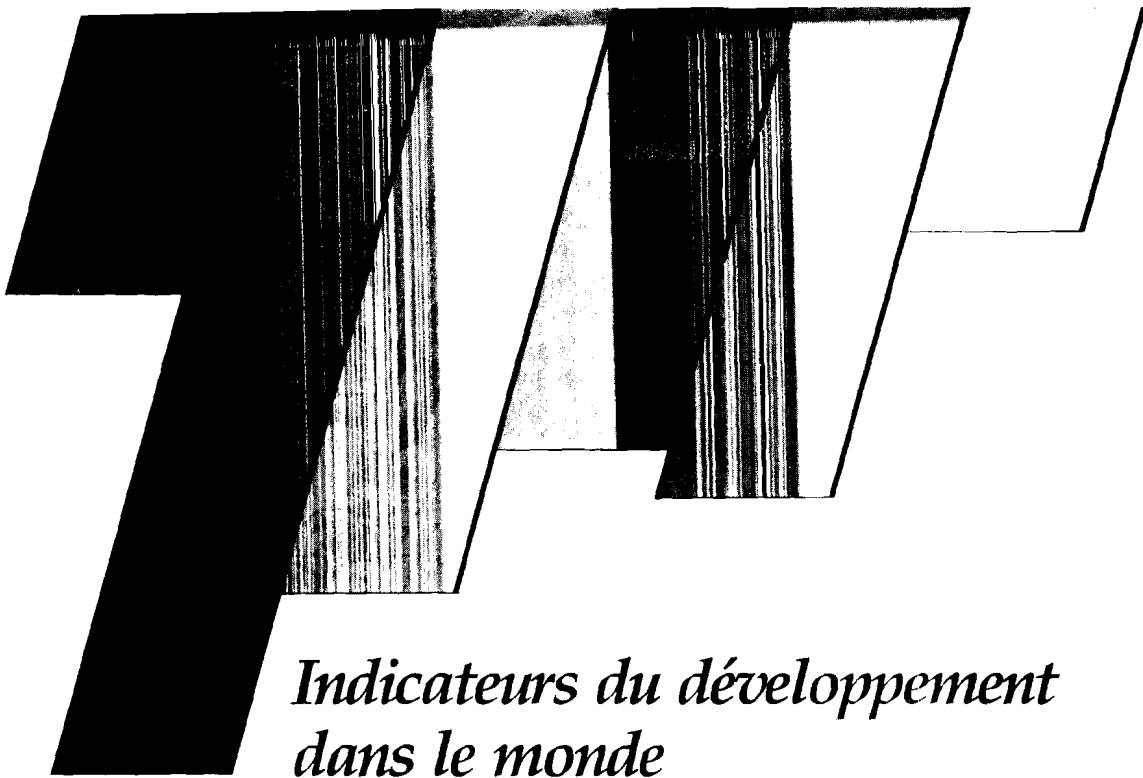
Note : L'astérisque indique les pays très endettés.

Tableau A.12 Composition de l'encours de la dette, 1970 à 1987*(pourcentage du total de la dette à long terme)*

Pays	Créanciers publics			Créanciers privés			Dette à taux flottant		
	1970-72	1980-82	1987	1970-72	1980-82	1987	1973-75	1980-82	1987
<i>Amérique latine et Caraïbes</i>									
*Argentine	12,6	9,0	14,2	87,4	91,0	85,8	6,6	29,2	79,3
*Bolivie	58,2	50,3	73,3	41,8	49,7	26,7	7,4	28,0	27,9
*Brésil	30,7	12,6	24,1	69,3	88,3	76,2	26,1	46,1	58,3
*Chili	47,0	11,0	22,0	53,0	89,0	78,0	8,3	23,4	68,2
*Colombie	68,2	46,1	53,8	31,8	53,9	46,2	5,4	33,7	36,8
*Costa Rica	39,8	36,8	51,0	60,2	63,2	49,0	15,6	42,4	49,8
*Equateur	51,8	30,6	34,9	48,2	69,4	65,1	8,2	36,5	68,6
Guatemala	47,5	71,0	66,0	52,5	29,0	34,0	3,5	5,6	29,4
*Jamaïque	7,4	68,3	82,3	92,6	31,7	17,7	4,6	17,4	24,9
*Mexique	19,5	10,9	16,4	80,5	89,1	83,6	32,0	61,7	67,6
*Pérou	15,5	39,3	46,0	84,5	60,7	54,0	16,1	23,0	29,9
*Uruguay	44,2	21,1	20,3	55,8	78,9	79,7	10,1	28,5	65,0
*Venezuela	29,9	3,0	3,4	70,1	97,0	96,6	17,1	60,3	68,7
<i>Afrique subsaharienne</i>									
Cameroun	82,2	57,2	67,5	17,7	42,8	32,5	1,8	11,1	5,0
*Côte d'Ivoire	51,4	23,8	40,4	48,6	76,2	59,6	19,3	37,1	37,1
Ethiopie	87,3	91,2	83,3	12,7	8,8	16,7	1,5	2,1	5,8
Ghana	56,6	88,5	86,5	43,4	11,5	13,5	0,0	0,0	5,6
Kenya	58,3	55,9	74,4	41,7	44,1	25,6	2,1	10,0	3,6
Libéria	81,1	75,3	82,9	18,9	24,7	17,1	0,0	15,6	10,7
Malawi	85,9	73,0	95,8	14,1	27,0	4,2	2,3	21,1	2,7
Niger	96,9	42,3	67,9	3,0	57,7	32,1	0,0	13,1	9,2
*Nigéria	68,8	14,6	44,6	31,2	85,4	55,4	0,7	48,6	48,8
Sénégal	59,2	69,5	90,3	40,8	30,5	9,7	24,7	8,5	4,1
Sierra Leone	60,6	68,2	83,0	39,4	31,8	17,0	3,8	0,1	0,6
Soudan	86,1	74,4	75,2	13,9	25,6	24,8	2,2	9,7	1,0
Tanzanie	63,6	75,9	89,2	36,4	24,1	10,8	0,4	0,3	2,5
Zaire	42,5	66,9	84,7	57,5	33,1	15,3	32,8	11,5	5,3
Zambie	21,8	70,2	86,0	78,2	29,8	14,0	20,7	10,0	14,7
<i>Asie de l'Est</i>									
Corée, République de	35,2	34,3	38,1	64,8	65,7	61,9	11,9	29,0	24,4
Indonésie	72,1	51,8	54,9	27,9	48,2	45,1	4,9	15,0	23,9
Malaisie	51,0	22,1	21,0	49,0	77,9	79,0	17,4	36,1	43,7
Papouasie-Nouvelle-Guinée	6,2	25,6	31,4	93,8	74,4	68,6	0,0	23,5	18,0
*Philippines	22,6	32,6	43,8	77,4	67,4	56,2	7,2	23,4	45,2
Thaïlande	40,1	40,4	50,4	59,9	59,6	49,6	0,4	21,9	26,1
<i>Asie du Sud</i>									
Inde	95,1	91,1	75,5	4,9	8,9	24,5	0,0	3,3	12,0
Pakistan	90,6	92,8	94,6	9,4	7,2	5,4	0,0	3,1	5,4
Sri Lanka	81,6	80,9	80,2	18,4	19,1	19,8	0,0	12,1	6,0
<i>Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord</i>									
Algérie	45,9	18,9	17,0	54,1	81,1	83,0	34,0	24,2	33,0
Egypte, Rép. arabe d'	66,9	82,1	79,7	33,1	17,9	20,3	3,1	2,5	1,9
*Maroc	79,2	56,5	71,9	20,8	43,5	28,1	2,7	26,8	30,5
Portugal	29,3	24,7	17,9	70,7	75,3	82,1	0,0	33,9	41,1
Tunisie	71,8	60,7	68,9	28,2	39,3	31,1	0,0	13,4	16,2
Turquie	92,4	63,1	58,0	7,6	36,9	42,0	0,8	23,1	30,9
*Yougoslavie	37,5	23,6	35,1	62,5	76,4	64,9	3,2	10,1	39,2

Note : L'astérisque indique les pays très endettés.





*Indicateurs du développement
dans le monde*

Table des matières

Comment lire les tableaux 183

Introduction et cartes 184

Tableaux

1 Indicateurs de base 190

Production

2 Croissance de la production 192

3 Structure de la production 194

4 Agriculture et alimentation 196

5 Energie commerciale 198

6 Structure du secteur manufacturier 200

7 Revenus et production du secteur manufacturier 202

Absorption intérieure

8 Croissance de la consommation et de l'investissement 204

9 Structure de la demande 206

10 Structure de la consommation 208

Comptes budgétaires et monétaires

11 Dépenses de l'administration centrale 210

12 Recettes ordinaires de l'administration centrale 212

13 Monnaie et taux d'intérêt 214

Commerce et balance des paiements

14 Croissance du commerce de marchandises 216

15 Structure des importations de marchandises 218

16 Structure des exportations de marchandises 220

17 Origine et composition des importations de biens manufacturés des pays de l'OCDE 222

18 Balance des paiements et réserves 224

Finances extérieures

19 Aide publique au développement provenant des pays membres de l'OCDE et de l'OPEP 226

20 Aide publique au développement reçue 228

21 Dette extérieure 230

22 Flux de capitaux extérieurs aux secteurs public et privé 232

23 Dette extérieure publique et privée et ratios du service de la dette 234

24 Dette publique extérieure et ratios du service de la dette 236

25 Conditions des emprunts publics extérieurs 238

Ressources humaines

26 Accroissement passé et projeté de la population 240

27 Démographie et fécondité 242

28 Santé et nutrition 244

29 Education 246

30 Répartition du revenu et estimations du PIB d'après le PCI 248

31 Urbanisation 250

32 Les femmes et le développement 252

Notes techniques 254

Encadré A.1 Indicateurs de base pour les pays de moins de 1 million d'habitants 256

Encadré A.2 Quelques indicateurs pour les pays non membres non déclarants 258

Bibliographie 278

Groupements par pays utilisés dans le Rapport sur le développement dans le monde 1988 et par certaines organisations internationales 280

Comment lire les tableaux

Dans les tableaux, les pays sont énumérés, à l'intérieur du groupe auquel ils appartiennent, par ordre croissant de PNB par habitant, à l'exception de ceux pour lesquels on n'a pas pu calculer le PNB. Ces pays sont indiqués par ordre alphabétique, en italique, à la fin de leur groupe. C'est cet ordre que montrent les numéros de référence.

Les chiffres figurant dans les bandes de couleur résument les statistiques relatives à chaque groupe de pays. Il s'agit de moyennes pondérées si l'intitulé de ce groupe de pays est suivi de la lettre *w*, de valeurs médianes s'il est suivi de la lettre *m*, d'un total s'il est suivi de la lettre *t*.

Tous les taux de croissance sont exprimés en termes réels.

Les chiffres indiqués reflètent les données recueillies jusqu'au 30 avril 1989.

.. = non connu.

0 et 0,0 = nul ou moins de la moitié de l'unité indiquée.

Un blanc signifie sans objet.

Les chiffres en italique se rapportent à des années ou à des périodes autres que celles qui sont indiquées.

<i>Afghanistan</i>	38	<i>Guatemala</i>	59	<i>Pakistan</i>	28
<i>Afrique du Sud</i>	75	<i>Guinée</i>	40	<i>Panama</i>	81
<i>Algérie</i>	84	<i>Haïti</i>	29	<i>Papouasie-Nouvelle-Guinée</i>	50
<i>Allemagne, Rép. fédérale d'</i>	110	<i>Honduras</i>	53	<i>Paraguay</i>	61
<i>Arabie saoudite</i>	98	<i>Hong Kong</i>	102	<i>Pays-Bas</i>	107
<i>Argentine</i>	82	<i>Hongrie</i>	80	<i>Pérou</i>	68
<i>Australie</i>	105	<i>Inde</i>	21	<i>Philippines</i>	46
<i>Autriche</i>	108	<i>Indonésie</i>	36	<i>Pologne</i>	76
<i>Bangladesh</i>	5	<i>Iran, République islamique d'</i>	93	<i>Portugal</i>	87
<i>Belgique</i>	106	<i>Iraq</i>	94	<i>République arabe syrienne</i>	72
<i>Bénin</i>	24	<i>Irlande</i>	97	<i>République centrafricaine</i>	25
<i>Bhoutan</i>	2	<i>Israël</i>	99	<i>République dém. pop. lao</i>	8
<i>Birmanie</i>	39	<i>Italie</i>	103	<i>République dominicaine</i>	51
<i>Bolivie</i>	44	<i>Jamaïque</i>	58	<i>Roumanie</i>	95
<i>Botswana</i>	63	<i>Japon</i>	116	<i>Royaume-Uni</i>	104
<i>Bésil</i>	78	<i>Jordanie</i>	70	<i>Rwanda</i>	22
<i>Burkina Faso</i>	11	<i>Kampuchea démocratique</i>	41	<i>Sénégal</i>	43
<i>Burundi</i>	14	<i>Kenya</i>	26	<i>Sierra Leone</i>	23
<i>Cameroun</i>	60	<i>Koweït</i>	112	<i>Singapour</i>	101
<i>Canada</i>	114	<i>Lesotho</i>	30	<i>Somalie</i>	19
<i>Chili</i>	67	<i>Liban</i>	77	<i>Soudan</i>	27
<i>Chine</i>	18	<i>Libéria</i>	37	<i>Sri Lanka</i>	33
<i>Colombie</i>	66	<i>Libye</i>	91	<i>Suède</i>	115
<i>Congo, Rép. populaire du</i>	57	<i>Madagascar</i>	12	<i>Suisse</i>	120
<i>Corée, République de</i>	85	<i>Malaisie</i>	73	<i>Tanzanie</i>	10
<i>Costa Rica</i>	71	<i>Malawi</i>	6	<i>Tchad</i>	3
<i>Côte d'Ivoire</i>	52	<i>Mali</i>	13	<i>Thaïlande</i>	55
<i>Danemark</i>	113	<i>Maroc</i>	48	<i>Togo</i>	20
<i>Egypte, Rép. arabe d'</i>	49	<i>Maurice</i>	69	<i>Trinité-et-Tobago</i>	90
<i>El Salvador</i>	56	<i>Mauritanie</i>	35	<i>Tunisie</i>	64
<i>Emirats arabes unis</i>	117	<i>Mexique</i>	74	<i>Turquie</i>	65
<i>Equateur</i>	62	<i>Mozambique</i>	9	<i>Uruguay</i>	79
<i>Espagne</i>	96	<i>Népal</i>	7	<i>Venezuela</i>	88
<i>Etats-Unis</i>	119	<i>Nicaragua</i>	54	<i>Viet Nam</i>	42
<i>Ethiopie</i>	1	<i>Niger</i>	16	<i>Yémen, Rép. arabe du</i>	47
<i>Finlande</i>	111	<i>Nigéria</i>	31	<i>Yémen démocratique</i>	34
<i>France</i>	109	<i>Norvège</i>	118	<i>Yougoslavie</i>	83
<i>Gabon</i>	86	<i>Nouvelle-Zélande</i>	100	<i>Zaire</i>	4
<i>Ghana</i>	32	<i>Oman</i>	92	<i>Zambie</i>	15
<i>Grèce</i>	89	<i>Ouganda</i>	17	<i>Zimbabwe</i>	45

Note : Pour les pays qui ont moins de 1 million d'habitants, voir l'Encadré A.1; pour les pays non membres non déclarants, voir l'Encadré A.2.



Introduction

Le recueil de données sur le monde en développement présente les aspects du développement économique et social. La plupart des données sont de source mondiale et intermédiaire. Les données sur les pays à revenu intermédiaire et les pays à revenu faible sont aussi incluses. Le recueil est complété par des données supplémentaires sur les pays de la Banque mondiale et les pays de la Banque mondiale régionale et mondiale. Les chiffres des pays membres de la Banque mondiale sont récapitulés dans l'Encadré 1.

La présente édition contient des données régionales et nationales pour les pays en développement, les pays à revenu intermédiaire et les pays à revenu faible. Les données sont présentées par pays et par région. Les données sont aussi présentées par pays et par région. Les données sont aussi présentées par pays et par région. Les données sont aussi présentées par pays et par région.

Les indicateurs du développement économique et social sont présentés dans les tableaux de données. Les données sont présentées par pays et par région. Les données sont aussi présentées par pays et par région. Les données sont aussi présentées par pays et par région. Les données sont aussi présentées par pays et par région.

La présente édition contient des données régionales et nationales pour les pays en développement, les pays à revenu intermédiaire et les pays à revenu faible. Les données sont présentées par pays et par région. Les données sont aussi présentées par pays et par région. Les données sont aussi présentées par pays et par région. Les données sont aussi présentées par pays et par région.

Nous nous sommes efforcés de standardiser les données. Toutefois, comme il n'est pas toujours possible d'obtenir des renseignements tout à fait comparables, il convient d'interpréter les indicateurs avec prudence. Bien que les statistiques proviennent de sources généralement considérées comme hautement autorisées, beaucoup d'entre elles sont entourées d'une marge d'erreur considérable. En outre, les chiffres ne sont pas toujours comparables car les méthodes statistiques varient d'un pays à l'autre. Il ne faut donc voir dans les données présentées que des indications de tendances qui permettent de faire ressortir des différences importantes entre pays, mais pas de les mesurer avec exactitude.

Les indicateurs figurant au Tableau 1 esquissent le profil des différentes économies. Les données des autres tableaux, rassemblées cette année selon une nouvelle disposition, relèvent des grandes catégories suivantes : production, absorption intérieure, comptes budgétaires et monétaires, commerce et balance des paiements, financement extérieur et ressources humaines.

Deux tableaux ont été supprimés cette année, un tableau a été ajouté et deux autres ont été modifiés. Le tableau sur la population active a été retiré, car les mises à jour sont fonction des données des recensements de population, qui ne sont généralement recueillies que tous les cinq ou dix ans. Le tableau donnant l'origine et la destination des exportations de biens manufacturés a été remplacé par le Tableau 17, Origine et composition des importations de biens manufacturés des pays

de l'OCDE. Au Tableau 18, Balance des paiements et réserves, le rapatriement de fonds des travailleurs à l'étranger est à présent indiqué en valeur nette, plutôt que sous la forme de crédits, comme par le passé. Le Tableau 30, Répartition du revenu et estimations du PIB d'après le PCI, comprend à présent, comme son nom l'indique, des données du Projet de comparaison international (PCI) sur le PIB. Pour plus de détails sur ces changements, voir les notes techniques.

Les données sur la dette extérieure sont établies par la Banque à partir des rapports qu'elle reçoit de ses pays membres dans le cadre du Système de notification de la dette. Les autres données proviennent principalement de l'Organisation des Nations Unies, de ses institutions spécialisées et du Fonds monétaire international (FMI); la Banque se sert également des rapports émanant des pays eux-mêmes et des estimations de ses propres services pour les mettre à jour et les harmoniser entre elles. Pour la plupart des pays, les estimations relatives aux comptes nationaux sont recueillies auprès des gouvernements membres au cours de missions économiques et sont, dans certains cas, ajustées par les services de la Banque afin d'être conformes aux définitions et concepts internationaux et de concorder entre elles.

Pour plus de commodité, on a utilisé des ratios et des taux de croissance; les valeurs absolues ne sont utilisées que dans certains cas pour les Indicateurs du développement dans le monde, mais on peut généralement les trouver dans d'autres publications de la Banque mondiale, et notamment dans l'édition 1988-89 des *Tableaux économiques par pays* publiée récemment. La plupart des taux de croissance sont calculés pour deux périodes, 1965-80 et 1980-87, et ont été obtenus, sauf indication contraire, par application de la méthode des moindres carrés à la fonction de régression. Comme cette méthode tient compte de toutes les observations qui ont pu être faites pendant la période considérée, les taux de croissance obtenus expriment des tendances générales qui ne sont pas indûment influencées par des valeurs exceptionnelles, notamment au niveau des extrêmes. Pour exclure les effets de l'inflation, on utilise des indicateurs économiques en prix constants pour calculer les taux de croissance. Cette méthode est expliquée en détail au début des notes techniques. Les chiffres en italique se rapportent à des années ou périodes autres que celles indiquées — jusqu'à deux ans auparavant pour les indicateurs économiques, et trois ans avant ou après pour les indicateurs sociaux qui ont tendance à être rassemblés à intervalles moins réguliers mais qui varient de

façon moins spectaculaire sur de courtes périodes. Chaque fois que des montants sont exprimés en dollars, il s'agit de la monnaie des Etats-Unis. Les diverses méthodes utilisées pour la conversion des chiffres en monnaie nationale sont décrites, le cas échéant, dans les notes techniques.

Certains des chiffres présentés s'écartent de ceux de l'année dernière, non seulement parce qu'il s'agit de statistiques plus récentes fournies par les pays eux-mêmes, mais aussi parce que les séries chronologiques ont été révisées et les méthodes modifiées. Par ailleurs, la Banque elle-même révisé ses méthodes pour que ses indicateurs se prêtent mieux à des comparaisons au plan international et constituent des outils d'analyse plus efficaces, comme on l'explique dans les notes techniques.

Comme dans le corps du *Rapport sur le développement dans le monde*, le principal critère de classification des pays compris dans les Indicateurs du développement dans le monde est le PNB par habitant, ce qui permet, aux fins de l'analyse, de faire une distinction entre les pays selon leur stade de développement. De nombreux pays sont en outre classés par région. Une catégorie regroupe 17 pays exportateurs de pétrole fortement endettés. Les grandes catégories utilisées cette année dans les tableaux sont les suivantes : 42 pays en développement à faible revenu, dont le PNB par habitant était égal ou inférieur à 480 dollars en 1987; 53 pays à revenu intermédiaire, dont le revenu par habitant était compris entre 481 et 5.999 dollars; et 25 pays à revenu élevé. Pour un dernier groupe de 10 pays non membres non déclarants, le manque de données, les différences dans les méthodes de calcul du revenu national et les difficultés de conversion sont tels que seuls les agrégats que l'on a pu obtenir sont présentés dans les principaux tableaux. Toutefois, les données relatives à des indicateurs choisis sont présentées pour certains de ces pays dans l'Encadré A.2 des notes techniques.

Les pays et territoires ayant moins de 1 million d'habitants ne sont pas inclus séparément dans les tableaux généraux, mais on trouvera des indicateurs de base pour ces pays et territoires dans un tableau distinct dans l'Encadré A.1.

Les chiffres récapitulatifs constituent des estimations globales incluant les pays pour lesquels aucune estimation individuelle n'est indiquée (soit parce qu'ils sont trop petits, soit parce qu'ils ne sont pas déclarants, soit parce que leurs antécédents sont insuffisants); on a supposé en effet qu'ils ont suivi la tendance générale des pays déclarants durant la période considérée. Cela per-

met, en normalisant la couverture des pays pour chaque période, de parvenir à des totaux plus cohérents. Les pays de moins de 1 million d'habitants sont inclus dans les agrégats de groupe, même si les tableaux ne présentent pas de données propres à ces pays. Si, toutefois, les données manquantes représentent une part importante de l'estimation globale, la mention «non connu» figure à la place du chiffre récapitulatif.






Les données sur la Chine contenues dans le recueil des Indicateurs du développement dans le monde font abstraction de Taiwan, Chine. Toutefois, les Tableaux 14 à 18 comportent, en bas de page, des estimations relatives aux transactions internationales de Taiwan, Chine.

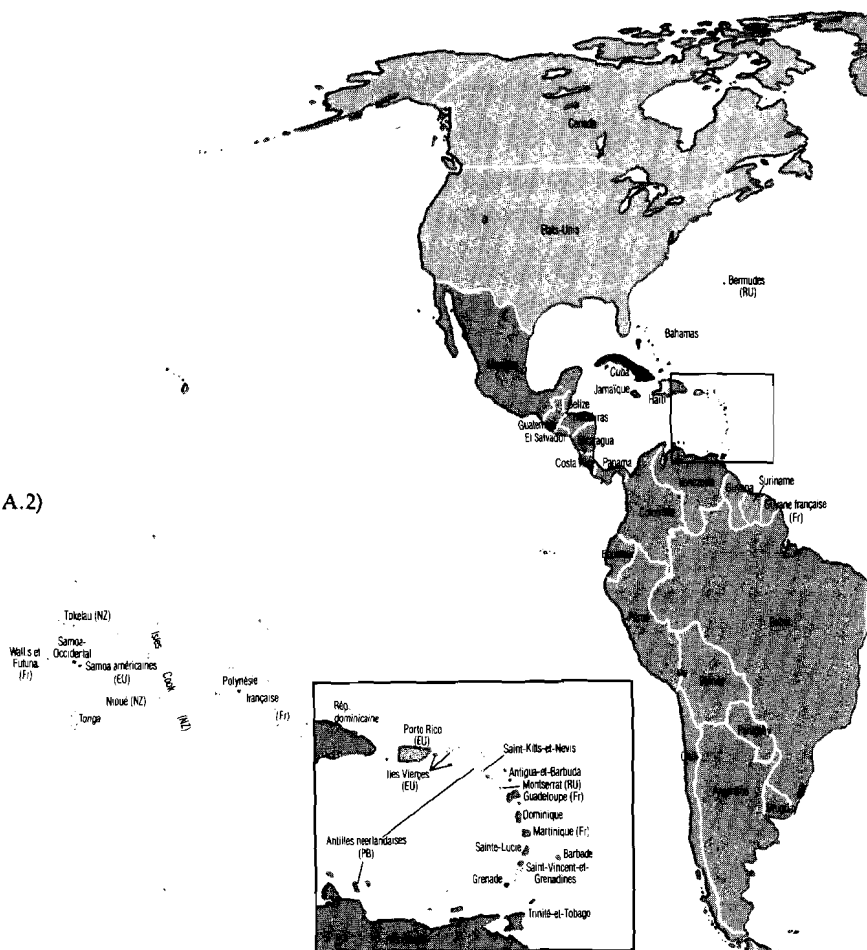
La présentation adoptée ici est la même que dans les éditions précédentes. Dans chaque groupe, les pays sont classés par ordre croissant de PNB par habitant; les pays dont on n'a pas pu calculer le

PNB par habitant sont énumérés par ordre alphabétique, en italique, à la fin du groupe de revenus auquel on estime qu'ils appartiennent. Ce même ordre est repris dans tous les tableaux à l'exception du Tableau 19, qui ne porte que sur les pays membres de l'OPEP et les pays à revenu élevé de l'OCDE. La liste alphabétique qui précède l'introduction donne le numéro de référence de chaque pays; là encore, les noms en italique sont ceux des pays pour lesquels on n'a pas d'estimations du PNB par habitant. Les pays du groupe des pays à revenu élevé marqués du symbole † sont ceux qui sont classés par les Nations Unies ou considérés par leurs autorités comme en développement. Dans les bandes de couleur figurent les chiffres récapitulatifs — totaux, moyennes pondérées ou valeurs médianes — qui sont calculés pour les différents groupes de pays lorsqu'on dispose de données suffisantes.

Groupes de pays

Les couleurs indiquent à quel groupe de revenu appartient chaque pays; par exemple, tous les pays à faible revenu (dont le PNB par habitant était égal ou inférieur à \$ 480 en 1987) sont colorés en jaune. Les mêmes groupes ont été utilisés dans les 32 tableaux qui suivent.

-  Pays à faible revenu
-  Pays à revenu intermédiaire
-  Pays à revenu élevé
-  Pays non membres non déclarants (Encadré A.2)
-  Pays non compris dans les Indicateurs (Encadré A.1)



La méthode utilisée pour calculer les chiffres récapitulatifs est exposée dans les notes techniques. Pour ces chiffres, *w* veut dire qu'il s'agit de moyennes pondérées; *m*, de valeurs médianes; et *t*, de totaux. Les indicateurs ne portant pas tous sur les mêmes pays et l'écart par rapport à la tendance centrale pouvant être important, il convient de faire preuve de prudence en comparant les chiffres récapitulatifs de différents indicateurs, groupes, années ou périodes.

Le lecteur est invité à se référer aux notes techniques et aux notes de renvoi des tableaux chaque fois qu'il utilise ces données. Ces notes exposent en effet dans leurs grandes lignes les concepts, définitions, méthodes et sources utilisés pour établir les tableaux. La bibliographie donne des détails sur les sources de ces données, où l'on trouve la définition et la description complètes des notions figurant dans le Rapport. Signalons par ailleurs que les notes

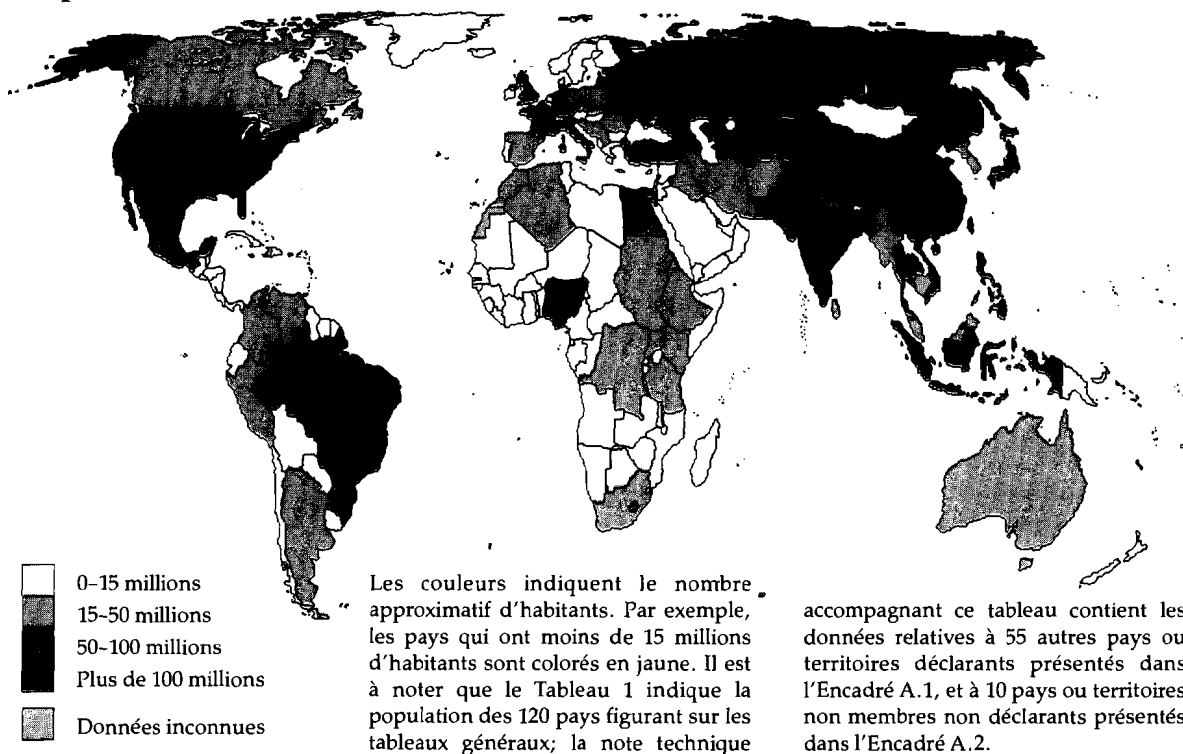
accompagnant les *Tableaux économiques par pays* donnent des précisions supplémentaires sur les sources utilisées, les cas où les comparaisons sont impossibles et autres exceptions aux méthodes statistiques normales relevées par les services de la Banque au niveau des comptes nationaux et des transactions internationales.

Pour toutes questions ou tous commentaires concernant les Indicateurs du développement dans le monde, le lecteur est invité à écrire à l'adresse suivante :

Socio-Economic Data Division
International Economics Department
The World Bank
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C. 20433.



Population

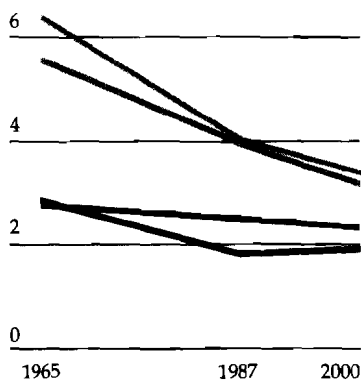


Fécondité et mortalité

Indice synthétique de fécondité

Naissances par femme

8

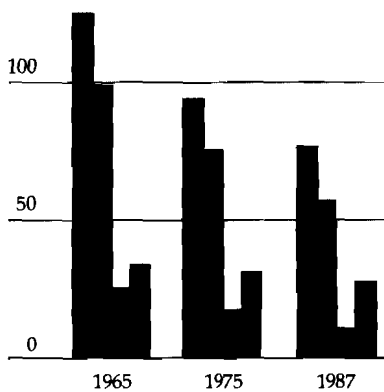


— Pays à faible revenu
— Pays à revenu intermédiaire

Mortalité infantile

Décès pour 1.000 naissances vivantes

150

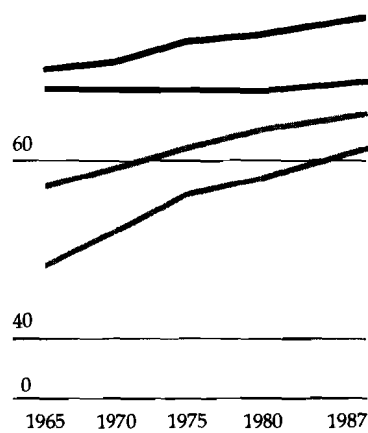


— Pays à revenu élevé
— Pays non membres non déclarants

Espérance de vie à la naissance

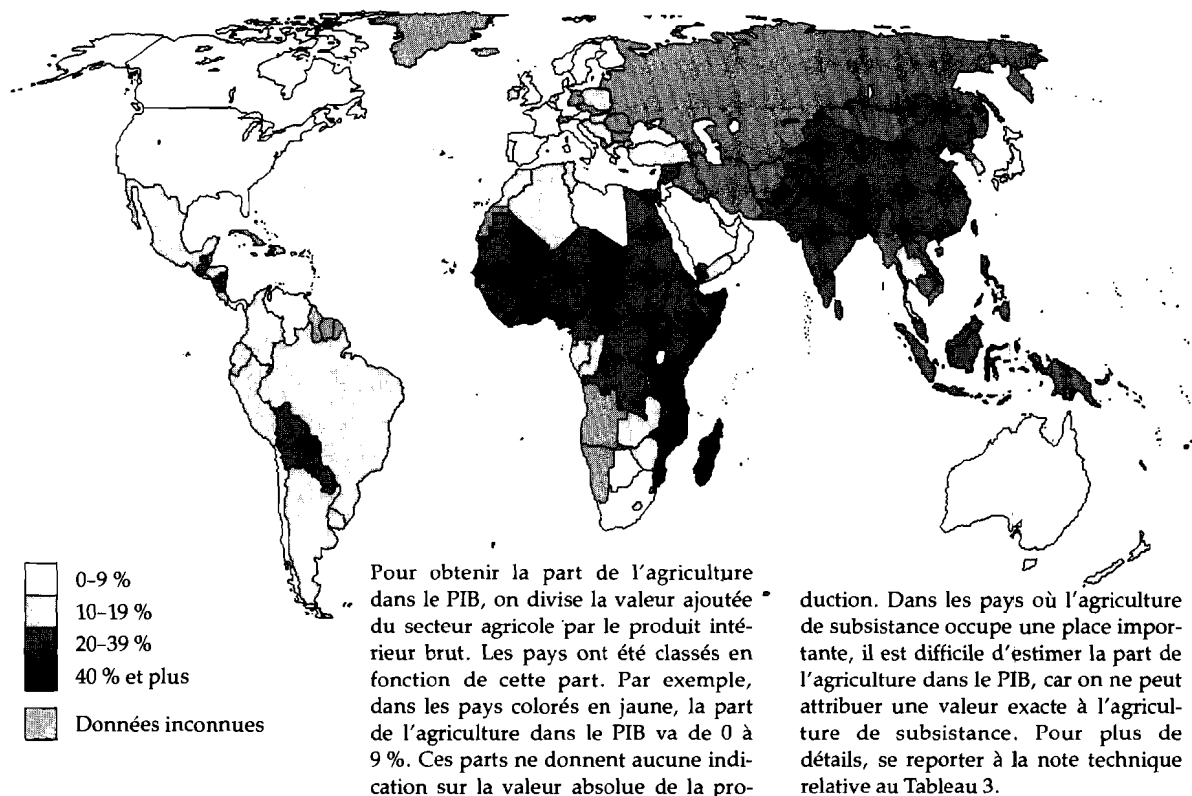
Années

80

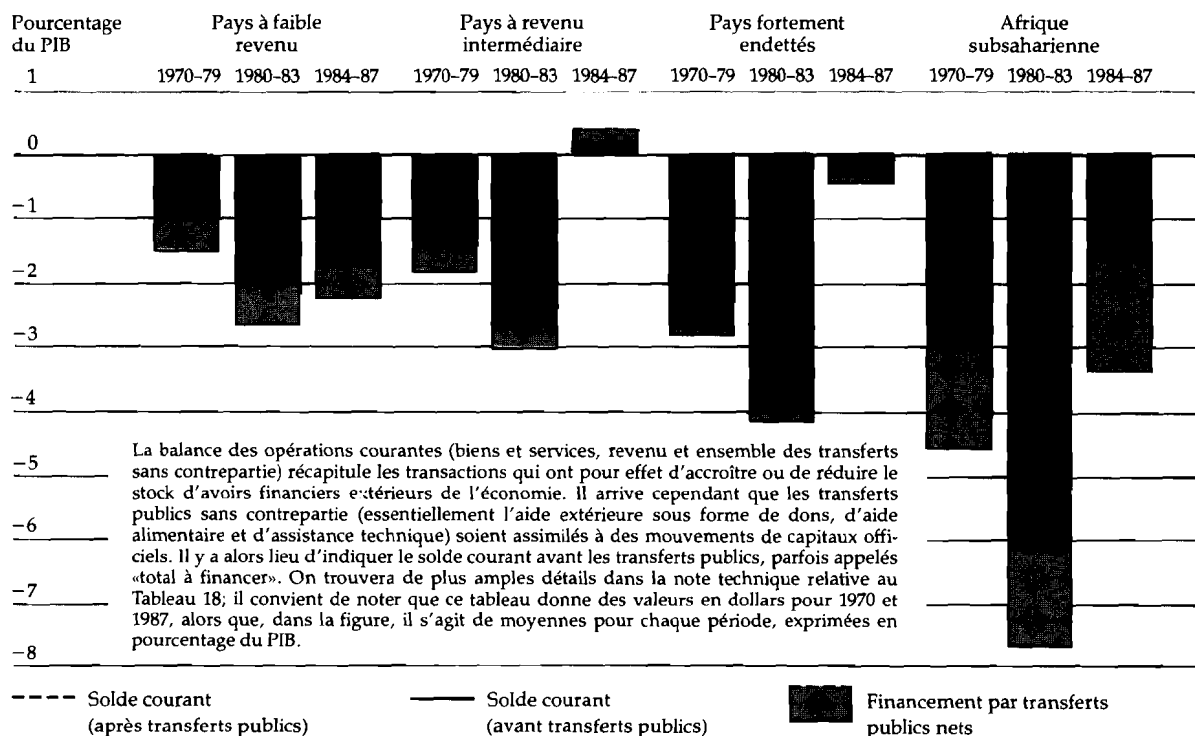


Note : Les termes et méthodes utilisés sont expliqués dans les notes techniques relatives aux Tableaux 27 et 32.

Part de l'agriculture dans le PIB



Balances extérieures des pays à revenu faible ou intermédiaire



Note : Les termes et méthodes utilisés sont expliqués dans les notes techniques relatives au Tableau 18.

Tableau 1. Indicateurs de base

	Population (millions d'habitants) milieu de 1987	Super- ficie (milliers de km ²)	PNB par habitant ^a		Taux annuel moyen d'inflation ^a (%)		Espérance de vie à la naissance (années) 1987
			Dollars 1987	Croissance annuelle moyenne (%) 1965-87	1965-80	1980-87	
Pays à faible revenu	2.822,9 t	37.015 t	290 w	3,1 w	8,9 w	8,6 w	61 w
Chine et Inde	1.866,1 t	12.849 t	300 w	3,9 w	2,9 w	5,5 w	65 w
Autres pays à faible revenu	956,9 t	24.166 t	280 w	1,5 w	18,2 w	13,3 w	54 w
1 Ethiopie	44,8	1.222	130	0,1	3,4	2,6	47
2 Bhoutan	1,3	47	150	48
3 Tchad	5,3	1.284	150	-2,0	6,3	5,3	46
4 Zaïre	32,6	2.345	150	-2,4	24,7	53,5	52
5 Bangladesh	106,1	144	160	0,3	14,9	11,1	51
6 Malawi	7,9	118	160	1,4	7,0	12,4	46
7 Népal	17,6	141	160	0,5	7,8	8,8	51
8 RDP lao	3,8	237	170	46,5	48
9 Mozambique	14,6	802	170	26,9	48
10 Tanzanie	23,9	945	180	-0,4	9,9	24,9	53
11 Burkina Faso	8,3	274	190	1,6	6,2	4,4	47
12 Madagascar	10,9	587	210	-1,8	7,9	17,4	54
13 Mali	7,8	1.240	210	4,2	47
14 Burundi	5,0	28	250	1,6	8,5	7,5	49
15 Zambie	7,2	753	250	-2,1	6,4	28,7	53
16 Niger	6,8	1.267	260	-2,2	7,5	4,1	45
17 Ouganda	15,7	236	260	-2,7	21,2	95,2	48
18 Chine	1.068,5	9.561	290	5,2	0,0	4,2	69
19 Somalie	5,7	638	290	0,3	10,5	37,8	47
20 Togo	3,2	57	290	0,0	6,9	6,6	53
21 Inde	797,5	3.288	300	1,8	7,6	7,7	58
22 Rwanda	6,4	26	300	1,6	12,4	4,5	49
23 Sierra Leone	3,8	72	300	0,2	8,0	50,0	41
24 Bénin	4,3	113	310	0,2	7,4	8,2	50
25 Rép. centrafricaine	2,7	623	330	-0,3	8,5	7,9	50
26 Kenya	22,1	583	330	1,9	7,3	10,3	58
27 Soudan	23,1	2.506	330	-0,5	11,5	31,7	50
28 Pakistan	102,5	796	350	2,5	10,3	7,3	55
29 Haïti	6,1	28	360	0,5	7,3	7,9	55
30 Lesotho	1,6	30	370	4,7	8,0	12,3	56
31 Nigéria	106,6	924	370	1,1	13,7	10,1	51
32 Ghana	13,6	239	390	-1,6	22,8	48,3	54
33 Sri Lanka	16,4	66	400	3,0	9,4	11,8	70
34 Yémen, RDP	2,3	333	420	5,0	51
35 Mauritanie	1,9	1.031	440	-0,4	7,7	9,8	46
36 Indonésie	171,4	1.905	450	4,5	34,2	8,5	60
37 Libéria	2,3	111	450	-1,6	6,3	1,5	54
38 Afghanistan	..	648	4,9
39 Birmanie	39,3	677	60
40 Guinée	6,5	246	2,9	..	42
41 Kampuchea dém.	..	181
42 Viet Nam	65,0	330	66
Pays à revenu intermédiaire	1.038,5 t	36.118 t	1.810 w	2,5 w	20,4 w	62,3 w	65 w
Tranche inférieure	609,6 t	16.781 t	1.200 w	2,2 w	16,9 w	36,7 w	64 w
43 Sénégal	7,0	196	520	-0,6	6,5	9,1	48
44 Bolivie	6,7	1.099	580	-0,5	15,7	601,8	53
45 Zimbabwe	9,0	391	580	0,9	6,4	12,4	58
46 Philippines	58,4	300	590	1,7	11,7	16,7	63
47 Yémen, Rép. arabe du	8,5	195	590	11,4	51
48 Maroc	23,3	447	610	1,8	6,1	7,3	61
49 Egypte, Rép. arabe d'	50,1	1.002	680	3,5	7,3	9,2	61
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	3,7	462	700	0,8	7,5	4,4	54
51 Rép. dominicaine	6,7	49	730	2,3	6,8	16,3	66
52 Côte d'Ivoire	11,1	322	740	1,0	9,5	4,4	52
53 Honduras	4,7	112	810	0,7	5,6	4,9	64
54 Nicaragua	3,5	130	830	-2,5	8,9	86,6	63
55 Thaïlande	53,6	514	850	3,9	6,3	2,8	64
56 El Salvador	4,9	21	860	-0,4	7,0	16,5	62
57 Congo, Rép. populaire du	2,0	342	870	4,2	6,6	1,8	59
58 Jamaïque	2,4	11	940	-1,5	12,8	19,4	74
59 Guatemala	8,4	109	950	1,2	7,1	12,7	62
60 Cameroun	10,9	475	970	3,8	8,9	8,1	56
61 Paraguay	3,9	407	990	3,4	9,4	21,0	67
62 Equateur	9,9	284	1.040	3,2	10,9	29,5	65
63 Botswana	1,1	582	1.050	8,9	8,1	8,4	59
64 Tunisie	7,6	164	1.180	3,6	6,7	8,2	65
65 Turquie	52,6	781	1.210	2,6	20,7	37,4	64
66 Colombie	29,5	1.139	1.240	2,7	17,4	23,7	66
67 Chili	12,5	757	1.310	0,2	129,9	20,6	72

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Population (millions d'habitants) milieu de 1987	Super- ficie (milliers de km ²)	PNB par habitant ^a		Taux annuel moyen d'inflation ^a (%)		Espérance de vie à la naissance (années) 1987
			Dollars 1987	Croissance annuelle moyenne (%) 1965-87	1965-80	1980-87	
68 Pérou	20,2	1.285	1.470	0,2	20,5	101,5	61
69 Maurice	1,0	2	1.490	3,2	11,4	8,1	67
70 Jordanie	3,8	98	1.560	2,8	66
71 Costa Rica	2,6	51	1.610	1,5	11,3	28,6	74
72 Rép. arabe syrienne	11,2	185	1.640	3,3	8,3	11,0	65
73 Malaisie	16,5	330	1.810	4,1	4,9	1,1	70
74 Mexique	81,9	1.973	1.830	2,5	13,0	68,9	69
75 Afrique du Sud	33,1	1.221	1.890	0,6	10,0	13,8	60
76 Pologne	37,7	313	1.930	29,2	71
77 Liban	..	10	9,3
Tranche supérieure	432,5 t	20.272 t	2.710 w	2,9 w	23,2 w	86,8 w	67 w
78 Brésil	141,4	8.512	2.020	4,1	31,3	166,3	65
79 Uruguay	3,0	176	2.190	1,4	57,8	54,5	71
80 Hongrie	10,6	93	2.240	3,8	2,6	5,7	70
81 Panama	2,3	77	2.240	2,4	5,4	3,3	72
82 Argentine	31,1	2.767	2.390	0,1	78,2	298,7	71
83 Yougoslavie	23,4	256	2.480	3,7	15,3	57,2	71
84 Algérie	23,1	2.382	2.680	3,2	9,8	5,6	63
85 Corée, Rép. dc	42,1	98	2.690	6,4	18,8	5,0	69
86 Gabon	1,1	268	2.700	1,1	12,7	2,6	52
87 Portugal	10,2	92	2.830	3,2	11,5	20,8	73
88 Venezuela	18,3	912	3.230	-0,9	10,4	11,4	70
89 Grèce	10,0	132	4.020	3,1	10,5	19,7	76
90 Trinité-et-Tobago	1,2	5	4.210	1,3	14,0	6,2	70
91 Libye	4,1	1.760	5.460	-2,3	15,4	0,1	61
92 Oman	1,3	212	5.810	8,0	17,6	-6,5	55
93 Iran, Rép. islamique d'	47,0	1.648	15,6	..	63
94 Iraq	17,1	435	64
95 Roumanie	22,9	238	70
Pays à revenu faible/intermédiaire	3.861,4 t	73.133 t	700 w	2,7 w	16,5 w	43,9 w	62 w
Afrique subsaharienne	441,7 t	20.999 t	330 w	0,6 w	12,3 w	15,2 w	51 w
Asie de l'Est	1.512,7 t	14.019 t	470 w	5,1 w	8,8 w	5,4 w	68 w
Asie du Sud	1.080,9 t	5.158 t	290 w	1,8 w	8,4 w	7,8 w	57 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	389,6 t	11.430 t	1.940 w	2,5 w	13,1 w	23,7 w	64 w
Amérique latine et Caraïbes	403,5 t	20.306 t	1.790 w	2,1 w	29,3 w	109,1 w	66 w
17 pays fortement endettés	582,5 t	21.213 t	1.430 w	2,0 w	26,0 w	91,2 w	63 w
Pays à revenu élevé	777,2 t	33.757 t	14.430 w	2,3 w	7,9 w	5,2 w	76 w
Pays membres de l'OCDE	746,6 t	31.085 t	14.670 w	2,3 w	7,6 w	5,0 w	76 w
†Autres	30,6 t	2.673 t	7.880 w	3,5 w	15,9 w	13,3 w	70 w
96 Espagne	38,8	505	6.010	2,3	12,3	10,7	77
97 Irlande	3,6	70	6.120	2,0	12,0	10,2	74
98 †Arabie saoudite	12,6	2.150	6.200	4,0	17,2	-2,8	63
99 †Israël	4,4	21	6.800	2,5	25,2	159,0	75
100 Nouvelle-Zélande	3,3	269	7.750	0,9	10,2	11,5	75
101 †Singapour	2,6	1	7.940	7,2	4,9	1,3	73
102 †Hong Kong	5,6	1	8.070 ^b	6,2 ^b	8,1	6,7	76
103 Italie	57,4	301	10.350	2,7	11,2	11,5	77
104 Royaume-Uni	56,9	245	10.420	1,7	11,2	5,7	75
105 Australie	16,2	7.687	11.100	1,8	9,2	7,8	76
106 Belgique	9,9	31	11.480	2,6	6,7	5,1	75
107 Pays-Bas	14,7	37	11.860	2,1	7,3	2,3	77
108 Autriche	7,6	84	11.980	3,1	5,8	4,3	74
109 France	55,6	547	12.790	2,7	8,0	7,7	77
110 Allemagne, Rép. féd. d'	61,2	249	14.400	2,5	5,2	2,9	75
111 Finlande	4,9	337	14.470	3,2	10,5	7,2	76
112 †Koweït	1,9	18	14.610	-4,0	16,3	-4,6	73
113 Danemark	5,1	43	14.930	1,9	9,3	6,8	75
114 Canada	25,9	9.976	15.160	2,7	7,1	5,0	77
115 Suède	8,4	450	15.550	1,8	8,0	7,9	77
116 Japon	122,1	378	15.760	4,2	7,8	1,4	78
117 †Emirats arabes unis	1,5	84	15.830	-0,3	71
118 Norvège	4,2	324	17.190	3,5	7,7	6,1	77
119 Etats-Unis	243,8	9.373	18.530	1,5	6,5	4,3	75
120 Suisse	6,5	41	21.330	1,4	5,3	3,9	77
Total des pays déclarants	4.638,6 t	106.890 t	3.010 w	1,5 w	9,8 w	13,7 w	65 w
Exportateurs de pétrole	578,4 t	17.303 t	1.520 w	2,1 w	15,0 w	20,1 w	61 w
Pays non membres non déclarants	371,5 t	26.645 t	69 w

Note: Voir à l'encadré A.1 les pays qui ont moins de 1 million d'habitants. † Pays classés par les Nations Unies ou considérés par leur gouvernement comme pays en développement. a. Voir notes techniques. b. Chiffres du PIB.

Tableau 2. Croissance de la production

	Taux annuel moyen de croissance (%)									
	PIB		Agriculture		Industrie		(Secteur manufacturier) ^a		Services, etc.	
	1965-80	1980-87	1965-80	1980-87	1965-80	1980-87	1965-80	1980-87	1965-80	1980-87
Pays à faible revenu	5,4 w	6,1 w	2,7 w	4,0 w	8,7 w	8,6 w	8,1 w	10,3 w	5,7 w	5,1 w
Chine et Inde	5,3 w	8,5 w	2,9 w	5,1 w	8,0 w	12,0 w	7,9 w	11,7 w	5,7 w	6,9 w
Autres pays à faible revenu	5,5 w	1,7 w	2,3 w	1,9 w	10,0 w	0,2 w	9,0 w	3,9 w	5,7 w	2,9 w
1 Ethiopie	2,7	0,9	1,2	-2,1	3,5	3,8	5,1	3,8	5,2	3,5
2 Bhoutan
3 Tchad ^b	0,1	5,1	..	2,6	..	10,0	..	8,5	..	6,3
4 Zaïre ^b	1,3	1,6	..	3,2	..	3,6	..	0,6	..	-1,2
5 Bangladesh ^b	2,4	3,8	1,5	2,4	3,8	4,7	6,8	2,4	3,4	5,2
6 Malawi	5,8	2,6	..	2,5	..	1,9	3,0
7 Népal	1,9	4,7	1,1	4,2
8 RDP lao	..	5,3
9 Mozambique	..	-2,6	..	-11,1	..	-8,4	6,2
10 Tanzanie	3,7	1,7	1,6	3,8	4,2	-2,4	5,6	-3,5	6,7	0,8
11 Burkina Faso	..	5,6	..	6,1	..	3,9	5,8
12 Madagascar ^b	1,6	0,3	..	2,2	..	-2,0	-0,5
13 Mali ^b	3,9	3,4	2,8	0,3	1,8	9,8	7,6	5,9
14 Burundi	3,5	2,6	3,3	1,7	7,8	4,9	6,0	6,6	2,7	3,5
15 Zambie ^b	1,9	-0,1	2,2	3,2	2,1	-0,7	5,3	0,8	1,5	-0,6
16 Niger ^b	0,3	-1,9	-3,4	2,8	11,4	-4,3	3,4	-8,0
17 Ouganda	0,8	0,4	1,2	-0,5	-4,1	1,4	-3,7	-0,9	1,1	3,0
18 Chine	6,4	10,4	3,0	7,4	10,0	13,2	9,5 ^c	12,6 ^c	7,0	7,6
19 Somalie	3,3	2,2	..	2,8	..	1,0	..	-0,5	..	0,9
20 Togo ^b	4,5	-0,5	1,9	0,8	6,8	-1,6	5,4	-0,7
21 Inde	3,7	4,6	2,8	0,8	4,0	7,2	4,3	8,3	4,6	6,1
22 Rwanda ^b	5,0	2,4	..	1,1	..	4,8	..	2,5	..	3,9
23 Sierra Leone	2,6	0,7	2,3	1,6	-1,0	-2,3	4,3	0,6	5,8	1,3
24 Bénin	2,1	2,8	..	2,5	..	8,3	..	4,6	..	1,3
25 Rép. centrafricaine	2,6	2,0	2,1	2,4	5,3	2,2	..	0,3	2,0	1,6
26 Kenya	6,4	3,8	4,9	3,4	9,8	3,0	10,5	4,3	6,4	4,4
27 Soudan	3,8	-0,1	2,9	0,8	3,1	2,1	..	1,6	4,9	-1,3
28 Pakistan	5,1	6,6	3,3	3,4	6,4	9,1	5,7	8,9	5,9	7,1
29 Haïti ^b	2,9	-0,4
30 Lesotho	5,9	2,3	..	0,4	..	0,4	..	12,9	..	4,0
31 Nigéria	6,9	-1,7	1,7	0,6	13,1	-4,4	14,6	-2,1	7,6	-0,3
32 Ghana ^b	1,4	1,4	1,6	0,0	1,4	0,1	2,5	1,3	1,1	4,2
33 Sri Lanka	4,0	4,6	2,7	3,1	4,7	4,2	3,2	6,2	4,6	5,7
34 Yémen, RDP ^b
35 Mauritanie	2,0	1,4	-2,0	1,5	2,2	5,1	6,5	-1,3
36 Indonésie ^b	8,0	3,6	4,3	3,0	11,9	2,1	12,0	7,8	7,3	5,6
37 Libéria	3,3	-1,3	5,5	1,2	2,2	-6,0	10,0	-5,0	2,4	-0,8
38 Afghanistan	2,9
39 Birmanie
40 Guinée ^b	3,8
41 Kampuchea dém.
42 Viet Nam
Pays à revenu intermédiaire	6,2 w	2,8 w	3,4 w	2,5 w	6,0 w	2,9 w	8,1 w	3,0 w	7,3 w	3,1 w
Tranche inférieure	5,7 w	2,1 w	3,5 w	2,3 w	6,0 w	1,8 w	6,9 w	2,1 w	6,3 w	2,3 w
43 Sénégal ^b	2,1	3,3	1,4	4,2	4,8	4,3	3,4	4,3	1,3	2,4
44 Bolivie ^b	4,5	-2,1	3,8	2,5	3,7	-6,6	5,4	-6,9	5,6	-1,1
45 Zimbabwe	4,4	2,4	..	2,3	..	1,4	..	1,8	..	3,3
46 Philippines ^b	5,9	-0,5	4,6	1,8	8,0	-2,8	7,5	-1,1	5,2	0,0
47 Yémen, Rép. arabe du ^b	..	5,6	..	2,3	..	8,7	..	14,2	..	6,0
48 Maroc ^b	5,4	3,2	2,2	3,6	6,1	1,2	5,9	1,5	6,5	4,3
49 Egypte, Rép. arabe d'	6,8	6,3	2,7	2,7	6,9	5,5	..	6,1	9,4	8,1
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée ^b	4,6	3,0	3,2	2,2	..	5,3	..	1,0	..	2,0
51 Rép. dominicaine ^b	7,3	1,6	4,6	1,0	10,9	1,0	8,9	0,4	6,7	1,3
52 Côte d'Ivoire	6,8	2,2	3,3	1,6	10,4	-2,4	9,1	8,2	8,6	4,2
53 Honduras	5,0	1,3	2,0	1,7	6,8	1,2	7,5	1,9	6,2	1,1
54 Nicaragua ^b	2,6	-0,3	3,3	-0,2	4,2	0,4	5,2	0,6	1,4	-0,9
55 Thaïlande ^b	7,2	5,6	4,6	3,7	9,5	5,9	11,2	6,0	7,6	6,4
56 El Salvador ^b	4,3	-0,4	3,6	-1,6	5,3	0,0	4,6	-0,3	4,3	0,2
57 Congo, Rép. populaire du ^b	6,4	5,5	3,1	1,5	10,3	10,9	..	9,7	4,7	-1,9
58 Jamaïque ^b	1,3	0,4	0,5	1,4	-0,1	-0,4	0,4	1,7	2,7	0,8
59 Guatemala ^b	5,9	-0,7
60 Cameroun ^b	5,1	7,0	4,2	2,4	7,8	11,0	7,0	8,5	4,8	6,9
61 Paraguay ^b	6,9	1,3	4,9	2,0	9,1	-0,3	7,0	0,8	7,5	1,9
62 Equateur ^c	8,7	1,5	3,4	3,6	13,7	1,4	11,5	0,2	7,6	0,9
63 Botswana ^b	14,2	13,0	9,7	-7,8	24,0	19,2	13,5	4,5	11,5	9,5
64 Tunisie	6,6	3,6	5,5	4,2	7,4	2,7	9,9	6,1	6,5	4,1
65 Turquie	6,3	5,2	3,2	3,3	7,2	6,7	7,5	8,2	7,6	5,0
66 Colombie	5,6	2,9	4,3	2,1	5,5	5,2	6,2	3,2	6,4	2,0
67 Chili ^b	1,9	1,0	1,6	3,6	0,8	1,5	0,6	0,9	2,7	0,3

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

Taux annuel moyen de croissance (%)

	PIB		Agriculture		Industrie		(Secteur manufacturier) ^a		Services, etc.	
	1965-80	1980-87	1965-80	1980-87	1965-80	1980-87	1965-80	1980-87	1965-80	1980-87
68 Pérou ^b	3,9	1,2	1,0	3,0	4,4	0,5	3,8	1,5	4,3	1,4
69 Maurice	5,6	5,5	..	5,2	..	8,7	..	10,9	..	4,1
70 Jordanie	..	4,3	..	4,1	..	4,5	..	3,1	..	4,3
71 Costa Rica ^b	6,2	1,8	4,2	1,7	8,7	2,0	6,0	1,7
72 Rép. arabe syrienne ^b	8,7	0,3	4,8	-1,1	11,8	1,5	9,0	0,3
73 Malaisie ^b	7,4	4,5	..	3,4	..	5,8	..	6,3	..	3,8
74 Mexique ^b	6,5	0,5	3,2	1,4	7,6	-0,3	7,4	0,0	6,6	0,8
75 Afrique du Sud	4,1	1,0	..	0,3	..	-0,1	..	-0,5	..	2,3
76 Pologne ^b
77 Liban ^b	-1,2
Tranche supérieure	6,7 w	3,4 w	3,4 w	2,6 w	5,8 w	3,7 w	9,2 w	4,1 w	8,2 w	3,8 w
78 Brésil	9,0	3,3	3,8	2,6	9,8	2,4	9,6	1,2	10,0	4,1
79 Uruguay	2,4	-1,3	1,0	0,2	3,1	-3,2	..	-1,6	2,3	-0,6
80 Hongrie ^b	5,6	1,7	2,7	2,5	6,4	1,3	6,2	1,8
81 Panama ^b	5,5	2,6	2,4	2,5	5,9	-0,8	4,7	0,7	6,0	3,5
82 Argentine ^b	3,5	-0,3	1,4	1,6	3,3	-0,9	2,7	0,0	4,0	-0,3
83 Yougoslavie	6,0	1,5	3,1	1,4	7,8	1,4	5,5	1,6
84 Algérie ^b	7,5	3,8	5,6	6,0	8,1	4,3	9,5	8,5	7,2	2,6
85 Corée, Rép. de ^b	9,5	8,6	3,0	4,4	16,5	10,8	18,7	10,6	9,3	7,7
86 Gabon ^b	9,5	0,6
87 Portugal	..	1,4	..	-0,9	..	1,0	1,4
88 Venezuela ^b	3,7	0,2	3,9	3,5	1,5	-0,9	5,8	3,0	6,3	0,8
89 Grèce	5,6	1,4	2,3	-0,1	7,1	0,4	8,4	0,0	6,2	2,5
90 Trinité-et-Tobago	5,1	-6,1	0,0	4,5	5,0	-8,6	2,6	-9,5	5,8	-3,4
91 Libye	4,2	..	10,7	..	1,2	..	13,7	..	15,5	..
92 Oman ^b	15,2	12,7	..	9,4	..	15,1	..	37,9	..	12,2
93 Iran, Rép. islamique d'	6,2	..	4,5	..	2,4	..	10,0	..	13,6	..
94 Iraq
95 Roumanie
Pays à revenu faible/intermédiaire	5,9 w	4,0 w	3,0 w	3,4 w	6,7 w	5,1 w	8,1 w	6,0 w	6,9 w	3,6 w
Afrique subsaharienne	5,1 w	0,4 w	1,7 w	1,2 w	9,5 w	-1,2 w	8,8 w	0,6 w	5,5 w	1,2 w
Asie de l'Est	7,2 w	8,0 w	3,3 w	5,9 w	10,8 w	10,1 w	10,7 w	10,4 w	7,6 w	6,4 w
Asie du Sud	3,8 w	4,8 w	2,7 w	1,4 w	4,3 w	7,2 w	4,5 w	8,0 w	4,7 w	6,1 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	6,2 w	..	3,5 w	..	5,0 w	8,6 w	..
Amérique latine et Caraïbes	6,0 w	1,4 w	3,2 w	2,2 w	6,0 w	0,8 w	6,9 w	0,6 w	6,7 w	1,8 w
17 pays fortement endettés	6,1 w	1,1 w	2,8 w	1,8 w	6,9 w	0,2 w	7,2 w	0,4 w	6,7 w	1,7 w
Pays à revenu élevé	3,7 w	2,6 w	0,8 w	2,8 w	3,2 w	2,3 w	3,6 w	3,3 w	3,7 w	2,7 w
Pays membres de l'OCDE	3,6 w	2,7 w	0,8 w	2,6 w	3,1 w	2,6 w	3,6 w	3,2 w	3,7 w	2,7 w
†Autres	8,1	-2,6 w	..	10,1 w	..	-8,1 w	..	4,8 w	..	4,1 w
96 Espagne ^b	4,6	2,1	2,6	0,9	5,1	0,4	5,9	0,4	4,1	2,1
97 Irlande	5,3	0,9	..	2,2	..	1,7	-0,0
98 †Arabie saoudite ^b	11,3	-5,3	4,1	10,3	11,6	-10,4	8,1	6,1	10,5	4,4
99 †Israël ^b	6,8	2,2
100 Nouvelle-Zélande ^b	2,5	2,9	..	3,1	..	4,0	..	3,3	..	2,1
101 †Singapour ^b	10,1	5,4	2,8	-3,9	11,9	4,0	13,2	3,3	9,4	6,4
102 †Hong Kong	8,6	5,8
103 Italie ^b	3,8	2,1	0,8	0,8	4,0	0,5	5,1	0,9	4,1	2,9
104 Royaume-Uni	2,4	2,6	1,6 ^d	3,2	-0,5 ^d	1,8	-1,2 ^d	1,3	2,2 ^d	2,6
105 Australie ^b	4,2	3,2	2,7	5,0	3,0	1,9	1,3	0,4	5,7	3,1
106 Belgique ^b	3,9	1,3	0,5	2,6	4,4	1,1	4,7	2,3	3,8	1,2
107 Pays-Bas ^b	4,1	1,5	4,7	5,4	4,0	..	4,8	..	4,4	..
108 Autriche ^b	4,3	1,6	2,2	0,8	4,5	1,1	4,7	1,6	4,4	1,9
109 France ^b	4,3	1,6	1,0	2,6	4,3	-0,1	5,2	-0,5	4,6	2,3
110 Allemagne, Rép. féd. d' ^b	3,3	1,6	1,4	1,9	2,8	0,4	3,3	1,0	3,7	2,1
111 Finlande	4,0	2,8	0,0	-1,1	4,4	2,7	4,9	3,1	4,7	3,9
112 †Koweït ^b	1,3	-1,1	..	23,6	..	-2,3	..	1,4	..	-0,9
113 Danemark	2,9	2,5	0,8	4,3	1,8	3,1	3,1	2,2	3,5	2,2
114 Canada	5,0	2,9	0,7	2,6	3,5	3,0	3,8	3,6	6,7	2,1
115 Suède	2,9	1,3	-0,2	1,5	2,3	2,6	2,4	2,5	3,4	1,8
116 Japon ^b	6,3	3,8	0,8	0,8	8,5	4,9	9,4	6,7	5,2	3,1
117 †Emirats arabes unis	..	-4,3	..	11,6	..	-8,4	..	9,6	..	4,8
118 Norvège	4,4	3,7	-0,4	2,0	5,6	4,4	2,6	1,8	4,2	3,5
119 Etats-Unis ^b	2,7	3,1	1,0	3,5	1,7	2,9	2,5	3,9	3,4	3,0
120 Suisse ^b	2,0	1,7
Total des pays déclarants	4,1 w	2,9 w	2,2 w	3,2 w	3,9 w	2,5 w	4,3 w	3,7 w	4,2 w	2,9 w
Exportateurs de pétrole	6,5 w	0,7 w	3,1 w	2,4 w	6,3 w	-1,5 w	7,7 w	2,8 w	7,7 w	2,7 w
Pays non membres non déclarants

a. L'industrie manufacturière étant généralement la branche la plus dynamique du secteur industriel, son taux de croissance est indiqué séparément. b. Le PIB et ses composantes sont indiqués aux prix d'acquisition. c. Estimation de la Banque mondiale. d. Données relatives à la période 1973-80.

Tableau 3. Structure de la production

	PIB ^a		Répartition du produit intérieur brut (%)							
	(millions de dollars)		Agriculture		Industrie		(Secteur manufacturier) ^b		Services, etc.	
	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987
Pays à faible revenu	155.450 t	756.130 t	43 w	31 w	27 w	37 w	20 w	..	30 w	32 w
Chine et Inde	111.850 t	514.210 t	42 w	30 w	31 w	41 w	24 w	..	27 w	29 w
Autres pays à faible revenu	42.880 t	239.390 t	45 w	33 w	17 w	27 w	9 w	12 w	38 w	40 w
1 Ethiopie	1.180	4.800	58	42	14	18	7	12	28	40
2 Bhoutan ^c	..	250	..	57	..	16	..	4	..	32
3 Tchad ^c	290	980	42	43	15	18	12	15	43	39
4 Zaïre ^c	3.140	5.770	21	32	26	33	16	..	53	35
5 Bangladesh ^c	4.380	17.600	53	47	11	13	5	7	36	39
6 Malawi	220	1.110	50	37	13	18	37	45
7 Népal	730	2.560	65	57	11	14	3	5	23	29
8 RDP lao	..	700
9 Mozambique	..	1.490	..	50	..	12	38
10 Tanzanie	790	3.080	46	61	14	8	8	5	40	31
11 Burkina Faso	260	1.650	53	38	20	25	..	15	27	38
12 Madagascar ^c	670	2.070	37	43	16	16	17	..	53	42
13 Mali ^c	260	1.960	65	54	9	12	5	6	25	35
14 Burundi	150	1.150	..	59	..	14	..	9	..	27
15 Zambie ^c	1.060	2.030	14	12	54	36	6	23	32	52
16 Niger ^c	670	2.160	68	34	3	24	2	9	29	42
17 Ouganda	1.100	3.560	52	76	13	5	8	5	35	19
18 Chine	65.590	293.380	39	31	38	49	30 ^d	34 ^d	23	20
19 Somalie	220	1.890	71	65	6	9	3	5	24	26
20 Togo ^c	190	1.230	45	29	21	18	10	7	34	54
21 Inde	46.260	220.830	47	30	22	30	15	20	31	40
22 Rwanda ^c	150	2.100	75	37	7	23	2	16	18	40
23 Sierra Leone	320	900	34	45	28	19	6	4	38	36
24 Bénin	220	1.570	59	46	8	14	..	4	33	39
25 Rép. centrafricaine	140	1.010	46	41	16	13	4	8	38	46
26 Kenya	920	6.930	35	31	18	19	11	11	47	50
27 Soudan	1.330	8.210	54	37	9	15	4	8	37	48
28 Pakistan	5.450	31.650	40	23	20	28	14	17	40	49
29 Haïti ^c	350	2.250
30 Lesotho	50	270	65	21	5	28	1	15	30	51
31 Nigéria	5.850	24.390	54	30	13	43	6	8	33	27
32 Ghana ^c	2.050	5.080	44	51	19	16	10	10	38	33
33 Sri Lanka	1.770	6.040	28	27	21	27	17	16	51	46
34 Yémen, RDP ^c	..	840	..	16	..	23	61
35 Mauritanie	160	840	32	37	36	22	4	..	32	41
36 Indonésie ^c	3.840	69.670	56	26	13	33	8	14	31	41
37 Libéria	270	990	27	37	40	28	3	5	34	35
38 Afghanistan	600
39 Birmanie ^c
40 Guinée ^c	520
41 Kampouchea dém.
42 Viet Nam
Pays à revenu intermédiaire	198.180 t	1.959.680 t	20 w	..	34 w	..	19 w	..	46 w	..
Tranche inférieure	102.382 t	737.643 t	21 w	..	29 w	..	18 w	..	50 w	..
43 Sénégal ^c	810	4.720	25	22	18	27	14	17	56	52
44 Bolivie ^c	710	4.470	23	24	31	24	15	13	46	53
45 Zimbabwe	960	5.240	18	11	35	43	20	31	47	46
46 Philippines ^c	6.010	34.580	26	24	28	33	20	25	46	43
47 Yémen, Rép. arabe du ^c	..	4.270	..	28	..	17	..	12	..	55
48 Maroc ^c	2.950	16.750	23	19	28	31	16	18	49	50
49 Egypte, Rép. arabe d' ¹	4.550	34.470	29	21	27	25	..	14	45	54
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée ^c	340	3.030	42	34	18	26	..	9	41	40
51 Rép. dominicaine ^c	890	4.910	23	17	22	30	16	16	55	53
52 Côte d'Ivoire	760	7.650	47	36	19	25	11	16	33	39
53 Honduras	460	3.530	40	22	19	24	12	15	41	55
54 Nicaragua ^c	570	3.200	25	27	24	34	18	28	51	46
55 Thaïlande ^c	4.390	48.200	32	16	23	35	14	24	45	49
56 El Salvador ^c	800	4.750	29	14	22	22	18	17	49	64
57 Congo, Rép. populaire du ^c	200	2.150	19	12	19	33	..	8	62	55
58 Jamaïque ^c	970	2.860	10	6	37	41	17	22	53	53
59 Guatemala ^c	1.330	7.040
60 Cameroun ^c	810	12.660	33	24	20	31	10	13	47	45
61 Paraguay ^c	440	4.570	37	27	19	26	16	16	45	47
62 Equateur ^c	1.150	10.610	27	16	22	31	18	19	50	53
63 Botswana ^c	50	1.520	34	3	19	57	12	6	47	40
64 Tunisie	880	8.450	22	18	24	32	9	15	54	50
65 Turquie	7.660	60.820	34	17	25	36	16	26	41	46
66 Colombie	5.570	31.940	30	19	25	35	18	19	46	46
67 Chili ^c	5.940	18.950	9	..	40	..	24	..	52	..

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	PIB ^a (millions de dollars)		Répartition du produit intérieur brut (%)							
			Agriculture		Industrie		(Secteur manufacturier) ^b		Services, etc.	
	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987
68 Pérou ^c	5.020	45.150	18	11	30	33	17	23	53	56
69 Maurice	190	1.480	16	15	23	32	14	24	61	53
70 Jordanie	...	4.270	...	9	...	28	...	13	...	64
71 Costa Rica ^c	590	4.310	24	18	23	29	53	53
72 Rép. arabe syrienne ^c	1.470	23.990	29	27	22	19	49	54
73 Malaisie ^c	3.130	31.230	28	...	25	...	9	...	47	...
74 Mexique ^c	21.640	141.940	14	9	27	34	20	25	59	57
75 Afrique du Sud	10.540	74.260	10	6	42	44	23	23	48	50
76 Pologne ^c
77 Liban ^c	1.150	...	12	...	21	67	...
Tranche supérieure	96.080 t	1.240.630 t	19 w	...	38 w	...	20 w	...	43 w	...
78 Brésil	19.450	299.230	19	11	33	38	26	28	48	51
79 Uruguay	930	6.420	15	13	32	32	...	27	53	55
80 Hongrie ^c e	...	26.060	...	15	...	40	44
81 Panama ^c	660	5.490	18	9	19	18	12	8	63	73
82 Argentine ^c	16.500	71.530	17	13	42	43	33	31	42	44
83 Yougoslavie	11.190	59.960	23	11	42	43	35	45
84 Algérie ^c	3.170	64.600	15	12	34	42	11	12	51	45
85 Corée, Rép. de ^c	3.000	121.310	38	11	25	43	18	30	37	46
86 Gabon ^c	230	3.500	26	11	34	41	40	48
87 Portugal	...	34.290	...	9	...	40	51
88 Venezuela ^c	9.820	49.610	6	6	40	38	...	22	55	56
89 Grèce	5.270	40.900	24	16	26	29	16	18	49	56
90 Trinité-et-Tobago	690	4.260	8	4	48	39	...	10	44	57
91 Libye	1.500	...	5	...	63	...	3	...	33	...
92 Oman ^c	60	8.150	61	3	23	43	0	6	16	54
93 Iran, Rép. islamique d'	6.170	...	26	...	36	...	12	...	38	...
94 Iraq	2.430	...	18	...	46	...	8	...	36	...
95 Roumanie
Pays à revenu faible/intermédiaire	356.860 t	2.687.970 t	30 w	...	31 w	...	20 w	...	39 w	...
Afrique subsaharienne	26.770 t	128.840 t	43 w	33 w	19 w	28 w	9 w	11 w	39 w	40 w
Asie de l'Est	90.670 t	708.540 t	38 w	21 w	34 w	45 w	26 w	...	28 w	35 w
Asie du Sud	60.260 t	288.260 t	46 w	31 w	21 w	28 w	14 w	18 w	34 w	41 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	68.330 t	...	24 w	...	35 w	40 w	...
Amérique latine et Caraïbes	95.000 t	730.300 t	16 w	...	33 w	...	23 w	...	51 w	...
17 pays fortement endettés	115.050 t	830.320 t	19 w	...	33 w	...	21 w	...	48 w	...
Pays à revenu élevé	1.391.660 t	12.370.800 t	5 w	...	41 w	...	30 w	...	55 w	...
Pays membres de l'OCDE	1.373.380 t	12.130.500 t	5 w	...	41 w	...	30 w	...	55 w	...
†Autres	10.980 t	209.050 t	5 w	...	54 w	...	11 w	...	41 w	...
96 Espagne ^c	23.750	287.970	15	6	36	37	...	27	49	57
97 Irlande	2.340	21.910	...	10	...	37	53
98 †Arabie saoudite ^c	2.300	71.470	8	4	60	50	9	9	31	46
99 †Israël ^c	3.590	35.000
100 Nouvelle-Zélande ^c	5.410	31.850	...	8	...	31	...	21	...	61
101 †Singapour ^c	970	19.900	3	1	24	38	15	29	74	62
102 †Hong Kong	2.150	36.530	2	0	40	29	24	22	58	70
103 Italie ^c	72.150	748.620	10	4	37	34	25	23	53	61
104 Royaume-Uni	89.100	575.740	3	2	46	38	34	25	51	60
105 Australie ^c	22.920	183.280	9	4	39	33	26	17	52	63
106 Belgique ^c	16.840	142.300	5	2	41	31	30	22	53	67
107 Pays-Bas ^c	19.640	214.420	...	4	...	30	...	19	...	66
108 Autriche ^c	9.480	117.660	9	3	46	37	33	26	45	60
109 France ^c	99.660	873.370	8	4	38	31	27	22	54	66
110 Allemagne, Rép. féd. d' ^c	114.790	1.117.780	4	2	53	38	40	33	43	60
111 Finlande	7.540	77.900	16	7	37	35	23	24	47	58
112 †Koweït ^c	2.100	17.940	0	1	70	51	3	11	29	48
113 Danemark	8.940	85.480	9	5	36	29	23	20	55	66
114 Canada	46.730	373.690	6	3	41	35	27	19	53	62
115 Suède	19.880	137.660	6	3	40	35	28	24	53	62
116 Japon ^c	91.110	2.376.420	9	3	43	41	32	29	48	57
117 †Émirats arabes unis	...	23.720	...	2	...	57	...	10	...	41
118 Norvège ^c	7.080	83.080	8	4	33	35	21	15	59	62
119 États-Unis ^c	700.970	4.497.220	3	2	38	30	28	20	59	68
120 Suisse ^c	13.920	170.880
Total des pays déclarants	1.749.600 t	15.139.800 t	10 w	...	39 w	...	28 w	...	52 w	...
Exportateurs de pétrole	78.020 t	845.520 t	19 w	...	32 w	...	14 w	...	48 w	...
Pays non membres non déclarants

a. Voir notes techniques. b. L'industrie manufacturière étant généralement la branche la plus dynamique du secteur industriel, sa part dans le PIB est indiquée séparément. c. Le PIB et ses composantes sont indiqués aux prix d'acquisition. d. Estimation de la Banque mondiale. e. Les services, etc., comprennent la part non imputée du PIB.

Tableau 4. Agriculture et alimentation

	Valeur ajoutée dans l'agriculture (millions de dollars courants)		Importations de céréales (milliers de tonnes)		Aide alimentaire en céréales (milliers de tonnes)		Consommation d'engrais (centaines de grammes nutritifs par hectare de terre arable)		Indice moyen de production alimentaire par habitant (1979-81 = 100) 1985-87
	1970	1987	1974	1987	1974/75	1986/87	1970 ^a	1986	
	Pays à faible revenu	83.666 t	236.213 t	22.767 t	27.750 t	6.002 t	6.677 t	161 w	
Chine et Inde	55.045 t	155.356 t	11.295 t	15.943 t	1.582 t	791 t	224 w	997 w	119 w
Autres pays à faible revenu	28.413 t	80.006 t	11.472 t	11.807 t	4.420 t	5.886 t	72 w	318 w	106 w
1 Ethiopie	931	2.031	118	609	54	570	4	66	89
2 Bhoutan ^b	..	109	3	18	0	3	..	10	112
3 Tchad ^b	142	418	37	71	20	29	7	13	104
4 Zaïre ^b	585	1.857	343	415	1	56	8	15	99
5 Bangladesh ^b	3.636	8.327	1.866	1.781	2.076	1.589	157	673	95
6 Malawi	119	411	17	11	0	10	52	131	87
7 Népal	579	1.411	18	61	0	22	27	205	99
8 RDP lao	53	37	8	0	2	0	123
9 Mozambique	..	747	62	406	34	344	22	19	84
10 Tanzanie	473	1.882	431	188	148	55	31	77	90
11 Burkina Faso	126	626	99	164	28	22	3	61	118
12 Madagascar ^b	266	879	114	140	7	115	61	23	97
13 Mali ^b	207	1.051	281	86	107	77	31	166	101
14 Burundi	159	681	7	13	6	2	5	23	100
15 Zambie ^b	191	222	93	150	5	116	73	148	97
16 Niger ^b	420	729	155	83	73	11	1	7	87
17 Ouganda	929	2.710	36	26	0	15	14	..	123
18 Chine	31.818	90.102	6.033	15.897	0	583	410	1.740	124
19 Somalie	167	1.224	42	343	111	156	25	16	102
20 Togo ^b	85	354	6	86	11	6	3	78	89
21 Inde	23.227	65.254	5.261	46	1.582	208	110	571	109
22 Rwanda ^b	136	784	3	11	19	16	3	20	86
23 Sierra Leone	108	402	72	152	10	43	17	22	98
24 Bénin	121	726	7	77	9	8	36	63	114
25 Rép. centrafricaine	60	415	7	37	1	6	12	1	94
26 Kenya	484	2.139	15	274	2	107	238	518	93
27 Soudan	757	3.044	125	707	46	890	28	67	100
28 Pakistan	3.352	7.430	1.274	378	584	456	146	862	105
29 Haïti ^b	83	178	25	89	4	23	96
30 Lesotho	23	57	48	94	14	32	10	130	83
31 Nigéria	5.080	7.379	389	677	7	0	2	94	105
32 Ghana ^b	1.030	2.568	177	223	33	64	13	27	106
33 Sri Lanka	545	1.628	951	533	271	284	531	1.015	83
34 Yémen, RDP ^b	..	132	148	212	0	10	..	66	87
35 Mauritanie	58	310	115	206	48	30	11	50	90
36 Indonésie ^b	4.340	17.769	1.919	2.001	301	379	133	980	117
37 Libéria	91	368	42	117	3	2	63	46	96
38 Afghanistan	5	64	10	103	24	106	..
39 Birmanie	819	4.707	26	..	9	0	21	206	127
40 Guinée	63	203	49	92	19	4	93
41 Kampuchea dém.	223	80	226	2	11	0	..
42 Viet Nam	1.854	653	64	76	513	620	114
Pays à revenu intermédiaire	49.192 t	..	40.543 t	71.827 t	1.925 t	5.361 t	327 w	653 w	101 w
Tranche inférieure	28.500 t	..	22.000 t	36.535 t	1.600 t	5.338 t	355 w	661 w	101 w
43 Sénégal ^b	208	1.024	341	431	27	80	17	40	105
44 Bolivie ^b	202	1.056	209	258	22	219	7	20	94
45 Zimbabwe	214	570	56	71	0	38	446	571	91
46 Philippines ^b	1.996	8.371	817	910	89	349	287	425	93
47 Yémen, Rép. arabe du ^b	118	1.192	158	835	33	83	1	111	115
48 Maroc ^b	789	3.110	891	2.251	75	611	117	382	109
49 Egypte, Rép. arabe d'	1.942	7.291	3.877	9.326	610	1.977	1.312	3.193	106
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée ^b	240	858	71	184	0	0	58	314	98
51 Rép. dominicaine ^b	282	910	252	683	16	117	334	414	99
52 Côte d'Ivoire	462	2.728	172	675	4	0	74	83	105
53 Honduras	212	765	52	178	31	137	156	220	88
54 Nicaragua ^b	193	570	44	129	3	35	215	535	74
55 Thaïlande ^b	1.837	7.745	97	255	0	18	59	236	107
56 El Salvador ^b	292	656	75	182	4	227	1.043	906	89
57 Congo, Rép. populaire du ^b	49	262	34	97	2	0	114	59	92
58 Jamaïque ^b	93	174	340	412	1	333	873	509	102
59 Guatemala	138	284	9	193	298	621	94
60 Cameroun ^b	364	3.009	81	290	4	6	34	75	94
61 Paraguay ^b	191	1.240	71	2	10	2	98	57	107
62 Equateur ^b	401	1.707	152	347	13	53	133	409	101
63 Botswana ^b	28	48	21	137	5	44	15	5	75
64 Tunisie	245	1.504	307	1.170	59	396	76	226	114
65 Turquie	3.383	10.610	1.276	624	16	3	157	604	101
66 Colombie	1.817	6.198	503	863	28	0	286	770	97
67 Chili ^b	558	..	1.737	249	323	18	313	400	104

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Valeur ajoutée dans l'agriculture (millions de dollars courants)		Importations de céréales (milliers de tonnes)		Aide alimentaire en céréales (milliers de tonnes)		Consommation d'engrais (centaines de grammes nutritifs par hectare de terre arable)		Indice moyen de production alimentaire par habitant (1979-81 = 100) 1985-87
	1970	1987	1974	1987	1974/75	1986/87	1970 ^a	1986	
68 Pérou ^b	1.351	4.773	637	1.894	37	237	300	313	98
69 Maurice	30	220	160	197	22	15	2.095	2.364	103
70 Jordanie	44	375	171	950	79	20	74	300	108
71 Costa Rica ^b	222	793	110	195	1	54	1.001	1.616	92
72 Rép. arabe syrienne ^b	435	6.528	339	1.374	47	31	68	435	96
73 Malaisie ^b	1.198	..	1.023	2.130	1	..	489	1.570	126
74 Mexique ^b	4.462	12.205	2.881	4.797	..	4	232	737	97
75 Afrique du Sud	1.362	4.194	127	266	422	621	84
76 Pologne ^b	4.185	2.962	1.678	2.342	108
77 Liban ^b	136	..	354	479	26	37	1.354	577	..
Tranche supérieure	21.519 t	..	18.589 t	35.414 t	328 t	25 t	295 w	645 w	101 w
78 Brésil	4.392	27.965	2.485	3.871	31	7	186	514	107
79 Uruguay	268	847	70	166	6	0	485	471	100
80 Hongrie ^b	1.010	4.022	408	660	1.497	2.615	110
81 Panama ^b	149	479	63	116	3	1	387	616	96
82 Argentine ^b	2.250	9.053	0	1	26	43	98
83 Yougoslavie	2.212	6.815	992	782	770	1.315	97
84 Algérie ^b	492	8.021	1.816	3.823	54	4	163	361	103
85 Corée, Rép. de ^b	2.311	13.817	2.679	8.758	234	..	2.450	3.853	100
86 Gabon ^b	60	379	24	56	..	22	97
87 Portugal	..	3.180	1.861	1.344	428	978	103
88 Venezuela ^b	826	2.938	1.270	2.003	170	1.404	93
89 Grèce	1.569	6.461	1.341	1.074	861	1.707	103
90 Trinité-et-Tobago	40	178	208	282	880	432	95
91 Libye	93	..	612	1.426	62	184	76
92 Oman ^b	40	232	52	287	936	..
93 Iran, Rép. islamique d'	2.120	..	2.076	5.621	..	13	60	614	99
94 Iraq	579	..	870	4.212	34	351	105
95 Roumanie	1.381	197	565	1.301	112
Pays à revenu faible/intermédiaire	134.381 t	476.848 t	63.309 t	99.577 t	7.928 t	12.039 t	230 w	683 w	111 w
Afrique subsaharienne	14.988 t	42.714 t	3.959 t	7.805 t	910 t	3.056 t	33 w	86 w	100 w
Asie de l'Est	45.446 t	152.121 t	14.877 t	31.086 t	923 t	1.407 t	367 w	1.326 w	121 w
Asie du Sud	32.198 t	88.877 t	9.404 t	2.833 t	4.522 t	2.562 t	114 w	586 w	109 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	19.526 t	..	23.405 t	40.252 t	1.010 t	3.289 t	475 w	960 w	105 w
Amérique latine et Caraïbes	18.567 t	..	11.537 t	17.334 t	563 t	1.725 t	176 w	451 w	98 w
17 pays fortement endettés	27.380 t	..	13.657 t	20.351 t	637 t	1.886 t	169 w	425 w	101 w
Pays à revenu élevé	89.077 t	303.305 t	68.943 t	73.740 t	53 t	..	993 w	1.172 w	104 w
Pays membres de l'OCDE	88.273 t	298.987 t	65.535 t	60.255 t	995 w	1.163 w	103 w
†Autres	714 t	4.318 t	3.409 t	13.485 t	53 t	..	514 w	3.131 w	134 w
96 Espagne ^b	..	12.557	4.675	1.943	593	909	104
97 Irlande	559	2.785	640	461	3.690	8.661	98
98 †Arabie saoudite ^b	219	3.446	482	8.627	54	3.496	209
99 †Israël ^c	295	..	1.176	1.905	53	..	1.401	2.198	104
100 Nouvelle-Zélande ^b	869	3.210	92	57	7.745	6.219	110
101 †Singapour ^b	44	105	682	810	2.500	13.000	94
102 †Hong Kong	62	171	657	826	0	56
103 Italie ^b	8.465	25.962	8.101	7.329	896	1.692	101
104 Royaume-Uni	2.995	8.567	7.540	3.722	2.631	3.798	108
105 Australie ^b	2.178	7.115	2	27	232	258	97
106 Belgique ^b	920	2.964	4.585 ^d	4.747 ^d	5.686 ^d	5.283 ^d	..
107 Pays-Bas ^b	1.827	8.456	7.199	4.593	7.493	7.695	110
108 Autriche ^b	992	3.844	164	99	2.426	2.062	109
109 France ^b	9.366	26.979	654	1.130	2.435	3.091	106
110 Allemagne, Rép. féd. d' ^b	5.951	16.541	7.164	4.462	4.263	4.279	112
111 Finlande	1.205	5.155	222	126	1.930	2.184	105
112 †Koweït ^b	8	176	101	364	1.000	..
113 Danemark	882	4.134	462	351	2.234	2.445	121
114 Canada	3.280	10.449	1.513	447	191	474	110
115 Suède	1.394	4.531	300	265	1.646	1.365	103
116 Japon ^b	12.467	65.384	19.557	27.795	3.882	4.271	109
117 †Emirats arabes unis	..	420	132	642	737	..
118 Norvège	624	2.872	713	460	2.443	2.720	108
119 Etats-Unis ^b	27.829	87.482	460	1.306	816	918	97
120 Suisse	1.458	911	3.831	4.204	106
Total des pays déclarants	221.239 t	..	132.252 t	173.316 t	7.981 t	12.039 t	473 w	834 w	110 w
Exportateurs de pétrole	22.452 t	..	18.105 t	46.905 t	1.038 t	2.466 t	143 w	607 w	108 w
Pays non membres non déclarants	15.475 t	37.330 t	..	67 t	566 w	1.251 w	111 w

a. Moyenne pour 1969-71. b. La valeur ajoutée dans l'agriculture est calculée aux prix d'acquisition. c. Les chiffres de la valeur ajoutée dans l'agriculture correspondent au produit intérieur net au coût des facteurs. d. Y compris le Luxembourg.

Tableau 5. Energie commerciale

	Taux annuel moyen de croissance (%)				Consommation d'énergie par habitant (kilogrammes d'équivalent pétrole)		Importations d'énergie en pourcentage des exportations de marchandises	
	Production d'énergie		Consommation d'énergie		1965	1987	1965	1987
	1965-80	1980-87	1965-80	1980-87				
Pays à faible revenu	10,0 w	4,4 w	8,2 w	4,6 w	126 w	297 w	6 w	10 w
Chine et Inde	9,1 w	6,0 w	8,8 w	4,8 w	146 w	390 w	4 w	5 w
Autres pays à faible revenu	12,4 w	-0,4 w	5,0 w	3,9 w	73 w	116 w	8 w	16 w
1 Ethiopie	7,5	5,9	4,1	2,2	10	21	8	55
2 Bhoutan
3 Tchad
4 Zaïre	9,4	3,6	3,6	1,2	74	73	6	2
5 Bangladesh	..	15,4	..	8,1	..	47	..	21
6 Malawi	18,2	4,6	8,0	-0,2	25	40	7	10
7 Népal	18,4	12,9	6,2	10,3	6	23	10	31
8 RDP lao	..	-0,3	4,2	1,9	24	37
9 Mozambique	19,8	-44,1	2,2	1,9	81	86	13	..
10 Tanzanie	7,3	3,0	3,7	2,2	37	35	10	56
11 Burkina Faso	10,5	..	7	..	11	7
12 Madagascar	3,9	10,0	3,5	1,4	34	39	8	36
13 Mali	38,6	9,4	7,0	2,6	14	24	16	32
14 Burundi	..	13,3	6,0	9,2	5	20	11	8
15 Zambie	25,7	1,2	4,0	0,1	464	380	6	11
16 Niger	..	16,5	12,5	3,2	8	42	9	9
17 Ouganda	-0,5	3,5	-0,5	4,2	36	26	1	17
18 Chine	10,0	5,5	9,8	4,4	178	525	0	2
19 Somalie	16,7	1,8	14	81	8	9
20 Togo	2,9	9,7	10,7	-2,2	27	52	4	8
21 Inde	5,6	8,1	5,8	6,0	100	208	8	17
22 Rwanda	8,8	6,6	15,2	4,6	8	42	10	53
23 Sierra Leone	0,8	-1,3	109	77	11	10
24 Bénin	..	9,3	9,9	5,0	21	46	10	97
25 Rép. centrafricaine	6,7	0,9	2,2	4,1	22	30	9	1
26 Kenya	13,1	9,2	4,5	-0,2	110	99	13	39
27 Soudan	17,8	1,2	2,0	0,6	67	58	5	38
28 Pakistan	6,5	6,9	3,5	6,5	135	207	7	26
29 Haïti	..	4,7	8,4	1,6	24	50	6	16
30 Lesotho	10	1	..
31 Nigéria	17,3	-3,3	12,9	5,9	34	133	7	3
32 Ghana	17,7	-8,1	7,8	-4,1	76	129	6	14
33 Sri Lanka	10,4	9,5	2,2	3,9	106	160	6	25
34 Yémen, RDP	-6,4	2,6	..	707
35 Mauritanie	9,5	0,1	48	113	2	8
36 Indonésie	9,9	1,0	8,4	3,9	91	216	3	13
37 Libéria	14,6	-1,9	7,9	-10,1	182	169	6	11
38 Afghanistan	15,7	1,5	5,6	12,6	30	71	8	..
39 Birmanie	8,4	5,0	4,9	5,4	39	73	4	5
40 Guinée	16,5	1,5	2,3	0,9	56	59
41 Kampouchea dém.	..	5,7	7,6	2,1	19	59	7	..
42 Viet Nam	5,3	0,5	-2,6	1,6	106	88
Pays à revenu intermédiaire	3,7 w	3,3 w	6,6 w	2,8 w	585 w	1.077 w	8 w	11 w
Tranche inférieure	6,6 w	4,7 w	5,9 w	2,4 w	531 w	863 w	8 w	10 w
43 Sénégal	7,4	-1,7	79	155	8	24
44 Bolivie	9,5	-0,4	7,7	-1,7	156	258	1	2
45 Zimbabwe	-0,7	-0,4	5,2	0,4	441	512	7	6
46 Philippines	9,0	10,1	5,8	-1,4	160	241	12	21
47 Yémen, Rép. arabe du	21,0	12,0	7	100
48 Maroc	2,5	-1,1	7,9	2,5	124	242	5	27
49 Egypte, Rép. arabe d'	10,7	7,5	6,2	6,6	313	588	11	5
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	13,7	6,5	13,0	2,5	56	229	11	10
51 Rép. dominicaine	10,9	6,2	11,5	2,5	127	335	8	37
52 Côte d'Ivoire	11,1	..	8,6	..	101	..	5	11
53 Honduras	14,0	4,5	7,6	2,5	111	192	5	15
54 Nicaragua	2,6	1,0	6,5	1,7	172	256	6	33
55 Thaïlande	9,0	40,2	10,1	7,3	82	330	11	15
56 El Salvador	9,0	3,5	7,0	1,6	140	218	5	14
57 Congo, Rép. populaire du	41,1	8,6	7,8	4,7	90	223	10	5
58 Jamaïque	-0,9	4,7	6,1	-3,6	703	853	12	31
59 Guatemala	12,5	7,1	6,8	-0,7	150	169	9	16
60 Cameroun	13,0	17,1	6,3	6,4	67	144	6	1
61 Paraguay	..	13,6	9,7	4,8	84	224	16	10
62 Equateur	35,0	1,1	11,9	1,4	162	625	11	3
63 Botswana	8,8	2,6	9,5	2,3	191	429	16	6
64 Tunisie	20,4	-1,2	8,5	6,0	170	496	12	15
65 Turquie	4,3	9,1	8,5	7,3	258	763	12	31
66 Colombie	1,0	10,4	6,0	2,1	413	757	1	2
67 Chili	1,8	3,2	3,0	1,5	652	822	5	9

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Taux annuel moyen de croissance (%)				Consommation d'énergie par habitant (kilogrammes d'équivalent pétrole)		Importations d'énergie en pourcentage des exportations de marchandises	
	Production d'énergie		Consommation d'énergie		1965	1987	1965	1987
	1965-80	1980-87	1965-80	1980-87				
68 Pérou	6,6	-0,7	5,0	0,2	395	485	3	1
69 Maurice	2,1	6,7	7,2	2,9	160	382	6	7
70 Jordanie	9,3	7,9	226	750	33	53
71 Costa Rica	8,2	6,9	8,8	2,6	267	580	8	12
72 Rép. arabe syrienne	56,3	2,7	12,4	4,4	212	900	13	40
73 Malaisie	36,9	17,0	6,7	6,2	313	771	11	4
74 Mexique	9,7	2,7	7,9	0,6	605	1.299	4	1
75 Afrique du Sud	5,1	5,9	4,3	3,7	1.744	2.465	5	0
76 Pologne	4,0	1,9	4,8	0,9	2.027	3.386	..	15
77 Liban	2,0	-5,4	2,0	3,5	713	871	51	..
Tranche supérieure	2,7 w	2,4 w	7,3 w	3,0 w	653 w	1.392 w	8 w	12 w
78 Brésil	8,6	10,4	9,9	4,0	286	825	14	17
79 Uruguay	4,7	11,9	1,3	-2,0	765	760	13	15
80 Hongrie	0,8	1,8	3,8	1,1	1.825	3.062	12	18
81 Panama	6,9	11,1	5,8	4,5	576	1.627	61	29
82 Argentine	4,5	1,9	4,3	1,5	975	1.472	8	10
83 Yougoslavie	3,5	3,0	6,0	3,2	898	2.115	7	19
84 Algérie	5,3	4,7	11,9	5,3	226	1.003	0	2
85 Corée, Rép.	4,1	9,9	12,1	5,9	238	1.475	18	13
86 Gabon	13,7	0,2	14,7	3,0	153	1.121	3	1
87 Portugal	3,6	5,8	6,5	2,7	506	1.322	13	17
88 Venezuela	-3,1	-2,0	4,6	2,3	2.319	2.394	0	0
89 Grèce	10,5	9,3	8,5	2,7	615	1.971	29	28
90 Trinité-et-Tobago	3,8	-3,3	6,6	-0,3	2.776	5.182	60	4
91 Libye	0,6	-6,0	18,2	4,7	222	2.674	2	..
92 Oman	23,0	11,0	30,5	9,4	14	2.130	..	2
93 Iran, Rép. islamique d'	3,6	7,2	8,9	2,6	537	955	0	..
94 Iraq	6,2	3,0	7,4	4,9	399	732	0	..
95 Roumanie	4,3	0,7	6,6	0,9	1.536	3.464
Pays à revenu faible/intermédiaire	5,5 w	3,7 w	7,2 w	3,5 w	253 w	503 w	7 w	11 w
Afrique subsaharienne	15,3 w	-1,3 w	5,6 w	2,3 w	71 w	82 w	7 w	10 w
Asie de l'Est	9,8 w	5,5 w	9,4 w	4,4 w	168 w	477 w	6 w	9 w
Asie du Sud	5,8 w	5,7 w	5,7 w	5,2 w	99 w	183 w	7 w	20 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	4,4 w	2,8 w	6,2 w	2,7 w	746 w	1.204 w	9 w	19 w
Amérique latine et Caraïbes	1,9 w	2,5 w	6,9 w	1,9 w	515 w	1.071 w	8 w	9 w
17 pays fortement endettés	3,6 w	1,7 w	6,9 w	2,1 w	420 w	776 w	6 w	10 w
Pays à revenu élevé	3,1 w	-0,1 w	3,1 w	0,6 w	3.707 w	4.953 w	11 w	11 w
Pays membres de l'OCDE	2,1 w	1,8 w	3,0 w	0,5 w	3.748 w	6.573 w	11 w	12 w
†Autres	7,7 w	-9,8 w	5,7 w	2,8 w	1.943 w	3.030 w	7 w	7 w
96 Espagne	3,6	7,8	6,5	1,9	901	1.939	31	23
97 Irlande	0,1	5,8	3,9	1,2	1.504	2.503	14	6
98 †Arabie saoudite	11,5	-14,4	7,2	5,0	1.759	3.292	0	1
99 †Israël	-15,2	-16,3	4,4	1,3	1.574	1.965	14	12
100 Nouvelle-Zélande	4,7	7,6	3,6	3,8	2.622	4.211	7	7
101 †Singapour	10,8	-1,0	670	4.436	17	21
102 †Hong Kong	8,4	4,1	413	1.525	4	3
103 Italie	1,3	1,2	3,7	0,0	1.568	2.676	16	14
104 Royaume-Uni	3,6	2,6	0,9	1,1	3.481	3.805	13	8
105 Australie	10,5	6,6	5,0	0,6	3.287	4.821	11	6
106 Belgique	-3,9	10,6	2,9	0,1	3.402	4.844	9 ^a	9 ^a
107 Pays-Bas	15,4	-1,2	5,0	1,3	3.134	5.198	12	11
108 Autriche	0,8	-0,8	4,0	0,9	2.060	3.465	10	9
109 France	-0,9	8,0	3,7	0,6	2.468	3.729	16	12
110 Allemagne, Rép. féd. d'	-0,1	0,3	3,0	0,2	3.197	4.531	8	7
111 Finlande	3,8	8,7	5,1	3,1	2.233	5.581	11	13
112 †Koweït	-1,6	-1,3	2,1	3,8	..	4.715	0	0
113 Danemark	2,6	56,8	2,4	1,0	2.911	3.887	13	8
114 Canada	5,7	3,7	4,5	0,9	6.007	9.156	8	5
115 Suède	4,9	6,6	2,5	2,3	4.162	6.453	12	8
116 Japon	-0,4	5,1	6,1	1,7	1.474	3.232	19	17
117 †Emirats arabes unis	14,7	-1,7	36,6	5,4	105	5.094	4	2
118 Norvège	12,4	5,7	4,1	2,7	4.650	8.932	11	6
119 Etats-Unis	1,1	0,4	2,3	0,1	6.535	7.265	8	19
120 Suisse	3,7	1,8	3,1	2,0	2.501	4.105	8	5
Total des pays déclarants	4,0 w	1,3 w	4,0 w	1,4 w	1.007 w	1.253 w	10 w	11 w
Exportateurs de pétrole	5,8 w	-2,2 w	7,4 w	3,0 w	325 w	766 w	5 w	4 w
Pays non membres non déclarants	4,6 w	2,8 w	4,4 w	2,8 w	2.509 w	4.777 w

a. Y compris le Luxembourg.

Tableau 6. Structure du secteur manufacturier

	Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (millions de dollars courants)		Répartition de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (%: prix courants)									
			Alimentation et agriculture		Textiles et habillement		Machines et matériel de transport		Produits chimiques		Autres ^a	
	1970	1986	1970	1986	1970	1986	1970	1986	1970	1986	1970	1986
Pays à faible revenu	42.814 t	163.354 t										
Chine et Inde	35.754 t	129.774 t										
Autres pays à faible revenu	6.244 t	31.119 t										
1 Ethiopie	149	518	46	51	31	23	0	0	2	3	21	22
2 Bhoutan ^b	..	8
3 Tchad ^b	51	132	..	45	..	40	..	0	..	0	..	15
4 Zaïre ^b	286	..	38	40	16	16	7	8	10	8	29	29
5 Bangladesh ^b	387	1.249	30	26	47	36	3	6	11	17	10	15
6 Malawi	51	..	17	..	3	..	10	..	20	..
7 Népal	32	113
8 RDP lao
9 Mozambique	51	..	13	..	5	..	3	..	28	..
10 Tanzanie	116	227	36	28	28	26	5	8	4	7	26	31
11 Burkina Faso	..	174	69	62	9	18	2	2	1	1	19	17
12 Madagascar ^b	118	..	36	35	28	47	6	3	7	..	23	15
13 Mali ^b	25	100	36	..	40	..	4	..	5	..	14	..
14 Burundi	16	102	53	..	25	..	0	..	6	..	16	..
15 Zambie ^b	181	461	49	44	9	13	5	9	10	9	27	25
16 Niger ^b	30	142
17 Ouganda	158	152	40	..	20	..	2	..	4	..	34	..
18 Chine	28.794 ^c	91.463 ^c	..	13	..	13	..	26	..	10	..	38
19 Somalie	26	72	88	46	6	21	0	0	1	2	6	31
20 Togo ^b	25	49
21 Inde	6.960	38.311	13	11	21	16	20	26	14	15	32	32
22 Rwanda ^b	8	310	86	77	0	1	3	0	2	12	8	9
23 Sierra Leone	22	47	..	65	..	1	..	0	..	4	..	30
24 Bénin	19	48	..	58	..	16	..	0	..	5	..	21
25 Rép. centrafricaine	12	59
26 Kenya	174	709	31	35	9	12	18	14	7	9	35	29
27 Soudan	140	537	39	22	34	25	3	1	5	21	19	31
28 Pakistan	1.462	5.073	24	34	38	21	6	8	9	12	23	25
29 Haïti ^b
30 Lesotho	3	26	11	12	26	20	0	0	0	0	63	68
31 Nigéria	543	5.196
32 Ghana ^b	252	639	34	..	16	..	4	..	4	..	41	..
33 Sri Lanka	321	888	26	..	19	..	10	..	11	..	33	..
34 Yémen, RDP
35 Mauritanie	10
36 Indonésie ^b	994	10.592	..	23	..	11	..	10	..	10	..	47
37 Libéria	15	47
38 Afghanistan
39 Birmanie
40 Guinée
41 Kampuchea dém.
42 Viet Nam
Pays à revenu intermédiaire	63.310 t	388.586 t										
Tranche inférieure	30.215 t	137.170 t										
43 Sénégal ^b	141	626	51	48	19	15	2	6	6	7	22	24
44 Bolivie ^b	135	529	33	37	34	16	0	2	3	4	29	41
45 Zimbabwe	293	1.444	24	28	16	16	9	10	11	9	40	36
46 Philippines ^b	1.622	7.584	39	40	8	7	8	7	13	10	32	35
47 Yémen, Rép. arabe du ^b	10	491	20	..	50	..	0	..	1	..	28	..
48 Maroc ^b	641	2.582	..	26	..	16	..	10	..	11	..	37
49 Egypte, Rép. arabe d'	..	4.388	17	20	35	27	9	13	12	10	27	31
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée ^b	35	228	25	52	1	1	37	10	5	3	33	35
51 Rép. dominicaine ^b	275	841	74	63	5	7	1	1	6	5	14	24
52 Côte d'Ivoire	149	1.191	27	..	16	..	10	..	5	..	42	..
53 Honduras	91	482	58	56	10	10	1	1	4	4	28	29
54 Nicaragua ^b	159	759	53	54	14	12	2	2	8	10	23	22
55 Thaïlande ^b	1.130	9.700	43	30	13	17	9	14	6	6	29	33
56 El Salvador ^b	194	612	40	37	30	14	3	5	8	16	18	28
57 Congo, Rép. populaire du ^b	..	177	65	47	4	13	1	3	7	9	23	29
58 Jamaïque ^b	221	553	46	50	7	6	10	13	36	31
59 Guatemala	42	41	14	11	4	3	12	17	27	28
60 Cameroun ^b	119	1.321	47	50	16	13	5	7	4	6	28	23
61 Paraguay ^b	99	572	56	..	16	..	1	..	5	..	21	..
62 Equateur ^b	305	2.230	43	33	14	13	3	7	8	10	32	38
63 Botswana ^b	5	67	..	52	..	12	..	0	..	4	..	32
64 Tunisie	121	1.161	29	17	18	19	4	7	13	13	36	44
65 Turquie	1.930	13.340	26	20	15	14	8	15	7	8	45	43
66 Colombie	1.154	5.817	31	34	20	14	8	8	11	13	29	31
67 Chili ^b	2.092	..	17	27	12	7	11	4	5	8	55	55

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (millions de dollars courants)		Répartition de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (%; prix courants)									
			Alimentation et agriculture		Textiles et habillement		Machines et matériel de transport		Produits chimiques		Autres ^a	
			1970	1986	1970	1986	1970	1986	1970	1986	1970	1986
68 Pérou ^b	1.430	6.746	25	24	14	11	7	10	7	11	47	44
69 Maurice	26	284	75	35	6	39	5	3	3	4	12	19
70 Jordanie	32	508	21	28	14	5	7	2	6	7	52	58
71 Costa Rica	48	47	12	10	6	6	7	10	28	27
72 Rép. arabe syrienne	37	28	40	19	3	10	2	6	19	38
73 Malaisie ^b	500	..	26	21	3	5	8	23	9	14	54	37
74 Mexique ^b	8.449	31.968	28	24	15	12	13	14	11	12	34	39
75 Afrique du Sud	3.914	12.270	15	14	13	8	17	17	10	11	45	49
76 Pologne ^b	20	15	19	16	24	30	8	6	28	33
77 Liban ^b	27	..	19	..	1	..	3	..	49	..
Tranche supérieure	33.064 t	254.917 t										
78 Brésil	10.429	69.406	16	15	13	12	22	24	10	9	39	40
79 Uruguay	..	1.433	34	29	21	18	7	8	6	10	32	35
80 Hongrie ^b	12	6	13	11	28	37	8	11	39	35
81 Panama ^b	127	422	41	48	9	7	1	3	5	8	44	34
82 Argentine ^b	5.750	21.496	24	24	14	10	18	16	9	12	35	37
83 Yougoslavie	10	13	15	17	23	25	7	6	45	39
84 Algérie ^b	682	7.401	32	26	20	20	9	11	4	1	35	41
85 Corée, Rép. de ^b	1.880	29.397	26	15	17	17	11	24	11	9	36	35
86 Gabon ^b	37	..	7	..	6	..	6	..	44	..
87 Portugal	18	17	19	22	13	16	10	8	39	38
88 Venezuela ^b	2.140	14.072	30	23	13	8	9	9	8	11	39	49
89 Grèce	1.642	6.482	20	20	20	22	13	14	7	7	40	38
90 Trinité-et-Tobago	198	396	18	41	3	5	7	15	2	7	70	32
91 Libye	81
92 Oman ^b	..	464	..	29	..	0	..	0	..	0	..	71
93 Iran, Rép. islamique d'	1.501	..	30	13	20	22	18	22	6	7	26	36
94 Iraq	325	..	26	..	14	..	7	..	3	..	50	..
95 Roumanie
Pays à revenu faible/intermédiaire	107.564 t	547.989 t										
Afrique subsaharienne	3.270 t	16.113 t										
Asie de l'Est	37.490 t	189.131 t										
Asie du Sud	9.398 t	46.406 t										
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord										
Amérique latine et Caraïbes	34.359 t	166.895 t										
17 pays fortement endettés	38.995 t	193.428 t										
Pays à revenu élevé	603.419 t	2.524.574 t										
Pays membres de l'OCDE	598.731 t	2.488.845 t										
†Autres	2.350 t	29.216 t										
96 Espagne ^b	..	44.822	13	17	15	9	16	22	11	9	45	43
97 Irlande	785	..	31	28	19	7	13	20	7	15	30	28
98 †Arabie saoudite ^b	372	7.173
99 †Israël ^b	15	13	14	10	23	28	7	8	41	42
100 Nouvelle-Zélande ^b	1.721	5.037	24	26	13	10	15	16	4	6	43	43
101 †Singapour ^b	379	4.678	12	6	5	5	28	46	4	8	51	36
102 †Hong Kong	1.013	7.978	4	6	41	40	16	20	2	2	36	33
103 Italie ^b	30.942	140.078	10	7	13	13	24	32	13	10	40	38
104 Royaume-Uni	36.044	118.048	13	14	9	6	31	32	10	11	37	36
105 Australie ^b	9.058	29.296	16	18	9	7	24	21	7	8	43	45
106 Belgique ^b	8.226	26.055	17	19	12	8	22	23	9	13	40	36
107 Pays-Bas ^b	8.545	34.690	17	19	8	4	27	28	13	11	36	38
108 Autriche ^b	4.873	25.461	17	17	12	8	19	25	6	6	45	43
109 France ^b	38.861	160.556	14	18	10	7	29	33	8	9	39	33
110 Allemagne, Rép. féd. d' ^b	70.888	294.808	13	12	8	5	32	38	9	10	38	36
111 Finlande	2.588	14.847	13	13	10	6	20	24	6	7	51	50
112 †Koweït ^b	120	1.902	5	10	4	7	1	7	4	9	86	67
113 Danemark	2.929	13.887	20	22	8	6	24	23	8	10	40	39
114 Canada	17.002	59.617	16	15	8	7	23	25	7	9	46	44
115 Suède	8.477	28.385	10	10	6	2	30	35	5	8	49	44
116 Japon ^b	73.339	573.536	8	10	8	6	33	38	11	10	40	37
117 †Emirats arabes unis	..	2.290
118 Norvège	2.416	10.698	15	21	7	3	23	26	7	7	49	44
119 États-Unis ^b	253.864	835.793	12	12	8	5	31	35	10	10	39	38
120 Suisse ^b	10	..	7	..	31	..	9	..	42	..
Total des pays déclarants	715.256 t	3.087.882 t										
Exportateurs de pétrole	19.676 t	123.904 t										
Pays non membres non déclarants										

a. Données sans affectation; voir notes techniques. b. La valeur ajoutée dans le secteur manufacturier est calculée aux prix d'acquisition. c. Estimation de la Banque mondiale.

Tableau 7. Revenus et production du secteur manufacturier

	Revenus par employé					Revenus totaux en pourcentage de la valeur ajoutée				Production brute par employé (1980 = 100)				
	Taux de croissance		Indice (1980 = 100)			1970	1984	1985	1986	1970	1984	1985	1986	
	1970-80	1980-86	1984	1985	1986									
Pays à faible revenu														
Chine et Inde														
Autres pays à faible revenu														
1	Ethiopie	-4,6	-3,1	94	77	87	24	19	19	19	61	109	110	111
2	Bhoutan
3	Tchad
4	Zaire
5	Bangladesh	-2,9	-3,7	86	84	79	26	32	32	32	116	98	98	96
6	Malawi	36	121
7	Népal
8	RDP lao
9	Mozambique	29
10	Tanzanie	..	-11,4	57	52	47	42	34	34	34	122	84	87	90
11	Burkina Faso	..	2,6	105	107	118	..	20	20	20	..	115	117	120
12	Madagascar	-0,9	-12,9	62	36	36	91	57
13	Mali	-8,4	46
14	Burundi	-7,8
15	Zambie	-3,3	0,2	100	100	114	34	26	26	26	109	102	109	78
16	Niger
17	Ouganda
18	Chine
19	Somalie	-6,4	-8,6	71	69	61	28	30	30	30	..	71	69	61
20	Togo
21	Inde	-0,2	5,6	120	130	132	47	48	48	48	95	142	153	164
22	Rwanda	22	19
23	Sierra Leone
24	Bénin	25	25	25
25	Rép. centrafricaine
26	Kenya	-3,4	-3,7	82	79	81	53	46	46	46	38	93	94	96
27	Soudan	31
28	Pakistan	3,4	8,8	140	146	154	21	20	20	20	51	150	164	179
29	Haiti	-3,3	-0,5	107	102	105
30	Lesotho	48	48	48
31	Nigéria	0,0	18	105
32	Ghana	23	193
33	Sri Lanka	..	-1,0	83	101	70	111	135	..
34	Yémen, RDP
35	Mauritanie
36	Indonésie	4,7	9,2	132	153	176	26	18	21	24	42	138	157	186
37	Libéria	..	1,6	111	107	99
38	<i>Afghanistan</i>
39	<i>Birmanie</i>
40	<i>Guinée</i>
41	<i>Kampuchea dém.</i>
42	<i>Viet Nam</i>
Pays à revenu intermédiaire														
Tranche inférieure														
43	Sénégal	-4,8	-0,2	97	101	93	..	43	44	44	..	96	102	103
44	Bolivie	2,5	4,4	122	44	35	68	62
45	Zimbabwe	1,6	6,1	114	143	145	43	44	44	44	98	108	118	120
46	Philippines	-3,0	21	18	22	20	102	115	105	112
47	Yémen, Rép. arabe du
48	Maroc	51	51	51
49	Egypte, Rép. arabe d'	4,0	1,6	116	121	117	54	57	57	57	76	133	141	155
50	Papouasie-Nouvelle-Guinée	2,9	0,1	89	96	94	42	36	36	36	..	96	103	101
51	Rép. dominicaine	-1,0	-4,8	87	79	79	35	19	22	22	63	102	98	98
52	Côte d'Ivoire	-0,9	27	52
53	Honduras	-0,4	38	38	38
54	Nicaragua	..	-15,8	71	63	29	16	20	22	22	206	107	104	99
55	Thaïlande	1,0	7,2	137	143	148	25	24	24	24	68	133	138	140
56	El Salvador	2,4	28	21	20	..	71	89	87	..
57	Congo, Rép. populaire du	34	57
58	Jamaïque	-0,2	43
59	Guatemala	-3,2	-0,1	110	98	105	..	24	23	23
60	Cameroun	29	37	37	37
61	Paraguay
62	Equateur	2,9	-1,1	104	103	94	27	38	44	39	83	106	104	90
63	Botswana	<i>10,4</i>	<i>-4,2</i>	81	85	40	69
64	Tunisie	4,2	-4,9	83	78	76	44	47	47	47	95	91	87	83
65	Turquie	3,7	-2,3	84	89	94	26	24	24	24	108	131	125	139
66	Colombie	-0,2	6,2	117	116	154	25	20	18	20	84	110	126	140
67	Chili	..	-1,5	105	97	107	19	15	14	15	60

Notes : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Revenus par employé					Revenus totaux en pourcentage de la valeur ajoutée				Production brute par employé (1980 = 100)			
	Taux de croissance		Indice (1980 = 100)			1970	1984	1985	1986	1970	1984	1985	1986
	1970-80	1980-86	1984	1985	1986								
68 Pérou	..	1,2	92	111	115	..	19	19	19	82	70	66	75
69 Maurice	1,7	-3,1	94	84	84	34	48	46	48	139	96	80	74
70 Jordanie	..	-1,1	101	98	97	37	30	32	31	..	174	155	144
71 Costa Rica	41
72 Rép. arabe syrienne	2,2	-1,8	95	82	102	33	31	30	30	72	129	129	196
73 Malaisie	2,0	5,4	125	135	131	28	29	30	30	96
74 Mexique	1,2	-4,0	73	88	85	44	21	26	26	77	111	109	104
75 Afrique du Sud	2,7	0,4	109	106	102	46	50	50	49	45	97	98	101
76 Pologne
77 Liban
Tranche supérieure													
78 Brésil	4,0	-1,1	91	93	95	22	20	20	20	71	68	70	78
79 Uruguay	..	-1,2	84	96	109	..	21	22	25	..	112	108	107
80 Hongrie	3,7	1,5	106	108	111	28	33	34	35	41	116	111	111
81 Panama	0,2	4,4	127	130	125	32	33	34	33	67	92	91	94
82 Argentine	1,7	4,4	126	104	118	30	23	19	21	83	115	108	127
83 Yougoslavie	1,3	-1,9	87	91	97	39	30	29	33	59	109	100	98
84 Algérie	0,1	-3,9	88	84	73	45	53	53	53	101	93	92	81
85 Corée, Rép. de	10,0	5,8	119	125	138	25	26	27	27	40	139	141	158
86 Gabon
87 Portugal	2,5	1,3	87	104	115	34	38	43	43	..	117	127	..
88 Venezuela	3,8	-0,4	109	110	106	31	26	26	27	118	111	109	106
89 Grèce	5,0	-0,3	99	102	94	32	39	39	39	57	99	104	98
90 Trinité-et-Tobago	..	2,4	65	79
91 Libye	37	45
92 Oman	61	61	61
93 Iran, Rép. islamique d'	25	85
94 Iraq	36
95 Roumanie
Pays à revenu faible/intermédiaire													
Afrique subsaharienne													
Asie de l'Est													
Asie du Sud													
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord													
Amérique latine et Caraïbes													
17 pays fortement endettés													
Pays à revenu élevé													
Pays membres de l'OCDE													
†Autres													
96 Espagne	4,5	1,9	99	110	113	52	40	41	41	..	122	126	..
97 Irlande	4,1	8,0	120	142	146	49	39	39	39
98 †Arabie saoudite
99 Israël	8,8	-10,0	65	60	63	36	54	45	47
100 Nouvelle-Zélande	1,2	-1,6	92	95	..	62	..	59	114	121	..
101 †Singapour	3,6	8,8	142	152	165	36	36	38	37	73	114	114	126
102 †Hong Kong	6,7	2,6	105	111	115	..	59	63	61
103 Italie	4,1	0,4	103	99	104	41	46	43	43	57	122	116	122
104 Royaume-Uni	1,7	3,0	109	111	121	52	44	43	44	62	133	135	138
105 Australie	2,9	1,7	107	106	113	53	51	48	52	70	107	115	..
106 Belgique	4,3	-0,1	96	95	104	46	47	46	47	51	124	125	130
107 Pays-Bas	2,5	3,6	112	111	124	52	57	57	57
108 Autriche	3,4	1,3	103	105	111	47	55	54	55	64	116	118	120
109 France	64	113	113	117
110 Allemagne, Rép. féd. d'	3,5	1,0	101	102	107	46	48	46	45	60	114	117	105
111 Finlande	2,6	2,1	107	110	114	47	43	43	49	73	116	122	134
112 †Koweït	..	4,1	112	102	142	12	44	41	41	..	169	140	134
113 Danemark	2,5	-0,1	98	97	100	56	52	52	53	65	113	110	106
114 Canada	4,2	2,8	102	116	116	53	46	49	49	68	117
115 Suède	0,4	0,1	97	98	100	52	37	37	37	73	121	124	116
116 Japon	3,2	1,8	107	109	111	32	35	35	37	45	120	123	115
117 †Emirats arabes unis
118 Norvège	2,6	1,4	101	105	107	50	55	57	59	75	112	121	113
119 Etats-Unis	0,1	1,4	104	106	108	47	39	40	39	63	112	115	117
120 Suisse
Total des pays déclarants													
Exportateurs de pétrole													
Pays non membres non déclarants													

Tableau 8. Croissance de la consommation et de l'investissement

	Taux annuel moyen de croissance (%)					
	Consommation des administrations publiques		Consommation du secteur privé, etc.		Investissement intérieur brut	
	1965-80	1980-87	1965-80	1980-87	1965-80	1980-87
Pays à faible revenu	6,8 w	4,4 w	4,1 w	4,4 w	8,7 w	10,2 w
Chine et Inde	6,1 w	6,0 w	4,0 w	5,6 w	8,3 w	14,9 w
Autres pays à faible revenu	8,3 w	0,7 w	4,4 w	2,4 w	9,6 w	-1,9 w
1 Ethiopie	6,4	5,6	3,0	1,3	-0,1	2,0
2 Bhoutan
3 Tchad
4 Zaïre	0,7	-10,9	1,5	0,4	6,7	1,3
5 Bangladesh	a	a	2,7	3,7	0,0	2,9
6 Malawi	5,6	4,5	4,4	2,6	9,0	-10,5
7 Népal
8 RDP lao
9 Mozambique	..	-10,8	..	0,9	..	-23,1
10 Tanzanie	a	-7,1	4,1	5,0	6,1	-5,6
11 Burkina Faso	8,7	3,4	2,0	2,5	8,8	2,0
12 Madagascar	2,0	-1,0	0,6	-0,1	1,5	-4,5
13 Mali	1,9	4,3	4,9	4,1	1,8	4,2
14 Burundi	7,3	2,9	3,7	2,1	9,0	5,4
15 Zambie	5,1	-2,5	-0,9	1,4	-3,6	-9,3
16 Niger	2,9	1,2	-2,4	2,3	6,3	-15,0
17 Ouganda	a	..	1,0	..	-5,7	..
18 Chine	6,0	4,9	5,3	6,1	10,5	19,0
19 Somalie	11,1	1,1	3,5	1,1	10,7	2,7
20 Togo	9,5	1,9	5,0	-0,3	9,0	-6,4
21 Inde	6,3	8,8	2,7	4,9	5,0	3,7
22 Rwanda	6,2	3,2	5,1	2,0	9,0	9,2
23 Sierra Leone	a	a	3,1	-2,5	-1,0	-7,1
24 Bénin	0,7	3,0	2,6	1,4	10,4	-12,7
25 Rép. centrafricaine	-1,1	-3,1	4,2	1,6	-5,4	14,6
26 Kenya	10,6	0,8	5,7	3,1	7,2	-2,3
27 Soudan	0,2	-1,6	4,3	-1,4	6,4	-4,0
28 Pakistan	4,7	8,6	4,8	4,9	2,4	7,4
29 Haïti	1,9	-0,7	2,3	-0,2	14,8	-3,6
30 Lesotho	12,3	..	8,6	..	17,3	..
31 Nigéria	13,9	-3,6	5,0	0,0	14,7	-14,8
32 Ghana	3,8	-1,6	1,4	1,7	-1,3	3,2
33 Sri Lanka	1,1	8,4	4,0	6,3	11,5	-5,1
34 Yémen, RDP
35 Mauritanie	10,0	-6,2	1,9	4,7	19,2	-5,5
36 Indonésie	11,4	4,1	5,9	4,9	16,1	4,1
37 Libéria	3,4	1,3	3,2	0,8	6,4	-16,7
38 Afghanistan
39 Birmanie
40 Guinée
41 Kampuchea dém.
42 Viet Nam
Pays à revenu intermédiaire	7,7 w	2,5 w	6,7 w	2,4 w	8,6 w	-1,6 w
Tranche inférieure	7,4 w	3,0 w	5,2 w	1,7 w	7,1 w	-3,7 w
43 Sénégal	2,9	1,5	1,8	2,2	3,9	1,1
44 Bolivie	8,2	-5,2	4,1	0,6	4,4	-19,5
45 Zimbabwe	10,6	7,1	5,1	-2,7	0,9	-1,4
46 Philippines	7,7	-0,2	5,0	1,7	8,5	-14,6
47 Yémen, Rép. arabe du	..	3,7	..	3,8	..	-10,0
48 Maroc	11,0	4,3	4,5	2,7	11,1	-2,2
49 Egypte, Rép. arabe d'	a	5,3	5,5	5,0	11,3	2,7
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	0,1	-0,9	4,1	1,8	1,4	-3,4
51 Rép. dominicaine	0,3	..	7,1	..	13,5	..
52 Côte d'Ivoire	13,2	-5,7	7,5	3,5	10,7	-14,2
53 Honduras	6,9	2,8	4,9	1,1	6,8	-0,1
54 Nicaragua	6,6	16,0	2,0	-8,1	..	4,0
55 Thaïlande	9,5	5,6	6,2	4,0	8,0	3,9
56 El Salvador	7,0	3,2	4,1	-0,7	6,6	0,1
57 Congo, Rép. populaire du	5,5	7,1	1,4	6,7	4,5	-3,8
58 Jamaïque	9,8	-1,5	2,0	2,4	-3,3	-1,2
59 Guatemala	6,2	1,5	5,1	-0,5	7,4	-5,4
60 Cameroun	5,0	10,0	4,2	5,7	9,9	3,3
61 Paraguay	5,1	2,6	6,4	2,1	13,9	-4,3
62 Equateur	12,2	-2,5	6,8	1,7	9,5	-4,7
63 Botswana	12,0	13,8	9,2	4,4	21,0	-1,5
64 Tunisie	7,2	4,7	8,3	3,7	4,6	-3,8
65 Turquie	6,1	3,8	5,7	5,6	8,8	4,8
66 Colombie	6,7	3,0	5,9	2,4	5,8	-0,4
67 Chili	4,0	-0,8	0,9	-0,4	0,5	-3,6

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Taux annuel moyen de croissance (%)					
	Consommation des administrations publiques		Consommation du secteur privé, etc.		Investissement intérieur brut	
	1965-80	1980-87	1965-80	1980-87	1965-80	1980-87
68 Pérou	6,3	0,5	4,9	2,0	0,3	-5,2
69 Maurice	7,1	2,2	4,4	3,2	8,3	10,8
70 Jordanie	..	5,3	..	7,3	..	-4,3
71 Costa Rica	6,8	-0,8	5,2	3,3	9,4	2,1
72 Rép. arabe syrienne	15,1	-0,6	11,9	-0,8	13,9	-0,4
73 Malaisie	8,5	2,3	5,9	0,1	10,4	-1,0
74 Mexique	8,5	3,2	5,8	-0,1	8,5	-7,9
75 Afrique du Sud	5,3	3,7	3,3	1,5	4,1	-7,3
76 Pologne
77 Liban
Tranche supérieure	8,0 w	2,1 w	8,3 w	3,1 w	9,9 w	0,1 w
78 Brésil	6,9	3,1	9,0	3,1	11,3	-0,9
79 Uruguay	3,2	1,1	2,4	-1,9	8,0	-12,5
80 Hongrie	a	0,9	3,6	1,7	7,0	-1,8
81 Panama	7,4	3,5	4,6	4,3	5,9	-3,2
82 Argentine	3,2	1,3	3,0	0,4	4,6	-9,5
83 Yougoslavie	3,6	0,6	7,9	0,4	6,5	-0,2
84 Algérie	8,6	2,8	11,4	4,4	15,9	0,6
85 Corée. Rép. de	7,7	5,5	7,8	5,5	15,9	10,0
86 Gabon	10,7	4,7	6,2	-2,2	14,1	-3,0
87 Portugal	8,1	2,3	7,1	1,2	4,6	-3,8
88 Venezuela	..	0,4	..	0,3	..	-4,7
89 Grèce	6,6	2,6	4,9	3,2	5,3	-4,5
90 Trinité-et-Tobago	8,9	-3,5	6,7	-8,8	12,1	-15,8
91 Libye	19,7	..	19,1	..	7,3	..
92 Oman	..	a	..	13,6	..	18,4
93 Iran, Rép. islamique d'	14,6	..	10,1	..	11,5	..
94 Iraq
95 Roumanie
Pays à revenu faible/intermédiaire	7,4 w	3,1 w	5,7 w	3,0 w	8,6 w	3,0 w
Afrique subsaharienne	8,3 w	-1,0 w	3,9 w	1,1 w	9,3 w	-8,3 w
Asie de l'Est	6,9 w	4,6 w	5,9 w	5,2 w	11,3 w	12,1 w
Asie du Sud	5,8 w	8,6 w	3,0 w	4,9 w	4,6 w	3,7 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	9,4 w	9,0 w	..
Amérique latine et Caraïbes	6,5 w	2,1 w	6,4 w	1,3 w	8,3 w	-4,5 w
17 pays fortement endettés	6,9 w	1,3 w	6,3 w	1,3 w	8,6 w	-5,1 w
Pays à revenu élevé	2,7 w	2,7 w	3,9 w	3,0 w	3,4 w	3,1 w
Pays membres de l'OCDE	2,7 w	2,7 w	3,8 w	3,0 w	3,3 w	3,1 w
†Autres	14,3 w	..
96 Espagne	5,1	4,4	4,8	1,3	3,7	1,7
97 Irlande	6,1	0,7	4,3	-0,8	6,3	-2,1
98 †Arabie saoudite	a	..	20,0	..	27,5	..
99 †Israël	8,8	-1,2	6,0	3,8	5,9	0,2
100 Nouvelle-Zélande	3,4	1,7	2,3	1,5	2,2	5,5
101 †Singapour	10,2	9,1	8,0	3,9	13,3	3,2
102 †Hong Kong	7,7	5,6	9,0	6,9	8,6	1,3
103 Italie	3,4	3,0	4,1	2,2	3,4	1,3
104 Royaume-Uni	2,3	0,9	2,2	3,2	0,6	5,3
105 Australie	5,0	3,7	4,1	3,2	2,8	0,8
106 Belgique	4,6	0,3	4,3	1,2	2,9	-0,8
107 Pays-Bas	2,9	0,9	4,8	1,0	1,8	2,6
108 Autriche	3,7	1,8	4,4	2,0	4,5	1,8
109 France	3,6	2,5	4,7	2,1	3,9	-0,4
110 Allemagne, Rép. féd. d'	3,5	1,4	4,0	1,2	1,7	0,5
111 Finlande	5,3	3,7	3,8	4,5	2,9	0,8
112 †Koweït	a	3,9	11,1	0,8	11,9	-2,3
113 Danemark	4,8	1,3	2,3	2,5	1,2	6,2
114 Canada	4,8	1,9	4,9	2,9	5,1	3,3
115 Suède	4,0	1,5	2,5	1,5	0,9	1,8
116 Japon	5,1	2,9	6,0	2,9	6,7	3,9
117 †Émirats arabes unis
118 Norvège	5,5	3,6	3,9	3,6	4,2	2,6
119 États-Unis	1,2	3,6	3,1	4,1	2,6	5,0
120 Suisse	2,7	2,4	2,5	1,3	0,8	4,2
Total des pays déclarants	3,3 w	2,7 w	4,2 w	3,0 w	4,4 w	3,1 w
Exportateurs de pétrole	11,1 w	..	7,2 w	1,9 w	11,5 w	-1,0 w
Pays non membres non déclarants

a. On ne dispose pas de chiffres distincts pour la consommation des administrations publiques, qui est donc incluse dans la *consommation du secteur privé, etc.*

Tableau 9. Structure de la demande

	Répartition du produit intérieur brut (%)											
	Consommation des administrations publiques		Consommation du secteur privé, etc.		Investissement intérieur brut		Épargne intérieure brute		Exportations de biens et de services non facteurs		Solde de ressources	
	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987
	12 w	13 w	69 w	61 w	20 w	28 w	19 w	26 w	8 w	13 w	-1 w	-2 w
Pays à faible revenu	13 w	13 w	66 w	56 w	22 w	31 w	21 w	31 w	4 w	10 w	-1 w	-1 w
Chine et Inde	9 w	12 w	77 w	73 w	15 w	19 w	12 w	15 w	17 w	20 w	-3 w	-5 w
Autres pays à faible revenu												
1 Ethiopie	11	19	77	77	13	14	12	3	12	11	-1	-11
2 Bhoutan
3 Tchad	20	8	74	104	12	18	6	-12	19	17	-6	-31
4 Zaïre	9	17	61	73	14	13	30	10	36	33	15	-3
5 Bangladesh	9	8	83	90	11	11	8	2	10	6	-4	-9
6 Malawi	16	18	84	70	14	14	0	12	19	24	-14	-2
7 Népal	a	11	100	78	6	21	0	11	8	13	-6	-10
8 RDP lao
9 Mozambique	..	20	..	90	..	22	..	-10	..	11	..	-32
10 Tanzanie	10	8	74	98	15	17	16	-6	26	13	1	-23
11 Burkina Faso	9	25	87	74	12	24	4	1	9	17	-8	-23
12 Madagascar	23	14	74	79	10	14	4	7	16	20	-6	-7
13 Mali	10	10	84	90	18	16	5	0	12	17	-13	-17
14 Burundi	7	17	89	76	6	20	4	8	10	9	-2	-12
15 Zambie	15	25	45	55	25	15	40	20	49	47	15	5
16 Niger	6	12	90	84	8	9	3	5	9	19	-5	-5
17 Ouganda	10	7	78	88	11	12	12	5	26	10	1	-7
18 Chine	15	13	59	49	25	38	25	38	4	13	1	0
19 Somalie	8	11	84	89	11	35	8	1	17	11	-3	-34
20 Togo	8	21	76	74	22	17	17	6	20	31	-6	-12
21 Inde	10	13	74	65	18	24	16	22	4	7	-2	-2
22 Rwanda	14	12	81	83	10	17	5	5	12	8	-5	-12
23 Sierra Leone	8	7	83	83	12	9	9	10	30	9	-3	1
24 Bénin	11	10	87	86	11	14	3	4	13	15	-8	-10
25 Rép. centrafricaine	22	13	67	89	21	14	11	-2	27	17	-11	-16
26 Kenya	15	19	70	61	14	25	15	20	31	21	1	-5
27 Soudan	12	15	79	79	10	11	9	6	15	8	-1	-5
28 Pakistan	11	13	76	77	21	17	13	11	8	13	-8	-6
29 Haïti	8	10	90	85	7	12	2	5	13	12	-5	-8
30 Lesotho	18	16	109	158	11	25	-26	-73	16	10	-38	-99
31 Nigéria	5	11	83	69	14	16	12	20	13	31	-2	4
32 Ghana	14	9	77	87	18	11	8	4	17	20	-10	-6
33 Sri Lanka	13	10	74	77	12	23	13	13	38	25	1	-11
34 Yémen, RDP
35 Mauritanie	19	13	54	73	14	20	27	14	42	50	13	-7
36 Indonésie	5	10	87	61	8	26	8	29	5	26	0	3
37 Libéria	12	17	61	65	17	10	27	18	50	43	10	9
38 Afghanistan	a	..	99	..	11	..	1	..	11	..	-10	..
39 Birmanie
40 Guinée
41 Kampuchea dém.	16	..	71	..	13	..	12	..	12	..	-1	..
42 Viet Nam
Pays à revenu intermédiaire	11 w	14 w	67 w	62 w	21 w	23 w	21 w	25 w	17 w	22 w	0 w	3 w
Tranche inférieure	10 w	13 w	71 w	68 w	20 w	21 w	18 w	21 w	17 w	22 w	-2 w	0 w
43 Sénégal	17	17	75	77	12	13	8	6	24	28	-4	-7
44 Bolivie	9	14	74	84	22	9	17	2	21	14	-5	-8
45 Zimbabwe	12	20	65	59	15	18	23	22	..	27	8	3
46 Philippines	9	8	70	76	21	15	21	16	17	23	0	1
47 Yémen, Rép. arabe du	..	18	..	94	..	15	..	-12	..	4	..	-26
48 Maroc	12	18	76	68	10	19	12	14	18	25	1	-5
49 Egypte, Rép. arabe d'	19	14	67	77	18	19	14	8	18	15	-4	-11
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	34	22	64	62	22	22	2	17	18	44	-20	-5
51 Rép. dominicaine	19	..	75	..	10	..	6	..	16	..	-4	..
52 Côte d'Ivoire	11	17	61	65	22	13	29	19	37	34	7	6
53 Honduras	10	16	75	71	15	15	15	13	27	24	0	-3
54 Nicaragua	8	..	74	..	21	..	18	..	29	..	-3	..
55 Thaïlande	10	12	72	62	20	26	19	26	16	30	-1	0
56 El Salvador	9	11	79	81	15	14	12	8	27	19	-2	-6
57 Congo, Rép. populaire du	14	21	80	58	22	24	5	21	36	43	-17	-2
58 Jamaïque	8	15	69	62	27	23	23	23	33	55	-4	0
59 Guatemala	7	8	82	85	13	14	10	7	17	16	-3	-6
60 Cameroun	13	11	75	74	13	18	12	15	24	16	-1	-4
61 Paraguay	7	6	79	76	15	25	14	18	15	22	-1	-7
62 Equateur	9	12	80	71	14	23	11	17	16	23	-3	-7
63 Botswana	24	..	89	..	6	..	-13	..	32	..	-19	..
64 Tunisie	15	16	71	64	28	21	14	20	19	35	-13	-1
65 Turquie	12	9	74	67	15	26	13	23	6	21	-1	-2
66 Colombie	8	10	75	65	16	19	17	26	11	19	1	7
67 Chili	11	11	73	68	15	17	16	21	14	34	1	4

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

Répartition du produit intérieur brut (%)

	Consommation des administrations publiques		Consommation du secteur privé, etc.		Investissement intérieur brut		Épargne intérieure brute		Exportations de biens et de services non facteurs		Solde de ressources	
	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987
68 Pérou	10	11	59	67	34	25	31	23	16	9	-3	-2
69 Maurice	13	11	74	60	17	26	13	29	36	69	-4	3
70 Jordanie	..	27	..	76	..	26	..	-3	..	45	..	-30
71 Costa Rica	13	15	78	67	20	21	9	18	23	34	-10	-3
72 Rép. arabe syrienne	14	18	76	72	10	19	10	10	17	15	0	-9
73 Malaisie	15	16	61	47	20	23	24	37	42	64	4	14
74 Mexique	6	10	75	73	20	15	19	17	8	7	-2	2
75 Afrique du Sud	11	19	62	53	28	20	27	28	26	29	0	8
76 Pologne	..	a	..	70	..	29	..	30	..	18	..	2
77 Liban	10	..	81	..	22	..	9	..	36	..	-13	..
Tranche supérieure	12 w	14 w	63 w	60 w	23 w	25 w	24 w	27 w	17 w	22 w	2 w	2 w
78 Brésil	11	12	67	65	20	20	22	23	8	9	2	3
79 Uruguay	15	13	68	76	11	9	18	11	19	21	7	2
80 Hongrie	a	10	75	63	26	27	25	26	..	38	-1	0
81 Panama	11	..	73	..	18	..	16	..	36	..	-2	..
82 Argentine	8	6	69	84	19	10	22	10	8	10	3	0
83 Yougoslavie	18	14	52	47	30	39	30	40	22	24	0	1
84 Algérie	15	16	66	55	22	29	19	29	22	14	-3	0
85 Corée, Rép. de	9	11	83	52	15	29	8	38	9	45	-7	8
86 Gabon	11	23	52	43	31	31	37	34	43	41	6	3
87 Portugal	12	14	68	68	25	24	20	18	27	34	-5	-6
88 Venezuela	10	10	56	65	25	24	34	25	26	22	9	1
89 Grèce	12	20	73	72	26	17	15	8	9	21	-11	-9
90 Trinité-et-Tobago	12	19	67	62	26	22	21	18	65	33	-5	-4
91 Libye	14	..	36	..	29	..	50	..	53	..	21	..
92 Oman
93 Iran, Rép. islamique d'	13	..	63	..	17	..	24	..	20	..	6	..
94 Iraq	20	..	50	..	16	..	31	..	38	..	15	..
95 Roumanie
Pays à revenu faible/intermédiaire	11 w	13 w	68 w	63 w	21 w	24 w	20 w	25 w	13 w	20 w	-1 w	1 w
Afrique subsaharienne	10 w	15 w	73 w	72 w	14 w	16 w	14 w	13 w	23 w	25 w	1 w	-4 w
Asie de l'Est	14 w	13 w	63 w	53 w	23 w	30 w	23 w	35 w	8 w	31 w	0 w	5 w
Asie du Sud	9 w	12 w	76 w	68 w	18 w	22 w	15 w	19 w	6 w	8 w	-3 w	-3 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	13 w	..	64 w	..	22 w	..	20 w	..	20 w
Amérique latine et Caraïbes	9 w	11 w	69 w	69 w	20 w	18 w	21 w	20 w	13 w	12 w	1 w	1 w
17 pays fortement endettés	10 w	11 w	68 w	68 w	21 w	19 w	22 w	21 w	13 w	14 w	1 w	2 w
Pays à revenu élevé	17 w	18 w	63 w	61 w	20 w	21 w	21 w	21 w	12 w	19 w	1 w	0 w
Pays membres de l'OCDE	17 w	18 w	63 w	61 w	20 w	21 w	20 w	21 w	12 w	18 w	1 w	0 w
†Autres	14 w	27 w	49 w	49 w	24 w	25 w	34 w	24 w	52 w	57 w	10 w	0 w
96 Espagne	8	14	68	64	28	22	24	22	10	20	-3	0
97 Irlande	15	18	68	55	26	23	17	27	35	59	-9	6
98 †Arabie saoudite	18	38	34	44	14	27	48	17	60	32	34	-10
99 †Israël	20	31	65	58	29	17	15	11	19	38	-13	-6
100 Nouvelle-Zélande	13	15	62	56	26	29	26	29	22	26	-1	0
101 †Singapour	10	12	80	48	22	39	10	40	123	..	-12	0
102 †Hong Kong	7	7	64	62	36	25	29	31	71	124	-7	5
103 Italie	14	17	63	62	23	21	24	21	13	18	1	-0
104 Royaume-Uni	16	21	63	62	21	18	20	18	18	26	-1	-1
105 Australie	13	18	69	60	20	23	18	22	15	16	-2	-1
106 Belgique	13	16	64	65	23	16	23	19	36	63	0	3
107 Pays-Bas	15	16	70	61	16	21	15	23	43	52	-1	3
108 Autriche	13	19	57	56	30	24	30	25	25	35	-1	1
109 France	16	19	57	61	26	20	27	20	13	21	1	0
110 Allemagne, Rép. féd. d'	15	20	67	55	18	20	18	25	19	32	0	6
111 Finlande	14	21	58	57	30	22	29	22	20	25	-2	0
112 †Koweït	13	..	26	..	16	..	60	..	68	..	45	..
113 Danemark	16	25	72	53	13	19	12	21	29	32	-2	2
114 Canada	14	20	60	58	26	21	26	22	19	26	0	1
115 Suède	18	27	72	52	11	18	10	21	22	33	-1	3
116 Japon	8	10	64	57	27	30	28	34	11	13	1	4
117 †Émirats arabes unis	..	23	..	36	..	27	..	41	..	55	..	14
118 Norvège	15	21	56	53	30	29	29	27	41	36	-1	-2
119 États-Unis	19	21	63	66	17	16	18	13	6	10	1	-3
120 Suisse	11	11	60	59	30	30	30	31	29	35	-1	0
Total des pays déclarants	15 w	17 w	64 w	61 w	20 w	21 w	20 w	22 w	12 w	19 w	0 w	0 w
Exportateurs de pétrole	11 w	18 w	66 w	59 w	20 w	24 w	24 w	23 w	23 w	21 w	5 w	0 w
Pays non membres non déclarants

a. On ne dispose pas de chiffres distincts pour la consommation des administrations publiques, qui est donc incluse dans la consommation du secteur privé, etc.

Tableau 10. Structure de la consommation

	Pourcentage de la consommation totale des ménages (période, 1980-85)											
	Alimentation		Habillement et chaussure	Loyers bruts, combustibles et électricité			Soins médicaux	Transports et communications		Autres biens de consommation		
	Total	Céréales et tubercules		Total	Combustibles et électricité	Education		Total	Automobiles	Total	Autres biens de consommation durables	
Pays à faible revenu												
Chine et Inde												
Autres pays à faible revenu												
1	Ethiopie	32	12	8	17	5	3	2	12	4	27	8
2	Bhoutan
3	Tchad
4	Zaïre	55	15	10	11	3	3	1	6	0	14	3
5	Bangladesh	59	36	8	17	7	2	1	3	0	10	3
6	Malawi	55	28	5	12	2	3	4	7	2	15	3
7	Népal	57	38	12	14	6	3	1	1	0	13	2
8	RDP lao
9	Mozambique
10	Tanzanie	62	30	12	8	3	1	5	2	0	10	3
11	Burkina Faso
12	Madagascar	58	22	6	12	7	1	6	4	1	14	2
13	Mali	57	22	5	6	5	1	2	20	2	10	3
14	Burundi
15	Zambie	43	9	11	13	5	0	8	6	1	18	1
16	Niger
17	Ouganda
18	Chine	61 ^a	..	12	8	3	1	1	1	..	16	..
19	Somalie
20	Togo
21	Inde	52	18	11	10	3	3	4	7	0	13	3
22	Rwanda	29	10	11	15	6	4	4	9	4	28	9
23	Sierra Leone	47	18	4	12	4	2	1	10	0	24	1
24	Bénin	37	12	14	11	2	5	4	14	2	15	5
25	Rép. centrafricaine
26	Kenya	42	18	8	13	3	0	2	9	1	26	6
27	Soudan	60	..	5	15	4	5	3	2	..	11	..
28	Pakistan	54	17	9	15	6	3	3	1	0	15	5
29	Haiti
30	Lesotho
31	Nigéria	52	18	7	10	2	3	4	4	1	20	6
32	Ghana	50	..	13	11	..	3	5 ^b	3	..	15	..
33	Sri Lanka	43	18	7	6	3	2	3	15	1	25	5
34	Yémen, RDP
35	Mauritanie
36	Indonésie	48	21	7	13	7	2	4	4	0	22	5
37	Libéria
38	Afghanistan
39	Birmanie
40	Guinée
41	Kampuchea dém.
42	Viet Nam
Pays à revenu intermédiaire												
Tranche inférieure												
43	Sénégal	55	17	12	15	6	2	0	6	0	10	2
44	Bolivie	33	..	9	12	1	5	7	12	..	22	..
45	Zimbabwe	43	9	11	13	5	0	8	6	1	19	..
46	Philippines	51	21	4	19	5	2	4	4	2	16	2
47	Yémen, Rép. arabe du
48	Maroc	44	15	9	6	1	7	5	10	1	18	4
49	Egypte, Rép. arabe d'	36	7	4	5	1	14	11	3	1	26	2
50	Papouasie-Nouvelle-Guinée
51	Rép. dominicaine	46	13	3	15	5	8	3	4	0	21	8
52	Côte d'Ivoire	40	14	10	5	1	9	4	10	3	23	3
53	Honduras	36	..	8	20	..	8	5	3	..	20	..
54	Nicaragua
55	Thaïlande	30	7	16	7	3	5	5	13	0	24	5
56	El Salvador	33	12	9	7	2	8	5	10	1	28	7
57	Congo, Rép. populaire du
58	Jamaïque	38	..	4	16	7	3	..	17	..	22	..
59	Guatemala	36	10	10	14	5	13	4	3	0	20	5
60	Cameroun	24	8	7	17	3	11	9	12	1	21	3
61	Paraguay	30	6	12	21	4	2	3	10	1	22	3
62	Equateur	31	..	11	6 ^c	1 ^c	5	5 ^b	11 ^d	..	31	..
63	Botswana	35	13	8	15	5	4	9	8	2	22	7
64	Tunisie	42	10	9	20	3	3	7	6	1	14	5
65	Turquie	40	8	15	13	7	4	1	5	..	22	..
66	Colombie	29	..	6	13	2	7	5	13	..	27	..
67	Chili	29	7	8	13	2	5	6	11	0	29	5

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

Pourcentage de la consommation totale des ménages (période, 1980-85)												
	Alimentation		Habillement et chaussure	Loyers bruts, combustibles et électricité				Transports et communications		Autres biens de consommation		
	Total	Céréales et tubercules		Total	Combustibles et électricité	Soins médicaux	Education	Total	Automobiles	Total	Autres biens de consommation durables	
68 Pérou	35	8	7	15	3	4	6	10	0	24	7	
69 Maurice	20	4	8	10	3	13	5	12	1	33	5	
70 Jordanie	35	..	5	6	..	5	8	6	..	35	..	
71 Costa Rica	33	8	8	9	1	7	8	8	0	28	9	
72 Rép. arabe syrienne	
73 Malaisie	30	..	5	9	..	5	8	16	..	27	..	
74 Mexique	35 ^a	..	10	8	..	5	5	12	..	25	..	
75 Afrique du Sud	26	..	7	12	..	4	..	17	4	34	..	
76 Pologne	29	..	9	7	2	6	7	8	2	34	9	
77 Liban	
Tranche supérieure												
78 Brésil	35	9	10	11	2	6	5	8	1	27	8	
79 Uruguay	31	7	7	12	2	6	4	13	0	27	5	
80 Hongrie	25	..	9	10	5	5	7	9	2	35	8	
81 Panama	38	7	3	11	3	8	9	7	0	24	6	
82 Argentine	35	4	6	9	2	4	6	13	0	26	6	
83 Yougoslavie	27	..	10	9	4	6	5	11	2	32	9	
84 Algérie	
85 Corée, Rép. de	35	14	6	11	5	5	9	9	..	25	5	
86 Gabon	
87 Portugal	34	..	10	8	3	6	5	13	3	24	7	
88 Venezuela	38	..	4	8	..	8	7	10	..	25	..	
89 Grèce	30	..	8	12	3	6	5	13	2	26	5	
90 Trinité-et-Tobago	
91 Libye	
92 Oman	
93 Iran, Rép. islamique d'	37	10	9	23	2	6	5	6	1	14	5	
94 Iraq	
95 Roumanie	
Pays à revenu faible/intermédiaire												
Afrique subsaharienne												
Asie de l'Est												
Asie du Sud												
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord												
Amérique latine et Caraïbes												
17 pays fortement endettés												
Pays à revenu élevé												
Pays membres de l'OCDE												
†Autres												
96 Espagne	24	3	7	16	3	7	5	13	3	28	6	
97 Irlande	22	4	5	11	5	10	7	11	3	33	5	
98 †Arabie saoudite	
99 †Israël	26	..	4	20	2	6	9	10	..	25	..	
100 Nouvelle-Zélande	12	2	6	14	2	9	6	19	6	34	9	
101 †Singapour	19	..	8	11	..	7	12	13	..	30	..	
102 †Hong Kong	12	1	9	15	2	6	5	9	1	44	15	
103 Italie	19	2	8	14	4	10	7	11	3	31	7	
104 Royaume-Uni	12	2	6	17	4	8	6	14	4	36	7	
105 Australie	13	2	5	21	2	10	8	13	4	31	7	
106 Belgique	15	2	6	17	7	10	9	11	3	31	7	
107 Pays-Bas	13	2	6	18	6	11	8	10	3	33	8	
108 Autriche	16	2	9	17	5	10	8	15	3	26	7	
109 France	16	2	6	17	5	13	7	13	3	29	7	
110 Allemagne, Rép. féd. d'	12	2	7	18	5	13	6	13	4	31	9	
111 Finlande	16	3	4	15	4	9	8	14	4	34	6	
112 †Koweït	
113 Danemark	13	2	5	19	5	8	9	13	5	33	7	
114 Canada	11	2	6	21	4	5	12	14	5	32	8	
115 Suède	13	2	5	19	4	11	8	11	2	32	7	
116 Japon	16	4	6	17	3	10	8	9	1	34	6	
117 †Emirats arabes unis	
118 Norvège	15	2	6	14	5	10	8	14	6	32	7	
119 États-Unis	13	2	6	18	4	14	8	14	5	27	7	
120 Suisse	17	..	4	17	6	15	..	9	..	38	..	
Total des pays déclarants												
Exportateurs de pétrole												
Pays non membres non déclarants												

a. Y compris les boissons et le tabac. b. Se rapporte aux dépenses publiques. c. Non compris les combustibles. d. Y compris les combustibles.

Tableau 11. Dépenses de l'administration centrale

Pourcentage des dépenses totales

	Défense		Éducation		Santé		Habitat et équipements collectifs; sécurité sociale et aide sociale ^a		Services économiques		Divers ^a		Dépenses totales (% du PNB)		Excédent/déficit global (% du PNB)	
	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987
	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987
Pays à faible revenu
Chine et Inde
Autres pays à faible revenu	..	13,4 w	20,2 w	..	5,4 w	3,4 w	..	5,4 w	..	30,0 w	14,7 w	21,6 w	-3,2 w	-2,7 w
1 Ethiopie	14,3	..	14,4	..	5,7	..	4,4	..	22,9	..	38,3	..	13,7	..	-1,4	..
2 Bhoutan
3 Tchad	24,6	..	14,8	..	4,4	..	1,7	..	21,8	..	32,7	..	14,9	9,0	-2,7	-1,3
4 Zaïre	11,1	..	15,2	..	2,3	..	2,0	..	13,3	..	56,1	..	19,8	..	-3,8	..
5 Bangladesh ^b	5,1	10,0	14,8	10,6	5,0	5,0	9,8	9,8	39,3	27,9	25,9	36,7	9,4	12,2	-1,9	-1,4
6 Malawi ^b	3,1	6,6	15,8	10,8	5,5	7,1	5,8	2,3	33,1	33,7	36,7	39,6	22,1	35,1	-6,2	-10,3
7 Népal	7,2	6,2	7,2	12,1	4,7	5,0	0,7	6,8	57,2	48,5	23,0	21,5	8,5	18,3	-1,2	-7,5
8 RDP lao
9 Mozambique
10 Tanzanie	11,9	15,8	17,3	8,3	7,2	5,7	2,1	1,7	39,0	27,5	22,6	41,2	19,7	20,9	-5,0	-4,9
11 Burkina Faso	11,5	17,3	20,6	19,0	8,2	5,8	6,6	3,4	15,5	7,7	37,6	46,8	11,1	16,3	0,3	1,6
12 Madagascar	3,6	..	9,1	..	4,2	..	9,9	..	40,5	..	32,7	..	20,8	..	-2,5	..
13 Mali	35,5	..	-10,0
14 Burundi	10,3	..	23,4	..	6,0	..	2,7	..	33,9	..	23,8	..	19,9	..	0,0	..
15 Zambie ^b	0,0	0,0	19,0	8,3	7,4	4,7	1,3	2,3	26,7	21,0	45,7	63,7	34,0	40,3	-13,8	-15,8
16 Niger
17 Ouganda	23,1	26,3	15,3	15,0	5,3	2,4	7,3	2,9	12,4	14,8	36,6	38,6	21,8	15,0	-8,1	-4,4
18 Chine
19 Somalie ^b	23,3	..	5,5	..	7,2	..	1,9	..	21,6	..	40,5	..	13,5	..	0,6	..
20 Togo	..	7,6	..	13,1	..	3,8	..	9,9	..	31,8	..	33,8	..	41,5	..	-5,0
21 Inde	26,2	21,5	2,3	2,7	1,5	1,9	3,2	5,7	19,9	21,5	46,9	46,8	11,1	18,1	-3,4	-8,1
22 Rwanda	25,6	..	22,2	..	5,7	..	2,6	..	22,0	..	21,9	..	12,5	..	-2,7	..
23 Sierra Leone ^b	3,6	..	15,5	..	5,3	..	2,7	..	24,6	..	48,3	..	23,9	13,7	-4,4	-8,9
24 Bénin
25 Rép. centrafricaine
26 Kenya ^b	6,0	9,1	21,9	23,1	7,9	6,6	3,9	1,7	30,1	22,8	30,2	36,8	21,0	25,0	-3,9	-4,6
27 Soudan ^b	24,1	..	9,3	..	5,4	..	1,4	..	15,8	..	44,1	..	19,2	..	-0,8	..
28 Pakistan	39,9	29,5	1,2	2,6	1,1	0,9	3,2	8,7	21,4	34,5	33,2	23,8	16,9	21,4	-6,9	-8,2
29 Haïti	14,5
30 Lesotho	0,0	9,6	22,4	15,5	7,4	6,9	6,0	1,5	21,6	25,5	42,7	41,1	14,5	24,3	3,5	-2,6
31 Nigéria ^b	40,2	2,8	4,5	2,8	3,6	0,8	0,8	1,5	19,6	35,9	31,4	56,2	8,3	27,7	-0,7	-10,3
32 Ghana ^b	7,9	6,5	20,1	23,9	6,3	8,3	4,1	7,3	15,1	15,7	46,6	38,3	19,5	14,1	-5,8	0,6
33 Sri Lanka	3,1	9,6	13,0	7,8	6,4	5,4	19,5	11,7	20,2	29,2	37,7	36,3	25,4	32,4	-5,3	-8,9
34 Yémen, RDP
35 Mauritanie
36 Indonésie	18,6	8,6	7,4	8,8	1,4	1,5	0,9	1,7	30,5	23,5	41,3	55,9	15,1	24,0	-2,5	-0,9
37 Libéria	5,3	8,9	15,2	16,2	9,8	7,1	3,5	1,9	25,8	27,6	40,5	38,2	16,7	24,8	1,1	-7,9
38 Afghanistan
39 Birmanie	31,6	18,8	15,0	11,7	6,1	7,7	7,5	8,4	20,1	35,1	19,7	18,2	20,0	16,3	-7,3	-0,8
40 Guinée
41 Kampuchea dém.
42 Viet Nam
Pays à revenu intermédiaire	11,6 w	11,8 w	12,0 w	11,6 w	6,3 w	5,1 w	20,7 w	18,9 w	27,4 w	21,0 w	22,6 w	..	21,4 w	24,7 w	-3,2 w	-7,7 w
Tranche inférieure	11,5 w	..	17,7 w	13,1 w	5,8 w	3,5 w	15,9 w	10,6 w	23,1 w	19,5 w	26,1 w	47,6 w	20,5 w	25,5 w	-4,6 w	-6,4 w
43 Sénégal	18,8	..	-2,8	..
44 Bolivie	18,8	..	31,3	..	6,3	..	0,0	..	12,5	..	31,3	..	9,6	..	-1,8	..
45 Zimbabwe	..	14,2	..	20,3	..	6,1	..	4,6	..	41,4	..	13,3	..	40,3	..	-10,8
46 Philippines ^b	10,9	9,2	16,3	18,0	3,2	5,5	4,3	3,8	17,6	50,5	47,7	12,9	13,4	13,5	-2,0	-5,0
47 Yémen, Rép. arabe du	33,8	22,2	4,0	16,5	2,9	3,6	0,0	0,0	2,7	6,3	56,6	51,4	13,4	31,9	-2,2	-19,9
48 Maroc	12,3	14,5	19,2	16,9	4,8	2,9	8,4	6,9	25,6	26,2	29,7	32,6	22,8	35,0	-3,9	-9,3
49 Egypte, Rép. arabe d'	..	19,5	..	12,0	..	2,5	..	16,0	..	10,0	..	40,1	..	45,5	..	-6,6
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée ^b	..	4,5	..	16,4	..	9,7	..	1,5	..	21,3	..	46,7	..	34,6	..	-3,3
51 Rép. dominicaine	8,5	..	14,2	..	11,7	..	11,8	..	35,4	..	18,3	..	20,0	15,3	-0,2	-2,0
52 Côte d'Ivoire
53 Honduras	12,4	..	22,3	..	10,2	..	8,7	..	28,3	..	18,1	..	16,1	..	-2,9	..
54 Nicaragua	12,3	..	16,6	..	4,0	..	16,4	..	27,2	..	23,4	..	15,5	58,0	3,9	-16,3
55 Thaïlande	20,2	18,7	19,9	19,3	3,7	6,1	7,0	5,2	25,6	21,1	23,5	29,6	16,7	18,7	-4,2	-2,3
56 El Salvador	6,6	26,8	21,4	17,1	10,9	7,4	7,6	4,7	14,4	13,8	39,0	30,2	12,8	12,4	-1,0	0,6
57 Congo, Rép. populaire du
58 Jamaïque
59 Guatemala	11,0	..	19,4	..	9,5	..	10,4	..	23,8	..	25,8	..	9,9	..	-2,2	..
60 Cameroun	..	8,1	..	12,7	..	3,5	..	11,9	..	35,7	..	28,0	..	23,4	..	-3,5
61 Paraguay	13,8	12,1	12,1	12,2	3,5	3,1	18,3	32,3	19,6	10,1	32,7	30,2	13,1	7,9	-1,7	1,5
62 Equateur ^b	15,7	11,8	27,5	24,5	4,5	7,3	0,8	0,9	28,9	19,8	22,6	35,8	13,4	16,3	0,2	2,1
63 Botswana ^b	0,0	7,9	10,0	18,4	6,0	5,9	21,7	10,1	28,0	28,4	34,5	29,2	33,7	47,5	-23,8	28,2
64 Tunisie	4,9	..	30,5	..	7,4	..	8,8	..	23,3	..	25,1	..	23,1	..	-0,9	..
65 Turquie	15,5	11,4	18,1	12,6	3,2	2,4	3,1	3,5	42,0	23,6	18,1	46,6	22,7	22,8	-2,2	-4,2
66 Colombie	13,1	14,7	-2,5	-0,7
67 Chili	6,1	10,7	14,3	12,5	8,2	6,0	39,8	42,6	15,3	9,2	16,3	19,0	43,2	31,9	-13,0	0,1

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

Pourcentage des dépenses totales

	Habitat et équipements collectifs; sécurité sociale et aide sociale ^a														Dépenses totales (% du PNB)		Excédent/déficit global (% du PNB)	
	Défense		Éducation		Santé		Services économiques		Divers ^a									
	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987				
68 Pérou ^b	14,5	..	23,6	..	5,5	..	1,8	..	30,9	..	23,6	..	16,1	14,7	-0,9	0,2		
69 Maurice	0,8	0,8	13,5	12,4	10,3	7,6	18,0	17,4	13,9	21,6	43,4	40,3	16,3	23,0	-1,2	0,2		
70 Jordanie	33,5	30,3	9,4	13,8	3,8	4,2	10,5	10,1	26,6	18,1	16,2	23,6	52,3	44,6	-7,6	-8,4		
71 Costa Rica	2,8	2,2	28,3	16,2	3,8	19,3	26,7	26,7	21,8	12,3	16,7	23,3	18,9	28,3	-4,5	-4,8		
72 Rép. arabe syrienne	37,2	38,9	11,3	9,4	1,4	1,4	3,6	6,7	39,9	22,6	6,7	21,0	28,8	37,1	-3,5	-10,9		
73 Malaisie	18,5	..	23,4	..	6,8	..	4,4	..	14,2	..	32,7	..	26,5	31,9	-9,4	-8,2		
74 Mexique	4,2	1,4	16,4	8,7	5,1	1,3	25,0	8,5	34,2	12,0	15,2	68,2	11,5	22,7	-2,9	-9,5		
75 Afrique du Sud	21,8	32,7	-4,2	-4,4		
76 Pologne	40,1	..	-1,7		
77 Liban		
Tranche supérieure	11,9 w	..	7,7 w	..	6,7 w	..	24,5 w	..	28,2 w	..	21,0 w	..	22,3 w	..	-1,8 w	-8,7 w		
78 Brésil	8,3	..	8,3	..	6,7	..	35,0	..	23,3	..	18,3	..	17,4	26,1	-0,3	-13,3		
79 Uruguay	5,6	10,2	9,5	7,1	1,6	4,8	52,3	49,5	9,8	8,3	21,2	20,1	25,0	23,9	-2,5	-0,7		
80 Hongrie	..	4,0	..	2,3	..	3,6	..	26,2	..	37,7	..	26,1	..	59,6	..	-3,6		
81 Panama	0,0	0,0	20,7	15,9	15,1	15,5	10,8	14,0	24,2	8,1	29,1	46,5	27,6	34,6	-6,5	-4,2		
82 Argentine	10,0	6,0	20,0	6,0	..	1,9	20,0	32,7	30,0	18,1	20,0	35,3	19,6		
83 Yougoslavie	20,5	55,1	0,0	0,0	24,8	0,0	35,6	11,2	12,0	16,3	7,0	17,3	21,1	8,0	-0,4	0,0		
84 Algérie		
85 Corée, Rép. de	25,8	27,3	15,8	18,3	1,2	2,3	5,9	7,2	25,6	16,6	25,7	28,2	18,0	17,4	-3,9	0,5		
86 Gabon	40,1	45,9	-12,9	0,1		
87 Portugal		
88 Venezuela	10,3	5,8	18,6	19,6	11,7	10,0	9,2	11,7	25,4	17,3	24,8	35,6	18,1	22,0	-0,2	-2,1		
89 Grèce	14,9	..	9,1	..	7,4	..	30,6	..	26,4	..	11,7	..	27,5	50,9	-1,7	-14,4		
90 Trinité-et-Tobago		
91 Libye		
92 Oman	39,3	43,9	3,7	11,3	5,9	4,8	3,0	1,2	24,4	17,1	23,6	21,8	62,1	47,4	-15,3	-5,2		
93 Iran, Rép. islamique d'	24,1	14,2	10,4	19,6	3,6	6,0	6,1	17,4	30,6	15,7	25,2	27,1	30,8	23,5	-4,6	-3,9		
94 Iraq		
95 Roumanie	5,4	4,7	2,9	1,8	0,5	0,8	16,2	21,9	61,8	55,5	13,1	15,4		
Pays à revenu faible/intermédiaire	13,2 w	12,6 w	12,2 w	10,4 w	5,9 w	4,6 w	18,1 w	16,6 w	..	21,8 w	18,0 w	24,5 w	-3,5 w	-7,7 w		
Afrique subsaharienne		
Asie de l'Est		
Asie du Sud	..	19,9 w	..	3,0 w	..	2,1 w	..	6,8 w	..	25,6 w	..	42,6 w	..	18,5 w	..	-8,5 w		
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	..	14,9 w	..	12,3 w	26,6 w	..	30,1 w	-4,3 w	-7,0 w		
Amérique latine et Caraïbes	7,3 w	..	13,5 w	..	6,8 w	..	29,1 w	..	23,4 w	..	20,0 w	..	16,9 w	..	-2,6 w	-10,2 w		
17 pays fortement endettés	10,2 w	7,0 w	14,4 w	9,6 w	8,4 w	5,9 w	29,6 w	23,8 w	22,7 w	21,2 w	17,0 w	20,1 w	-2,7 w	-9,2 w		
Pays à revenu élevé	21,8 w	14,9 w	..	4,6 w	11,1 w	12,5 w	41,9 w	..	13,0 w	9,9 w	..	25,7 w	22,6 w	28,7 w	-1,9 w	-4,3 w		
Pays membres de l'OCDE	21,7 w	14,7 w	..	4,5 w	11,2 w	12,6 w	42,3 w	..	13,0 w	9,9 w	..	25,6 w	22,2 w	28,4 w	-1,8 w	-4,4 w		
†Autres		
96 Espagne	6,5	5,6	8,3	5,5	0,9	12,7	49,8	40,4	17,5	11,8	17,0	24,0	19,6	34,8	-0,5	-5,2		
97 Irlande	..	3,1	..	11,4	..	13,0	..	30,3	..	13,9	..	28,3	32,7	60,4	-5,5	-13,0		
98 †Arabie saoudite		
99 †Israël	42,9	30,1	7,1	7,6	3,6	3,2	7,1	17,0	7,1	10,5	32,2	31,5	43,9	63,8	-15,7	0,8		
100 Nouvelle-Zélande ^b	5,8	4,7	16,9	11,1	14,8	12,4	25,6	29,7	16,5	9,2	20,4	32,9	30,3	47,1	-4,0	0,6		
101 †Singapour	35,3	19,0	15,7	18,2	7,8	4,1	3,9	15,9	9,9	19,9	27,3	23,0	16,7	28,9	1,3	1,4		
102 †Hong Kong		
103 Italie	6,3	3,2	16,1	7,4	13,5	9,6	44,8	36,3	18,4	12,1	0,9	31,4	27,6	52,0	-8,1	-16,5		
104 Royaume-Uni	16,7	12,9	2,6	2,2	12,2	13,1	26,5	31,6	11,1	7,5	30,8	32,7	31,8	38,9	-2,7	-1,8		
105 Australie	14,2	9,3	4,2	7,0	7,0	9,5	20,3	28,6	14,4	7,2	39,9	38,4	20,2	28,8	0,3	-1,2		
106 Belgique	6,7	5,3	15,5	13,2	1,5	1,7	41,0	42,0	18,9	12,1	16,4	25,7	39,2	52,9	-4,3	-10,6		
107 Pays-Bas	6,8	5,0	15,2	11,9	12,1	11,0	38,1	38,8	9,1	11,0	18,7	22,3	41,0	57,7	0,0	-3,2		
108 Autriche	3,3	2,8	10,2	9,7	10,1	12,5	53,8	46,7	11,2	12,0	11,4	16,4	29,6	40,3	-0,2	-5,3		
109 France	..	6,3	..	7,8	..	20,8	..	38,5	26,6	32,3	45,1	0,7	-0,8		
110 Allemagne, Rép. féd. d'	12,4	..	1,5	..	17,5	..	46,9	..	11,3	..	10,4	..	24,2	30,1	0,7	-1,1		
111 Finlande	6,1	5,3	15,3	13,6	10,6	10,5	28,4	36,7	27,9	20,6	11,6	13,3	24,3	31,9	1,2	-1,0		
112 †Koweït	8,4	14,0	15,0	14,2	5,5	7,6	14,2	21,9	16,6	21,2	40,1	21,0	34,4	36,9	17,4	23,5		
113 Danemark	7,3	5,2	16,0	8,6	10,0	1,3	41,6	40,3	11,3	7,7	13,7	37,0	32,6	39,8	2,7	-0,6		
114 Canada	7,6	8,1	3,5	3,5	7,6	6,3	35,3	36,3	19,5	12,6	26,5	33,2	20,1	24,2	-1,3	-4,1		
115 Suède	12,5	6,6	14,8	8,9	3,6	1,2	44,3	50,8	10,6	9,2	14,3	23,3	27,9	42,9	-1,2	1,9		
116 Japon ^b	12,7	17,4	-1,9	-4,9		
117 †Émirats arabes unis ^b	24,4	..	16,5	..	4,3	..	6,1	..	18,3	..	30,5	..	4,0	..	0,3	..		
118 Norvège	9,7	8,3	9,9	8,7	12,3	10,5	39,9	36,0	20,2	19,9	8,0	16,6	35,0	40,6	-1,5	3,9		
119 États-Unis	32,2	25,6	3,2	1,7	8,6	12,2	35,3	31,3	10,6	7,7	10,1	21,6	19,1	23,3	-1,5	-3,3		
120 Suisse	15,1	..	4,2	..	10,0	..	39,5	..	18,4	..	12,8	..	13,3	..	0,9	..		
Total des pays déclarants	20,6 w	14,4 w	..	5,3 w	10,3 w	..	38,3 w	..	14,7 w	11,4 w	16,1 w	27,3 w	22,1 w	28,5 w	-2,1 w	-4,8 w		
Exportateurs de pétrole	14,9 w	11,4 w	14,5 w	12,4 w	..	4,9 w	..	15,1 w	30,5 w	17,2 w	25,0 w	35,0 w	22,0 w	33,1 w	-0,4 w	-5,4 w		
Pays non membres non déclarants		

a. Voir notes techniques. b. Les chiffres indiqués correspondent aux comptes budgétaires.

Tableau 12. Recettes ordinaires de l'administration centrale

Pourcentage du total des recettes courantes															
Recette fiscale															
		Impôts sur le revenu, les bénéfices et les plus-values		Cotisations sécurité sociale		Taxes intérieures sur biens et services		Taxes sur échanges et transactions internationaux		Autres taxes ^a		Recettes non fiscales		Recettes ordinaires totales (% du PNB)	
		1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987
Pays à faible revenu															
Chine et Inde															
Autres pays à faible revenu															
1	Ethiopie	23,0	..	0,0	..	29,8	..	30,4	..	5,6	..	11,1	..	10,5	..
2	Bhoutan
3	Tchad	16,7	20,8	0,0	0,0	12,3	8,6	45,2	46,2	20,5	12,7	5,3	11,6	10,8	5,7
4	Zaire	22,2	29,9	2,2	0,9	12,7	15,1	57,9	33,4	1,4	5,6	3,7	15,2	14,3	16,3
5	Bangladesh ^b	3,7	9,8	0,0	0,0	22,4	28,4	18,0	42,6	3,8	2,7	52,2	16,6	8,6	9,5
6	Malawi ^b	31,4	35,5	0,0	0,0	24,2	28,9	20,0	16,8	0,5	0,6	23,8	18,2	16,0	22,6
7	Népal	4,1	8,0	0,0	0,0	26,5	40,7	36,7	27,7	19,0	6,2	13,7	17,4	5,2	8,6
8	RDP lao
9	Mozambique
10	Tanzanie	29,9	25,8	0,0	0,0	29,1	57,4	21,7	8,6	0,5	3,1	18,8	5,1	15,8	16,3
11	Burkina Faso	16,8	20,6	0,0	4,5	18,0	22,7	51,8	39,4	3,2	6,8	10,2	10,5	11,4	15,3
12	Madagascar	13,1	..	7,2	..	29,9	..	33,6	..	5,5	..	10,8	..	18,3	..
13	Mali	..	8,2	..	4,6	..	22,2	..	28,1	..	26,9	..	10,1	..	15,1
14	Burundi	18,1	..	1,2	..	18,3	..	40,3	..	15,6	..	6,5	..	11,5	..
15	Zambie ^b	49,7	23,5	0,0	0,0	20,2	40,2	14,3	32,9	0,1	0,5	15,6	3,0	23,2	24,4
16	Niger
17	Ouganda	22,1	5,5	0,0	0,0	32,8	19,1	36,3	75,3	0,3	0,0	8,5	0,0	13,7	9,3
18	Chine
19	Somalie ^b	10,7	..	0,0	..	24,7	..	45,3	..	5,2	..	14,0	..	13,7	..
20	Togo	..	35,7	..	6,3	..	9,6	..	32,3	..	1,1	..	22,2	..	31,8
21	Inde	21,3	13,7	0,0	0,0	44,5	37,8	20,1	28,2	0,9	0,4	13,2	19,9	10,8	14,5
22	Rwanda	17,9	..	4,4	..	14,1	..	41,7	..	13,8	..	8,1	..	9,8	..
23	Sierra Leone ^b	32,7	28,0	0,0	0,0	14,6	10,3	42,4	24,7	0,3	1,0	9,9	5,6	19,5	6,5
24	Bénin
25	Rép. centrafricaine
26	Kenya ^b	35,6	30,4	0,0	0,0	19,9	38,0	24,3	19,2	1,4	1,5	18,8	10,9	18,0	20,8
27	Soudan ^b	11,8	..	0,0	..	30,4	..	40,5	..	1,5	..	15,7	..	18,0	..
28	Pakistan	13,6	10,8	0,0	0,0	35,9	33,4	34,2	32,9	0,5	0,2	15,8	22,7	12,5	16,7
29	Haiti	..	11,8	..	0,0	..	42,2	..	21,4	..	10,3	..	14,3	..	10,4
30	Lesotho	10,2	11,1	0,0	0,0	2,3	10,3	73,7	67,8	5,9	0,2	7,8	10,5	15,4	22,0
31	Nigéria ^b	43,0	39,9	0,0	0,0	26,3	5,1	17,5	6,6	0,2	-14,5	13,0	62,9	9,4	18,5
32	Ghana ^b	18,4	21,5	0,0	0,0	29,4	25,3	40,6	42,5	0,2	0,1	11,5	10,6	15,1	14,5
33	Sri Lanka	19,1	11,7	0,0	0,0	34,7	37,2	35,4	30,8	2,1	3,7	8,7	16,6	20,0	21,5
34	Yémen, RDP
35	Mauritanie
36	Indonésie	45,5	47,6	0,0	0,0	22,8	18,2	17,6	8,3	3,5	2,0	10,6	23,9	13,4	23,1
37	Libéria	40,4	34,1	0,0	0,0	20,3	32,0	31,6	26,9	3,1	2,5	4,6	4,4	17,0	17,0
38	Afghanistan
39	Birmanie	28,7	4,8	0,0	0,0	34,2	40,0	13,4	15,9	0,0	0,0	23,8	39,3
40	Guinée
41	Kampuchea dém.
42	Viet Nam
Pays à revenu intermédiaire															
Tranche inférieure															
43	Sénégal	17,5	..	0,0	..	24,5	..	30,9	..	23,9	..	3,2	..	16,9	..
44	Bolivie	15,4	..	0,0	..	30,8	..	46,2	..	7,7	..	0,0	..	7,8	..
45	Zimbabwe	..	42,8	..	0,0	..	30,6	..	15,6	..	1,1	..	10,0	..	28,9
46	Philippines ^b	13,8	24,3	0,0	0,0	24,3	39,6	23,0	16,9	29,7	2,5	9,3	16,6	12,4	12,9
47	Yémen, Rép. arabe du	6,1	13,4	0,0	0,0	10,3	13,3	56,5	29,4	9,6	15,1	17,5	28,8	8,0	16,1
48	Maroc	16,4	18,9	5,9	5,2	45,7	46,2	13,2	14,3	6,1	7,2	12,6	8,2	18,5	25,6
49	Egypte, Rép. arabe d' ^b	..	15,2	..	14,6	..	12,0	..	13,4	..	7,9	..	37,0	..	39,0
50	Papouasie-Nouvelle-Guinée ^b	..	41,7	..	0,0	..	13,4	..	25,2	..	2,0	..	17,8	..	23,5
51	Rép. dominicaine	17,9	18,2	3,9	3,4	19,0	37,4	40,4	32,3	1,7	1,7	17,0	7,1	19,4	15,5
52	Côte d'Ivoire
53	Honduras	19,2	..	3,0	..	33,8	..	28,2	..	2,3	..	13,5	..	13,2	..
54	Nicaragua	9,5	14,4	14,0	10,5	37,3	48,5	24,4	7,1	9,0	10,6	5,8	8,9	12,6	36,8
55	Thaïlande	12,1	18,2	0,0	0,0	46,3	50,0	28,7	20,0	1,8	2,2	11,2	9,7	12,5	16,2
56	El Salvador	15,2	21,4	0,0	0,0	25,6	41,1	36,1	26,1	17,2	5,6	6,0	5,8	11,6	11,6
57	Congo, Rép. populaire du	19,4	..	0,0	..	40,3	..	26,5	..	6,3	..	7,5	..	18,4	..
58	Jamaïque
59	Guatemala	12,7	..	0,0	..	36,1	..	26,2	..	15,6	..	9,4	..	8,9	..
60	Cameroun	..	31,3	..	5,4	..	14,9	..	18,7	..	4,0	..	25,8	..	18,8
61	Paraguay	8,8	12,2	10,4	12,7	26,1	26,1	24,8	11,4	17,0	22,5	12,9	15,1	11,5	9,6
62	Equateur ^b	19,6	65,0	0,0	0,0	19,1	13,7	52,4	17,3	5,1	2,0	3,8	2,0	13,6	18,5
63	Botswana ^b	19,9	38,1	0,0	0,0	2,4	1,2	47,2	13,4	0,4	0,1	30,0	47,2	30,7	75,2
64	Tunisie	15,9	..	7,1	..	31,6	..	21,8	..	7,8	..	15,7	..	23,6	..
65	Turquie	30,8	42,6	0,0	0,0	31,0	33,2	14,6	7,4	6,1	4,1	17,5	12,7	20,6	18,5
66	Colombie	37,1	27,0	13,7	8,6	15,2	27,7	19,8	19,1	7,1	6,2	7,1	11,5	10,6	13,8
67	Chili	14,3	14,0	28,6	6,7	28,6	42,5	14,3	10,1	0,0	6,7	14,3	20,0	30,2	30,9

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

Pourcentage du total des recettes courantes														
Recette fiscale														
	Impôts sur le revenu, les bénéfices et les plus-values		Cotisations sécurité sociale		Taxes intérieures sur biens et services		Taxes sur échanges et transactions internationales		Autres taxes ^a		Recettes non fiscales		Recettes ordinaires totales (% du PNB)	
	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987	1972	1987
68 Pérou ^b	17,3	24,3	0,0	0,0	32,7	56,7	15,4	22,6	21,2	1,2	13,5	4,3	15,2	11,9
69 Maurice	22,7	10,0	0,0	4,3	23,3	18,3	40,2	50,5	5,5	4,2	8,2	12,8	15,6	23,3
70 Jordanie	9,0	10,2	0,0	0,0	14,9	13,5	34,7	27,8	7,1	10,7	34,2	37,9	26,6	30,7
71 Costa Rica	17,7	10,8	13,4	24,7	38,1	28,2	18,1	21,1	1,6	-0,2	11,0	15,5	15,7	23,7
72 Rép. arabe syrienne	6,8	24,7	0,0	0,0	10,4	8,9	17,3	7,2	12,1	12,2	53,4	47,0	25,1	24,2
73 Malaisie	25,2	33,7	0,1	0,8	24,2	18,6	27,9	17,6	1,4	2,1	21,2	27,2	20,3	24,8
74 Mexique	36,4	26,8	19,4	9,3	32,1	64,7	13,2	6,2	-9,8	-16,3	8,6	9,3	9,9	13,3
75 Afrique du Sud	54,8	52,7	1,2	1,2	21,5	31,8	4,6	2,9	5,0	2,8	12,8	8,6	21,2	29,2
76 Pologne	..	27,5	..	25,8	..	29,9	..	6,7	..	4,0	..	6,2	..	38,7
77 Liban
Tranche supérieure	16,0 w	20,1 w	19,6 w	24,8 w	11,2 w	8,3 w	28,4 w	21,2 w	22,2 w	20,2 w
78 Brésil	20,0	20,8	27,7	27,7	35,4	20,5	7,7	2,3	3,1	5,3	6,2	23,4	18,9	22,1
79 Uruguay	4,7	8,2	30,0	27,3	24,5	43,6	6,1	13,7	22,0	2,5	12,6	4,7	22,7	23,6
80 Hongrie	..	18,0	..	24,2	..	31,5	..	6,5	..	11,1	..	8,8	..	55,3
81 Panama	23,3	23,7	22,4	16,2	13,2	16,0	16,0	12,1	7,7	3,4	17,3	28,6	21,8	29,7
82 Argentine	0,0	6,2	33,3	25,2	0,0	37,4	33,3	12,0	0,0	19,2	33,3	9,4	14,7	21,6
83 Yougoslavie	0,0	0,0	52,3	0,0	24,5	60,1	19,5	38,4	0,0	0,0	3,7	1,5	20,7	8,1
84 Algérie
85 Corée, Rép. de	28,6	28,6	0,7	1,7	41,3	39,1	10,6	17,3	6,3	3,4	12,4	9,8	13,3	19,0
86 Gabon	18,2	44,2	6,0	0,0	9,5	6,5	44,9	16,2	4,2	1,9	17,2	31,2	28,3	47,1
87 Portugal
88 Venezuela	54,2	43,0	6,0	4,2	6,7	8,8	6,1	23,4	1,1	2,3	25,9	18,2	18,5	22,7
89 Grèce	12,2	17,9	24,5	34,9	35,5	36,3	6,7	0,5	12,0	0,2	9,2	10,2	25,4	35,8
90 Trinité-et-Tobago
91 Libye
92 Oman	71,1	20,9	0,0	0,0	0,0	0,8	3,0	2,3	2,3	0,6	23,6	75,4	47,4	42,2
93 Iran, Rép. islamique d'	7,9	21,4	2,7	14,3	6,4	11,1	14,6	12,4	4,9	8,1	63,6	32,7	26,2	..
94 Iraq
95 Roumanie	6,0	0,0	8,2	16,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12,3	85,8	71,2
Pays à revenu faible/intermédiaire	20,2 w	22,3 w	25,6 w	28,6 w	15,7 w	12,6 w	21,7 w	20,4 w	16,1 w	20,2 w
Afrique subsaharienne
Asie de l'Est
Asie du Sud	..	13,4 w	34,9 w	..	29,1 w	22,2 w	..	14,7 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord
Amérique latine et Caraïbes	23,3 w	23,2 w	25,2 w	29,4 w	14,4 w	8,7 w	13,6 w	17,5 w	16,1 w	19,6 w
17 pays fortement endettés	18,3 w	20,0 w	28,1 w	32,1 w	13,9 w	9,8 w	12,4 w	17,0 w	16,1 w	18,7 w
Pays à revenu élevé	44,0 w	38,9 w	23,3 w	19,8 w	2,3 w	1,2 w	6,5 w	9,3 w	21,9 w	24,4 w
Pays membres de l'OCDE	44,3 w	39,2 w	23,5 w	19,9 w	2,2 w	1,2 w	6,2 w	8,6 w	21,6 w	24,1 w
†Autres
96 Espagne	15,9	22,6	38,9	38,2	23,4	27,7	10,0	2,7	0,7	1,3	11,1	7,5	19,7	29,5
97 Irlande	28,3	34,2	9,0	13,3	32,1	31,7	16,7	7,6	3,2	3,0	10,6	10,2	30,1	48,3
98 †Arabie saoudite
99 †Israël	40,0	34,6	0,0	6,0	20,0	29,5	20,0	4,6	10,0	6,4	10,0	18,9	31,3	55,2
100 Nouvelle-Zélande ^b	61,4	51,4	0,0	0,0	19,9	26,3	4,1	2,8	4,5	2,0	10,0	17,5	29,1	44,7
101 †Singapour	24,4	20,9	0,0	0,0	17,6	13,9	11,1	3,1	15,5	12,2	31,4	50,0	21,5	26,3
102 †Hong Kong
103 Italie	16,6	37,7	39,2	40,5	31,7	23,4	0,4	0,0	4,3	-4,1	7,7	2,4	23,3	36,1
104 Royaume-Uni	39,4	45,1	15,6	22,2	27,1	30,4	1,7	0,1	5,4	2,2	10,8	9,9	32,5	37,3
105 Australie	58,3	61,6	0,0	0,0	21,9	22,1	5,2	4,6	2,1	0,5	12,5	11,2	22,1	27,7
106 Belgique	31,3	38,1	32,4	35,0	28,9	21,0	1,0	0,0	3,3	2,3	3,1	3,6	35,0	43,5
107 Pays-Bas	32,5	25,7	36,7	39,9	22,3	21,9	0,5	0,0	3,4	2,5	4,7	10,1	43,4	51,5
108 Autriche	20,7	18,4	30,0	37,1	28,3	26,8	5,4	1,5	10,2	7,5	5,5	8,7	29,7	34,8
109 France	16,9	17,8	37,1	45,6	37,9	27,6	0,3	0,0	2,9	0,9	4,9	8,1	33,4	42,5
110 Allemagne, Rép. féd. d'	19,7	17,4	46,6	53,8	28,1	22,5	0,8	0,0	0,8	0,2	4,0	6,1	25,3	29,2
111 Finlande	30,0	32,5	7,8	10,4	47,7	43,5	3,1	0,8	5,8	3,8	5,5	9,1	26,5	31,6
112 †Koweït	68,8	0,4	0,0	0,0	19,7	0,0	1,5	1,3	0,2	0,0	9,9	97,7	55,2	66,1
113 Danemark	40,0	37,8	5,1	4,4	42,1	41,2	3,1	0,1	2,8	4,1	6,8	12,4	35,5	43,5
114 Canada	41,2	51,1	6,2	14,6	14,5	17,9	5,2	4,2	-0,6	0,0	10,9	12,2	21,1	20,1
115 Suède	27,0	17,6	21,6	28,5	34,0	27,9	1,5	0,5	4,7	11,0	11,3	14,5	32,4	44,2
116 Japon ^b	11,2	12,6
117 †Émirats arabes unis ^b	0,0	..	0,0	..	0,0	..	0,0	..	0,0	..	100,0	..	0,2	..
118 Norvège	22,6	20,2	20,6	21,8	48,0	39,7	1,6	0,5	1,0	1,0	6,2	16,7	36,8	48,4
119 États-Unis	59,4	52,4	23,6	32,8	7,1	3,5	1,6	1,7	2,5	0,8	5,7	8,8	17,6	20,1
120 Suisse	13,9	..	37,3	..	21,5	..	16,7	..	2,6	..	8,0	..	14,5	..
Total des pays déclarants	40,3 w	36,2 w	23,4 w	20,9 w	4,0 w	2,8 w	8,1 w	10,8 w	21,2 w	24,0 w
Exportateurs de pétrole	26,3 w	23,4 w	24,2 w	23,8 w	10,8 w	8,1 w	32,0 w	20,1 w	27,1 w
Pays non membres non déclarants

a. Voir notes techniques. b. Les chiffres indiqués correspondent aux comptes budgétaires.

Tableau 13. Monnaie et taux d'intérêt

	Avoirs monétaires au sens large					Inflation annuelle moyenne (déflateur PIB) 1980-87	Taux d'intérêt nominaux des banques (en pourcentage annuel moyen)				
	Taux annuel moyen de croissance nominale (%)		Moyenne en circulation (en pourcentage du PIB)				Taux créditeurs		Taux prêteurs		
	1965-80	1980-87	1965	1980	1987		1980	1987	1980	1987	
Pays à faible revenu											
Chine et Inde											
Autres pays à faible revenu											
1	Ethiopie	12,7	12,2	12,5	25,3	41,4	2,6	..	1,00	..	6,00
2	Bhoutan	..	26,5	8,4
3	Tchad	12,5	17,4	9,3	20,0	25,3	5,3	5,50	5,33	11,00	10,50
4	Zaïre	28,2	53,9	11,1	8,9	8,8	53,5
5	Bangladesh	..	21,6	..	18,6	25,2	11,1	8,25	..	11,33	..
6	Malawi	15,4	17,7	17,6	20,3	25,0	12,4	7,92	14,25	16,67	19,50
7	Népal	17,9	18,9	8,4	21,9	29,5	..	4,00	8,50	14,00	15,00
8	RDP lao	8,1	46,5
9	Mozambique	26,9
10	Tanzanie	19,7	19,8	..	37,2	25,9	24,9	4,00	15,75	11,50	27,50
11	Burkina Faso	17,1	12,6	9,3	18,5	23,1	4,4	6,19	5,25	9,38	8,00
12	Madagascar	11,9	15,4	19,6	27,6	25,7	17,4	5,63	11,50	9,50	14,50
13	Mali	14,4	13,7	..	17,9	22,5	4,2	6,19	5,25	9,38	8,00
14	Burundi	15,7	10,3	10,1	13,3	15,6	7,5	2,50	5,33	12,00	12,00
15	Zambie	12,7	28,9	..	32,6	30,6	28,7	7,00	13,23	9,50	21,20
16	Niger	18,3	6,1	3,8	13,3	18,1	4,1	6,19	5,25	9,38	8,00
17	Ouganda	23,1	77,8	..	12,7	7,8	95,2	6,80	30,00	10,80	34,67
18	Chine	..	25,9	..	34,9	65,5	4,2	5,40
19	Somalie	20,4	37,2	12,7	17,9	16,1	37,8	4,50	15,31	7,50	22,00
20	Togo	20,3	11,2	10,9	29,0	44,5	6,6	6,19	5,25	9,38	8,00
21	Inde	15,3	17,0	25,7	36,2	45,4	7,7	16,50	16,50
22	Rwanda	19,0	10,4	15,8	13,6	16,7	4,5	6,25	6,25	13,50	13,00
23	Sierra Leone	15,9	47,8	11,7	20,6	10,3	50,0	9,17	12,67	11,00	28,54
24	Bénin	17,3	6,8	10,6	21,1	20,4	8,2	6,19	5,25	9,38	8,00
25	Rép. centrafricaine	12,7	6,9	13,5	18,9	18,3	7,9	5,50	7,19	10,50	11,42
26	Kenya	18,6	15,3	..	37,7	39,9	10,3	5,75	10,31	10,58	14,00
27	Soudan	21,0	34,8	14,1	28,2	35,5	31,7	6,00
28	Pakistan	14,7	14,8	40,8	38,7	39,6	7,3
29	Haïti	20,3	..	9,9	26,1	16,4	7,9	10,00
30	Lesotho	..	18,9	49,3	12,3	9,60	7,00	11,00	11,13
31	Nigéria	28,5	10,2	9,9	21,5	26,3	10,1	5,27	13,09	8,43	13,96
32	Ghana	25,9	44,2	20,3	16,2	11,7	48,3	11,50	17,58	19,00	25,50
33	Sri Lanka	15,4	16,7	32,3	35,3	36,7	12,4	14,50	11,50	19,00	9,80
34	Yémen, RDP	15,2	12,0	..	114,8	175,2	5,0
35	Mauritanie	20,7	12,5	5,7	20,5	23,5	9,8	..	6,00	..	12,00
36	Indonésie	54,4	23,9	..	13,2	26,9	8,5	6,00	16,78	..	21,67
37	Libéria	1,5	10,30	5,88	18,40	13,63
38	Afghanistan	14,0	16,2	14,4	26,8	9,00	9,00	13,00	13,00
39	Birmanie	11,5	14,3	1,50	1,50	8,00	8,00
40	Guinée
41	Kampuchea dém.
42	Viet Nam
Pays à revenu intermédiaire											
Tranche inférieure											
43	Sénégal	15,6	8,7	15,3	27,0	23,5	9,1	6,19	5,25	9,38	8,00
44	Bolivie	24,3	589,2	10,9	16,2	21,7	601,8	18,00	..	28,00	..
45	Zimbabwe	..	18,1	..	54,6	61,6	12,4	3,52	9,58	17,54	13,00
46	Philippines	17,7	15,9	19,9	19,0	20,7	16,7	12,25	8,20	14,00	13,34
47	Yémen, Rép. arabe du	..	22,0	..	61,8	73,9	11,4	9,33	9,50
48	Maroc	15,8	14,4	29,4	45,4	58,0	7,3	4,88	8,50	7,00	9,00
49	Egypte, Rép. arabe d'	17,7	22,6	35,3	52,2	93,8	9,2	7,04
50	Papouasie-Nouvelle-Guinée	..	9,4	..	32,9	34,1	4,4	6,90	9,60	11,15	11,94
51	Rép. dominicaine	18,5	22,4	18,0	23,4	29,5	16,3
52	Côte d'Ivoire	20,4	8,1	21,8	25,8	31,0	4,4	6,19	5,25	9,38	8,00
53	Honduras	14,6	11,3	15,4	22,8	30,5	4,9	7,00	9,62	18,50	15,54
54	Nicaragua	15,0	..	15,4	21,0	..	86,6	7,50
55	Thaïlande	17,8	18,4	23,6	37,3	64,9	2,8	12,00	9,50	18,00	15,00
56	El Salvador	14,3	18,3	21,6	28,1	31,5	16,5
57	Congo, Rép. populaire du	14,2	10,3	16,5	14,7	20,8	1,8	6,50	7,79	11,00	11,13
58	Jamaïque	17,2	25,6	24,3	35,6	52,7	19,4	10,29	17,50	13,00	23,00
59	Guatemala	16,3	14,1	15,2	20,5	22,9	12,7	9,00	11,00
60	Cameroun	19,1	13,8	11,7	18,3	18,7	8,1	7,50	7,15	13,00	13,00
61	Paraguay	21,3	18,9	12,1	19,8	16,3	21,0
62	Equateur	22,6	30,0	15,6	20,2	18,8	29,5
63	Botswana	..	23,5	..	30,7	29,5	8,4	5,00	7,50	8,48	10,00
64	Tunisie	17,4	15,5	29,2	41,1	..	8,2	2,50	5,50	7,25	10,00
65	Turquie	27,4	49,8	23,0	16,7	24,5	37,4	10,95	35,40	25,67	50,00
66	Colombie	26,5	..	19,8	23,7	..	23,7	19,00	..
67	Chili	137,5	..	16,3	17,6	..	20,6	37,46	26,60	47,14	38,28

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Avoirs monétaires au sens large					Inflation annuelle moyenne (déflateur PIB)	Taux d'intérêt nominaux des banques (en pourcentage annuel moyen)			
	Taux annuel moyen de croissance nominale (%)		Moyenne en circulation (en pourcentage du PIB)				Taux créditeurs		Taux prêteurs	
	1965-80	1980-87	1965	1980	1987		1980	1987	1980	1987
68 Pérou	25,9	100,8	18,7	16,3	..	101,5
69 Maurice	21,8	18,3	27,3	41,1	50,0	8,1	9,25	9,38	12,19	14,13
70 Jordanie	19,1	12,7	..	88,8	132,9	2,8
71 Costa Rica	24,6	27,0	19,3	38,8	36,9	28,6	..	14,06	..	23,82
72 Rép. arabe syrienne	21,9	21,1	24,6	40,9	..	11,0	5,00
73 Malaisie	21,5	13,5	26,3	69,8	124,3	1,1	6,23	7,17	7,75	8,19
74 Mexique	21,9	66,2	25,1	27,5	21,0	68,9	20,63	97,24	28,10	..
75 Afrique du Sud	14,0	15,0	56,6	49,5	51,0	13,8	5,54	8,70	9,50	12,50
76 Pologne	..	24,0	..	58,3	38,1	29,2	3,00	6,00	8,00	12,00
77 Liban	16,2	42,3	83,4
Tranche supérieure										
78 Brésil	43,4	..	20,6	18,0	..	166,3	115,00	517,40
79 Uruguay	65,5	53,8	28,0	30,5	34,7	54,5	50,30	60,83	66,62	95,80
80 Hongrie	..	7,5	..	46,5	46,8	5,7	3,00	4,00	9,00	11,50
81 Panama	3,3
82 Argentine	86,0	283,8	..	22,2	19,1	298,7	87,97	61,23
83 Yougoslavie	25,7	54,4	43,6	59,1	46,0	57,2	5,88	79,25	11,50	111,25
84 Algérie	22,1	17,5	32,1	58,5	..	5,6
85 Corée, Rép. de	35,5	18,7	11,1	31,8	44,1	5,0	19,50	10,00	18,00	10,00
86 Gabon	25,2	8,4	16,2	15,2	24,4	2,6	7,50	7,94	12,50	11,13
87 Portugal	19,5	22,8	77,7	96,3	104,7	20,8	18,20	..	18,50	..
88 Venezuela	22,3	16,0	17,3	36,3	45,8	11,4	..	8,94	..	8,48
89 Grèce	21,4	25,1	35,0	61,6	80,0	19,7	14,50	15,50	21,25	21,82
90 Trinité-et-Tobago	23,1	12,4	21,3	32,0	..	6,2	6,57	6,03	10,00	11,50
91 Libye	29,2	2,2	14,2	34,7	..	0,1	5,13	5,50	7,00	7,00
92 Oman	..	19,8	..	12,3	28,6	-6,5	..	7,48	..	9,10
93 Iran, Rép. islamique d'	28,6	..	21,6
94 Iraq	19,7
95 Roumanie	..	7,5
Pays à revenu faible/intermédiaire										
Afrique subsaharienne										
Asie de l'Est										
Asie du Sud										
Europe, Moyen-Orient										
et Afrique du Nord										
Amérique latine et Caraïbes										
17 pays fortement endettés										
Pays à revenu élevé										
Pays membres de l'OCDE										
†Autres										
96 Espagne	19,7	9,1	59,2	75,2	64,8	10,7	13,05	8,97	16,85	16,36
97 Irlande	16,1	6,4	..	58,1	47,6	10,2	12,00	6,21	15,96	11,15
98 †Arabie saoudite	32,1	11,6	16,4	18,6	52,6	-2,8
99 †Israël	52,8	163,4	15,0	56,9	67,3	159,0	..	19,39	176,93	61,43
100 Nouvelle-Zélande	12,8	16,4	57,2	53,2	55,3	11,5	11,00	16,32	12,63	..
101 †Singapour	17,8	11,6	58,4	74,4	104,8	1,3	9,37	2,89	11,72	6,10
102 †Hong Kong	69,3	..	6,7
103 Italie	17,8	12,2	60,0	76,0	66,5	11,5	12,70	6,98	19,03	13,57
104 Royaume-Uni	13,8	13,2	47,8	46,2	65,0	5,7	14,13	5,35	16,17	9,63
105 Australie	13,1	12,7	51,7	46,9	47,7	7,8	8,58	13,77	10,58	19,83
106 Belgique ^a	10,4	6,5	59,2	57,0	56,2	5,7	7,69	5,00	..	9,33
107 Pays-Bas	14,7	5,8	55,2	79,0	87,7	2,3	5,96	3,55	13,50	8,15
108 Autriche	13,3	7,5	48,9	72,6	84,1	4,3	5,00	3,03
109 France	15,3	9,1	53,5	72,5	72,1	7,7	6,25	5,31	18,73	15,82
110 Allemagne, Rép. féd. d'	10,1	5,7	46,1	60,4	64,7	2,9	7,95	3,20	12,04	8,36
111 Finlande	14,7	13,9	39,1	39,5	48,9	7,2	9,00	7,00	9,77	8,91
112 †Koweït	17,8	5,6	28,1	33,1	93,1	-4,6	4,50	4,50	6,80	6,80
113 Danemark	11,5	15,6	45,8	42,6	58,7	6,8	10,80	7,07	17,20	13,62
114 Canada	15,3	7,3	40,2	64,5	62,7	5,0	12,86	7,66	14,27	9,52
115 Suède	10,8	5,2	39,3	40,6	..	7,9	11,25	8,94	15,12	12,99
116 Japon	17,2	8,6	106,9	134,0	170,3	1,4	5,50	1,76	8,32	5,09
117 †Émirats arabes unis	..	13,0	..	19,0	63,0	-0,3	9,47	..	12,13	..
118 Norvège	12,6	12,7	51,9	51,6	59,1	6,1	5,08	5,35	12,63	13,46
119 États-Unis	9,2	9,9	63,9	58,8	68,0	4,3	13,07	8,21	15,27	8,21
120 Suisse	7,1	8,4	101,1	107,4	121,5	3,9	7,75	3,19	5,56	5,24
Total des pays déclarants										
Exportateurs de pétrole										
Pays non membres										
non déclarants										

a. Y compris le Luxembourg.

Tableau 14. Croissance du commerce de marchandises

	Commerce de marchandises (millions de dollars)		Taux annuel moyen de croissance* (%)				Termes de l'échange (1980 = 100)	
	Exportations 1987	Importations 1987	Exportations		Importations		1985	1987
			1965-80	1980-87	1965-80	1980-87		
Pays à faible revenu	95.802 t	116.254 t	5,6 w	3,4 w	4,5 w	2,3 w	92 m	84 m
Chine et Inde	52.090 t	62.377 t	4,8 w	9,6 w	4,5 w	10,6 w	104 m	101 m
Autres pays à faible revenu	43.712 t	153.877 t	5,9 w	-0,1 w	4,5 w	-3,9 w	91 m	84 m
1 Ethiopie	402	1.150	-0,5	-0,6	-0,9	7,6	99	84
2 Bhoutan	25	88
3 Tchad
4 Zaïre	1.594	1.149	4,7	-3,4	-2,9	-0,4	82	74
5 Bangladesh	1.074	2.620	..	6,2	..	2,3	124	91
6 Malawi	264	281	4,1	3,4	3,3	-6,1	73	67
7 Népal	151	569	-2,3	5,1	3,0	6,4	91	93
8 RDP lao	30	70
9 Mozambique	89	486
10 Tanzanie	348	1.165	-4,0	-7,4	1,6	-0,4	90	90
11 Burkina Faso	202	540	6,8	4,9	5,8	2,0	80	74
12 Madagascar	310	386	0,7	-3,1	-0,4	-2,9	104	105
13 Mali	216	447	11,0	6,6	6,2	3,4	82	86
14 Burundi	84	206	3,0	8,3	2,0	2,4	100	75
15 Zambie	869	745	1,7	-3,3	-5,5	-6,2	72	79
16 Niger	361	417	12,8	-4,8	6,6	-6,2	108	86
17 Ouganda	320	477	-3,9	2,7	-5,3	3,0	96	67
18 Chine*	39.542	43.392	5,5	11,7	7,9	14,2	95	87
19 Somalie	94	452	3,8	-7,7	5,8	-1,3	91	84
20 Togo	297	417	4,6	-3,0	8,6	-4,6	90	86
21 Inde	12.548	18.985	3,7	3,6	1,6	4,7	114	114
22 Rwanda	121	352	7,7	2,5	8,7	5,4	102	87
23 Sierra Leone	120	132	-3,8	-2,1	-2,7	-15,1	100	93
24 Bénin	168	418	5,2	-0,1	6,7	0,4	90	88
25 Rép. centrafricaine	130	186	-0,4	1,0	-1,1	-1,8	88	84
26 Kenya	961	1.755	0,3	-0,6	1,7	-3,0	92	80
27 Soudan	482	694	-0,3	4,2	2,3	-8,7	90	84
28 Pakistan	4.172	5.822	4,3	8,4	0,4	3,4	88	99
29 Haïti	261	378	7,0	-2,0	8,4	-2,5	97	109
30 Lesotho ^b
31 Nigéria	7.365	7.816	11,4	-5,1	15,2	-14,0	90	54
32 Ghana	1.056	836	-1,8	-1,6	-1,4	-2,9	91	85
33 Sri Lanka	1.393	2.085	0,5	6,5	-1,2	3,2	99	96
34 Yémen, RDP	409	1.450	-13,7	1,7	-7,5	3,3	99	73
35 Mauritanie	428	474	2,7	11,2	5,4	1,7	112	98
36 Indonésie	17.206	14.453	9,6	2,7	14,2	-2,2	94	69
37 Libéria	385	208	4,5	-2,6	1,5	-10,2	91	93
38 Afghanistan	552	1.404
39 Birmanie	219	628	-2,1	-4,7	-1,7	-8,7	70	65
40 Guinée
41 Kampouchea dém.
42 Viet Nam	1.054	1.874
Pays à revenu intermédiaire	369.978 t	353.481 t	2,4 w	5,5 w	5,9 w	-0,5 w	92 m	79 m
Tranche inférieure	144.178 t	146.317 t	5,3 w	5,3 w	4,1 w	-1,7 w	92 m	78 m
43 Sénégal	645	1.174	2,4	6,7	4,1	2,7	100	96
44 Bolivie	566	776	2,8	-0,8	5,0	-1,6	84	51
45 Zimbabwe	1.358	1.055	3,4	0,9	-1,8	-6,8	84	84
46 Philippines	5.649	7.144	4,7	-0,4	2,9	-4,0	92	98
47 Yémen, Rép. arabe du	19	1.311	2,8	-4,0	23,3	-11,0	93	93
48 Maroc	2.807	4.229	3,7	3,7	6,5	1,6	89	106
49 Egypte, Rép. arabe d'	4.040	8.453	2,7	8,4	6,0	2,8	84	64
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	1.172	1.222	12,8	4,9	1,3	0,3	95	84
51 Rép. dominicaine	711	1.783	1,7	-0,1	5,5	1,4	66	60
52 Côte d'Ivoire	2.982	2.168	5,6	3,4	8,0	-3,1	96	86
53 Honduras	827	895	3,1	3,1	2,5	-0,2	93	83
54 Nicaragua	300	923	2,3	-5,2	1,3	0,8	85	77
55 Thaïlande	11.659	12.955	8,5	10,2	4,1	3,4	74	81
56 El Salvador	634	975	2,4	-4,6	2,7	-0,7	96	75
57 Congo, Rép. populaire du	884	570	12,5	3,9	1,0	-0,7	94	64
58 Jamaïque	649	1.207	-0,3	-6,2	-1,9	-1,5	95	100
59 Guatemala	1.084	1.479	4,8	-1,6	4,6	-4,6	87	80
60 Cameroun	1.714	2.168	5,2	9,7	5,6	3,4	92	66
61 Paraguay	952	1.202	7,9	13,8	4,6	2,2	82	76
62 Equateur	2.021	2.250	15,1	5,5	6,8	-1,4	94	61
63 Botswana ^b
64 Tunisie	2.152	3.022	10,8	2,2	10,4	-2,5	83	79
65 Turquie	10.190	14.163	5,5	17,1	7,7	11,1	91	110
66 Colombie	5.024	4.230	1,4	7,5	5,3	-4,2	98	70
67 Chili	5.091	4.023	7,9	4,3	2,6	-8,3	79	77
* Données pour Taiwan, Chine :	50.835	34.341	19,0	13,5	15,1	6,5	104	103

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Commerce de marchandises (millions de dollars)		Taux annuel moyen de croissance ^a (%)				Termes de l'échange (1980 = 100)	
	Exportations 1987	Importations 1987	Exportations		Importations		1985	1987
			1965-80	1980-87	1965-80	1980-87		
68 Pérou	2.605	4.060	2,3	-0,8	-0,2	-2,5	81	69
69 Maurice	918	1.010	3,1	11,1	6,4	6,7	90	108
70 Jordanie	930	2.691	13,7	5,9	9,7	0,6	93	106
71 Costa Rica	1.155	1.377	7,0	2,6	5,7	-1,5	95	84
72 Rép. arabe syrienne	1.357	2.546	11,4	-1,3	8,5	-5,3	95	78
73 Malaisie	17.865	12.506	4,4	9,7	2,9	-0,7	86	72
74 Mexique	20.887	12.731	7,6	6,6	5,7	-8,1	98	73
75 Afrique du Sud ^b	20.066	14.629	6,1	-0,1	0,1	-8,8	75	71
76 Pologne	12.205	10.844	..	4,3	..	1,2	106	112
77 Liban	591	1.880
Tranche supérieure	225.853 t	207.164 t	1,0 w	5,6 w	7,6 w	0,5 w	92 m	88 m
78 Brésil	26.225	16.581	9,3	5,6	8,2	-4,2	89	97
79 Uruguay	1.190	1.140	4,6	1,4	1,2	-6,5	87	97
80 Hongrie	9.571	9.855	..	3,9	..	1,5	92	89
81 Panama	357	1.248	..	3,8	..	-3,3	94	71
82 Argentine	6.360	5.818	4,7	-0,3	1,8	-9,4	90	81
83 Yougoslavie	11.397	12.549	5,6	1,1	6,6	-2,0	111	116
84 Algérie	9.029	7.028	1,5	3,2	13,0	-4,6	97	56
85 Corée. Rép. de	47.172	40.934	27,2	14,3	15,2	9,6	106	105
86 Gabon	1.285	836	8,1	-1,9	10,5	3,0	90	64
87 Portugal	9.167	13.438	3,4	12,2	3,7	3,8	85	99
88 Venezuela	10.567	8.725	-9,5	-0,4	8,7	-7,0	93	54
89 Grèce	6.489	12.908	11,9	6,6	5,2	4,8	88	93
90 Trinité-et-Tobago	1.462	1.219	-5,5	-7,1	-5,8	-15,1	96	61
91 Libye	6.061	4.877	3,3	-5,9	15,3	-15,3	92	47
92 Oman	3.941	1.882
93 Iran, Rép. islamique d'	..	10.359
94 Iraq	9.014	7.415
95 Roumanie	12.543	11.437
Pays à revenu faible/intermédiaire	465.780 t	469.736 t	3,1 w	5,0 w	5,5 w	0,1 w	92 m	83 m
Afrique subsaharienne	28.471 t	32.516 t	6,6 w	-1,0 w	5,0 w	-5,8 w	91 m	84 m
Asie de l'Est	193.993 t	170.740 t	9,7 w	10,1 w	8,6 w	6,1 w	94 m	84 m
Asie du Sud	19.616 t	30.871 t	1,7 w	4,8 w	0,6 w	3,7 w	95 m	94 m
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	113.691 t	146.301 t	0,4 w	92 m	93 m
Amérique latine et Caraïbes	89.943 t	74.679 t	-2,1 w	3,0 w	1,4 w	-5,6 w	90 m	76 m
17 pays fortement endettés	112.628 t	95.193 t	0,4 w	2,1 w	6,3 w	-6,0 w	92 m	84 m
Pays à revenu élevé	1.924.470 t	2.007.404 t	7,0 w	3,3 w	4,4 w	4,8 w	94 m	97 m
Pays membres de l'OCDE	1.784.793 t	1.871.384 t	7,2 w	4,2 w	4,2 w	5,2 w	94 m	98 m
†Autres	139.677 t	136.020 t	6,0 w	-4,2 w	10,6 w	0,4 w	95 m	54 m
96 Espagne	34.099	49.009	12,4	6,9	4,4	5,6	90	111
97 Irlande	15.970	13.614	9,8	8,1	4,8	2,6	107	107
98 †Arabie saoudite	23.138	20.465	8,8	-16,3	25,9	-9,3	95	54
99 †Israël	8.475	14.300	8,9	7,3	6,3	3,8	94	89
100 Nouvelle-Zélande	7.179	7.255	4,2	4,5	1,1	4,2	97	98
101 †Singapour	28.592	32.480	4,7	6,1	7,0	3,7	101	102
102 †Hong Kong	48.475	48.462	9,5	11,4	8,3	9,1	103	106
103 Italie	116.582	122.211	7,7	3,8	3,5	4,3	95	114
104 Royaume-Uni	131.128	154.388	4,8	3,0	1,4	4,8	96	99
105 Australie	25.283	29.318	5,5	6,0	0,9	2,9	89	72
106 Belgique ^c	82.951	82.598	7,8	4,5	5,2	3,2	87	98
107 Pays-Bas	92.882	91.317	8,0	4,6	4,4	3,0	91	93
108 Autriche	27.163	32.638	8,2	5,3	6,1	4,7	90	108
109 France	143.077	157.524	8,5	3,5	4,3	2,2	94	104
110 Allemagne. Rép. féd. d'	293.790	227.334	7,2	4,7	5,3	4,6	88	120
111 Finlande	20.039	19.860	5,9	3,8	3,1	3,5	96	109
112 †Koweït	8.355	5.297	-1,9	-3,2	11,8	-5,5	92	54
113 Danemark	24.697	25.334	5,4	5,7	1,7	5,7	96	106
114 Canada	92.886	92.594	5,4	6,3	2,6	7,3	122	101
115 Suède	44.313	40.621	4,9	5,7	1,8	2,8	88	96
116 Japon	229.055	146.048	11,4	5,8	4,9	3,6	112	153
117 †Emirats arabes unis	12.000	7.226	10,9	0,1	20,5	-7,1	91	54
118 Norvège	21.449	22.578	8,2	6,2	3,0	3,5	97	72
119 Etats-Unis	252.567	422.407	6,4	-0,5	5,5	9,7	114	116
120 Suisse	45.357	50.557	6,2	4,6	4,5	5,3	88	113
Total des pays déclarants	2.390.197 t	2.477.661 t	6,1 w	3,4 w	4,6 w	3,9 w	93 m	84 m
Exportateurs de pétrole	168.325 t	153.727 t	3,0 w	-3,7 w	9,3 w	-5,7 w	94 m	61 m
Pays non membres non déclarants

a. Voir notes techniques. b. Ces chiffres concernent l'Union douanière de l'Afrique australe, comprenant l'Afrique du Sud, la Namibie, le Lesotho, le Botswana et le Swaziland; le commerce entre ces pays n'est pas compris dans les chiffres. c. Y compris le Luxembourg.

Tableau 15. Structure des importations de marchandises

		Pourcentage des importations de marchandises									
		Produits alimentaires		Combustibles		Autres produits primaires		Machines et matériel de transport		Autres biens manufacturés	
		1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987
Pays à faible revenu		22 w	7 w	5 w	9 w	10 w	7 w	28 w	34 w	34 w	43 w
Chine et Inde		28 w	5 w	3 w	5 w	19 w	10 w	26 w	34 w	24 w	47 w
Autres pays à faible revenu		17 w	9 w	7 w	14 w	4 w	4 w	29 w	33 w	42 w	39 w
1	Ethiopie	6	4	6	18	6	3	37	37	44	38
2	Bhoutan
3	Tchad	13	..	19	..	3	..	23	..	42	..
4	Zaïre	18	13	7	3	5	5	33	37	37	42
5	Bangladesh	..	16	..	9	..	6	..	28	..	42
6	Malawi	15	5	5	9	3	3	21	33	57	49
7	Népal	22	6	5	8	14	7	37	22	22	57
8	RDP lao	27	..	15	..	6	..	18	..	33	..
9	Mozambique	17	..	8	..	7	..	24	..	45	..
10	Tanzanie	10	6	9	17	2	2	34	44	45	31
11	Burkina Faso	23	16	4	3	14	5	19	34	40	42
12	Madagascar	19	9	5	29	2	2	25	30	48	30
13	Mali	20	12	6	16	5	2	23	44	47	27
14	Burundi	16	12	6	5	9	5	15	23	55	55
15	Zambie	9	7	10	12	3	1	33	39	45	41
16	Niger	12	18	6	6	6	11	21	31	55	33
17	Ouganda	7	5	1	9	3	2	38	46	51	38
18	Chine*	36	3	0	2	25	11	12	39	27	46
19	Somalie	31	13	5	3	8	6	24	47	33	32
20	Togo	15	20	3	6	5	6	31	28	45	40
21	Inde	22	8	5	11	14	8	37	24	22	48
22	Rwanda	12	12	7	15	5	7	28	30	50	35
23	Sierra Leone	17	17	9	9	3	4	30	20	41	49
24	Bénin	18	11	6	34	7	2	17	16	53	37
25	Rép. centrafricaine	13	13	7	1	2	4	29	39	49	43
26	Kenya	10	9	11	21	3	4	34	34	42	33
27	Soudan	23	17	5	22	4	3	21	26	47	32
28	Pakistan	20	16	3	19	5	7	38	31	34	27
29	Haïti	25	27	6	11	6	5	14	19	48	38
30	Lesotho ^a
31	Nigéria	9	8	6	3	3	3	34	36	48	50
32	Ghana	12	6	4	17	3	3	33	36	48	37
33	Sri Lanka	41	17	8	17	4	3	12	27	34	37
34	Yémen, RDP	19	16	40	36	5	2	10	24	26	22
35	Mauritanie	9	26	4	10	1	2	56	35	30	27
36	Indonésie	6	3	3	16	2	3	39	39	50	39
37	Libéria	16	19	8	21	3	3	34	29	39	29
38	Afghanistan	17	..	4	..	1	..	8	..	69	..
39	Birmanie	15	5	4	2	5	2	18	43	58	48
40	Guinée
41	Kampuchea dém.	6	..	7	..	2	..	26	..	58	..
42	Viet Nam
Pays à revenu intermédiaire		15 w	10 w	8 w	12 w	11 w	10 w	31 w	35 w	36 w	35 w
Tranche inférieure		15 w	10 w	7 w	10 w	9 w	7 w	33 w	35 w	36 w	38 w
43	Sénégal	36	32	6	16	4	2	15	16	38	33
44	Bolivie	19	15	1	2	3	3	35	45	42	36
45	Zimbabwe	13	10	8	8	3	3	31	36	46	43
46	Philippines	20	8	10	17	7	7	33	28	30	40
47	Yémen, Rép. arabe du	40	27	6	0	6	2	26	32	21	39
48	Maroc	36	14	5	18	10	15	18	24	31	28
49	Egypte, Rép. arabe d'	26	24	7	2	12	7	23	28	31	39
50	Papouasie-Nouvelle-Guinée	23	20	5	10	3	1	25	34	45	35
51	Rép. dominicaine	23	13	10	15	4	5	24	27	40	40
52	Côte d'Ivoire	18	19	6	15	3	4	28	28	46	35
53	Honduras	11	5	6	14	1	1	26	31	56	48
54	Nicaragua	12	15	5	11	2	2	30	20	51	53
55	Thaïlande	6	5	9	13	6	9	31	32	49	40
56	El Salvador	15	12	5	8	4	4	28	20	48	56
57	Congo, Rép. populaire du	15	16	6	7	1	3	34	27	44	46
58	Jamaïque	20	16	9	17	5	4	23	20	43	43
59	Guatemala	11	6	7	12	2	4	29	28	50	51
60	Cameroon	11	13	5	1	4	3	28	36	51	46
61	Paraguay	24	14	14	8	4	8	31	41	28	29
62	Equateur	10	5	9	3	4	3	33	52	44	38
63	Botswana ^a
64	Tunisie	16	11	6	11	7	12	31	22	41	44
65	Turquie	6	4	10	22	10	13	37	29	37	32
66	Colombie	8	8	1	3	10	8	45	39	35	43
67	Chili	20	12	6	10	10	4	35	39	30	36
* Données pour Taiwan, Chine :		13	7	5	9	25	17	29	33	29	34

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

Pourcentage des importations de marchandises

	Produits alimentaires		Combustibles		Autres produits primaires		Machines et matériel de transport		Autres biens manufacturés	
	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987
	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987
68 Pérou	17	13	3	1	5	3	41	47	34	36
69 Maurice	34	19	5	7	3	5	16	20	43	48
70 Jordanie	28	18	6	17	6	5	18	21	42	39
71 Costa Rica	9	4	5	10	2	2	29	30	54	54
72 Rép. arabe syrienne	22	12	10	26	9	4	16	24	43	33
73 Malaisie	25	10	12	6	10	4	22	50	32	30
74 Mexique	5	11	2	1	10	8	50	46	33	34
75 Afrique du Sud ^a	5	2	5	0	11	4	42	43	37	50
76 Pologne	..	11	..	17	..	11	..	32	..	30
77 Liban	28	..	9	..	9	..	17	..	36	..
Tranche supérieure	14 w	11 w	9 w	14 w	13 w	12 w	27 w	34 w	35 w	31 w
78 Brésil	20	9	21	27	9	8	22	28	28	28
79 Uruguay	7	8	17	16	16	7	24	30	36	39
80 Hongrie	12	7	12	17	22	10	27	31	28	36
81 Panama	11	3	21	8	2	0	21	32	45	57
82 Argentine	6	5	10	11	21	9	25	37	38	37
83 Yougoslavie	16	6	6	17	19	10	28	30	32	35
84 Algérie	26	27	0	2	6	7	15	29	52	35
85 Corée, Rép. de	15	6	7	15	26	17	13	34	38	28
86 Gabon	16	18	5	1	2	3	38	38	40	39
87 Portugal	16	13	8	12	19	8	27	33	30	34
88 Venezuela	12	14	1	0	5	4	44	45	39	36
89 Grèce	15	18	8	14	11	7	35	24	30	36
90 Trinité-et-Tobago	11	22	50	4	2	5	16	30	22	39
91 Libye	13	15	4	1	3	2	36	33	43	49
92 Oman	..	19	..	3	..	3	..	49	..	26
93 Iran, Rép. islamique d'	16	..	0	..	6	..	36	..	42	..
94 Iraq	24	..	0	..	7	..	25	..	44	..
95 Roumanie
Pays à revenu faible/intermédiaire	17 w	9 w	7 w	11 w	11 w	9 w	30 w	35 w	36 w	38 w
Afrique subsaharienne	14 w	12 w	6 w	10 w	4 w	4 w	30 w	33 w	44 w	41 w
Asie de l'Est	21 w	6 w	6 w	10 w	15 w	12 w	23 w	36 w	34 w	36 w
Asie du Sud	29 w	10 w	4 w	13 w	11 w	7 w	32 w	26 w	26 w	43 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	..	14 w	..	15 w	..	10 w	..	32 w	..	31 w
Amérique latine et Caraïbes	12 w	10 w	9 w	10 w	8 w	6 w	34 w	37 w	36 w	36 w
17 pays fortement endettés	14 w	10 w	7 w	12 w	10 w	7 w	34 w	36 w	35 w	36 w
Pays à revenu élevé	19 w	10 w	11 w	11 w	19 w	7 w	20 w	33 w	31 w	39 w
Pays membres de l'OCDE	19 w	10 w	11 w	11 w	20 w	7 w	20 w	33 w	31 w	38 w
†Autres	22 w	9 w	8 w	7 w	13 w	5 w	20 w	33 w	39 w	46 w
96 Espagne	19	11	10	16	16	8	27	35	28	29
97 Irlande	18	12	8	7	10	4	25	33	39	42
98 †Arabie saoudite	29	17	1	1	5	2	27	34	38	46
99 †Israël	16	6	6	7	12	6	28	39	38	41
100 Nouvelle-Zélande	7	7	7	7	10	4	33	39	43	44
101 †Singapour	23	8	13	18	19	5	14	39	30	30
102 †Hong Kong	25	8	3	3	13	6	13	25	46	59
103 Italie	24	15	16	14	24	11	15	28	21	33
104 Royaume-Uni	30	12	11	6	25	7	11	35	23	40
105 Australie	5	5	8	5	10	4	37	39	41	47
106 Belgique ^b	14	11	9	9	21	8	24	29	32	42
107 Pays-Bas	15	15	10	11	13	5	25	28	37	41
108 Autriche	14	6	7	7	13	7	31	35	35	45
109 France	19	11	15	11	18	7	20	31	27	40
110 Allemagne, Rép. féd. d'	22	12	8	10	21	8	13	28	35	43
111 Finlande	10	6	10	13	12	7	35	37	34	37
112 †Koweït	21	16	1	0	7	3	33	39	39	42
113 Danemark	14	12	11	8	11	6	25	30	39	44
114 Canada	10	6	7	5	9	5	40	55	34	30
115 Suède	12	7	11	9	12	6	30	38	36	40
116 Japon	22	17	20	27	38	18	9	12	11	27
117 †Emirats arabes unis	15	4	3	3	7	1	34	43	41	49
118 Norvège	10	6	7	5	12	6	38	39	32	43
119 Etats-Unis	19	6	10	11	20	5	14	42	36	36
120 Suisse	16	7	6	4	11	6	24	32	43	51
Total des pays déclarants	18 w	10 w	10 w	11 w	18 w	8 w	22 w	34 w	32 w	39 w
Exportateurs de pétrole	14 w	12 w	7 w	5 w	8 w	4 w	34 w	38 w	39 w	42 w
Pays non membres non déclarants

a. Ces chiffres concernent l'Union douanière de l'Afrique australe, comprenant l'Afrique du Sud, la Namibie, le Lesotho, le Botswana et le Swaziland; le commerce entre ces pays n'est pas compris dans les chiffres. b. Y compris le Luxembourg.

Tableau 16. Structure des exportations de marchandises

	Pourcentage des exportations de marchandises									
	Combustibles, minéraux et métaux		Autres produits primaires		Machines et matériel de transport		Autres biens manufacturés		(Textiles et habillement) ^a	
	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987
Pays à faible revenu	22 w	29 w	53 w	22 w	1 w	4 w	23 w	45 w	11 w	7 w
Chine et Inde	8 w	13 w	45 w	17 w	2 w	6 w	45 w	64 w
Autres pays à faible revenu	30 w	48 w	60 w	27 w	1 w	3 w	8 w	21 w	4 w	9 w
1 Ethiopie	1	3	98	96	1	0	0	1	0	0
2 Bhoutan
3 Tchad	4	..	93	..	0	..	4	..	0	..
4 Zaïre	72	63	20	31	0	1	8	5	0	..
5 Bangladesh	..	16	..	33	..	17	..	33
6 Malawi	0	0	99	84	0	5	1	11	0	..
7 Népal	0	2	78	26	0	2	22	70	..	37
8 RDP lao
9 Mozambique	14	..	83	..	0	..	2	..	1	..
10 Tanzanie	4	7	83	75	0	3	13	15	0	..
11 Burkina Faso	1	0	94	98	1	1	4	1	2	..
12 Madagascar	4	11	90	78	1	2	4	9	1	3
13 Mali	1	0	96	71	1	1	2	28	1	..
14 Burundi	1	1	94	85	0	0	6	15	0	..
15 Zambie	97	93	3	4	0	1	0	2	0	..
16 Niger	0	86	95	13	1	0	4	1	1	..
17 Ouganda	14	4	86	96	0	0	1	0	0	..
18 Chine*	6	14	48	16	3	4	43	66
19 Somalie	6	1	80	98	4	0	10	1	0	..
20 Togo	49	66	48	26	1	1	3	7	0	..
21 Inde	10	9	41	22	1	10	48	59	36	16
22 Rwanda	40	9	60	90	0	0	1	1	0	..
23 Sierra Leone	25	22	14	19	0	1	60	58	0	..
24 Bénin	1	42	94	38	2	6	3	15	0	..
25 Rép. centrafricaine	1	0	45	66	0	0	54	33	0	..
26 Kenya	13	21	81	62	0	2	6	15	0	..
27 Soudan	1	14	98	79	1	3	0	4	0	..
28 Pakistan	2	1	62	32	1	3	35	64	29	41
29 Haïti	14	0	61	19	2	9	23	73	3	..
30 Lesotho ^b
31 Nigéria	32	91	65	8	0	0	2	1	0	..
32 Ghana	13	37	85	60	1	0	2	2	0	..
33 Sri Lanka	2	8	97	52	0	2	1	38	0	25
34 Yémen, RDP	80	92	14	8	2	0	4	0	2	..
35 Mauritanie	94	31	5	66	1	0	0	2	0	..
36 Indonésie	43	54	53	18	3	3	1	24	0	5
37 Libéria	72	57	25	41	1	0	3	1	0	..
38 Afghanistan	0	..	86	..	0	..	13	..	13	..
39 Birmanie	5	4	94	85	0	8	0	3	0	..
40 Guinée
41 Kampuchea dém.
42 Viet Nam
Pays à revenu intermédiaire	35 w	23 w	53 w	20 w	0 w	16 w	13 w	43 w	3 w	12 w
Tranche inférieure	27 w	26 w	59 w	27 w	0 w	13 w	12 w	34 w	2 w	7 w
43 Sénégal	9	25	88	60	1	4	2	11	1	..
44 Bolivie	92	93	3	5	0	0	4	2	0	0
45 Zimbabwe	45	17	40	43	1	3	15	37	6	..
46 Philippines	11	14	84	24	0	6	6	56	1	6
47 Yémen, Rép. arabe du	9	1	91	21	0	63	0	15
48 Maroc	40	20	55	32	0	1	5	48	1	16
49 Egypte, Rép. arabe d'	8	69	72	12	0	0	20	19	15	12
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	1	59	89	35	0	1	10	5
51 Rép. dominicaine	10	17	88	61	0	5	2	17	0	..
52 Côte d'Ivoire	2	4	93	86	1	2	4	7	1	1
53 Honduras	7	10	89	78	0	0	4	12	1	0
54 Nicaragua	4	2	90	88	0	0	6	10	0	..
55 Thaïlande	11	2	84	45	0	12	4	41	0	18
56 El Salvador	2	3	81	66	1	3	16	28	6	..
57 Congo, Rép. populaire du	5	67	32	17	2	1	61	15	0	0
58 Jamaïque	28	14	41	21	0	4	31	62	4	..
59 Guatemala	0	3	86	62	1	3	13	33	4	..
60 Cameroun	17	51	77	40	3	5	2	4	0	1
61 Paraguay	0	1	92	87	0	0	8	12	0	0
62 Equateur	2	41	96	55	0	1	2	3	1	..
63 Botswana ^b
64 Tunisie	31	26	51	13	0	6	19	55	2	29
65 Turquie	9	6	89	27	0	7	2	60	1	33
66 Colombie	18	33	75	46	0	1	6	20	2	4
67 Chili	89	69	7	23	1	3	4	6	0	0
* Données pour Taiwan, Chine :	2	1	56	6	4	30	37	63	5	17

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

Pourcentage des exportations de marchandises

	Combustibles, minéraux et métaux		Autres produits primaires		Machines et matériel de transport		Autres biens manufacturés		(Textiles et habillement) ^a	
	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987
	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987
68 Pérou	45	71	54	11	0	3	1	16	0	..
69 Maurice	0	0	100	59	0	2	0	38	0	..
70 Jordanie	27	30	54	14	11	14	7	41	1	4
71 Costa Rica	0	1	84	59	1	7	15	33	2	..
72 Rép. arabe syrienne	7	46	83	28	1	3	9	24	7	..
73 Malaisie	35	25	59	36	2	27	4	13	0	3
74 Mexique	22	44	62	9	1	28	15	19	3	2
75 Afrique du Sud ^b	24	12	44	9	3	3	29	75	1	..
76 Pologne	..	19	..	14	..	33	..	34	..	5
77 Liban	13	..	53	..	14	..	20	..	2	..
Tranche supérieure	40 w	22 w	46 w	15 w	3 w	25 w	13 w	40 w	4 w	15 w
78 Brésil	9	22	83	33	2	17	7	28	1	3
79 Uruguay	0	0	95	55	0	3	5	41	2	17
80 Hongrie	..	7	..	22	..	34	..	37	..	7
81 Panama	35	13	63	73	0	0	2	13	1	3
82 Argentine	1	4	93	65	1	6	5	25	0	3
83 Yougoslavie	11	9	33	13	24	30	33	48	8	9
84 Algérie	58	98	38	0	2	0	2	1	0	0
85 Corée, Rép. de	15	2	25	5	3	33	56	59	27	25
86 Gabon	50	63	39	26	1	2	10	8	0	..
87 Portugal	4	3	34	16	3	16	58	64	24	32
88 Venezuela	97	91	1	1	0	2	2	6	0	..
89 Grèce	8	13	78	33	2	3	11	51	3	32
90 Trinité-et-Tobago	84	72	9	5	0	1	7	22	0	0
91 Libye	99	99	1	1	1	0	0	0	0	..
92 Oman	..	91	..	2	..	5	..	2	..	0
93 Iran, Rép. islamique d'	87	..	8	..	0	..	4	..	4	..
94 Iraq	95	..	4	..	0	..	1	..	0	..
95 Roumanie
Pays à revenu faible/intermédiaire	30 w	25 w	53 w	20 w	2 w	16 w	17 w	41 w	5 w	11 w
Afrique subsaharienne	34 w	48 w	58 w	40 w	1 w	2 w	6 w	10 w	0 w	..
Asie de l'Est	17 w	12 w	58 w	15 w	2 w	21 w	21 w	52 w	2 w	14 w
Asie du Sud	6 w	8 w	57 w	28 w	1 w	8 w	36 w	56 w	27 w	23 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord
Amérique latine et Caraïbes	43 w	39 w	50 w	28 w	1 w	13 w	6 w	20 w	1 w	3 w
17 pays fortement endettés	38 w	38 w	51 w	25 w	3 w	14 w	8 w	24 w	1 w	3 w
Pays à revenu élevé	11 w	9 w	20 w	12 w	30 w	39 w	39 w	39 w	7 w	5 w
Pays membres de l'OCDE	9 w	7 w	21 w	12 w	31 w	41 w	39 w	39 w	7 w	5 w
†Autres	57 w	36 w	14 w	6 w	4 w	19 w	26 w	38 w	11 w	14 w
96 Espagne	9	8	51	20	10	31	29	40	6	4
97 Irlande	3	2	63	29	5	32	29	36	7	5
98 †Arabie saoudite	98	90	1	1	1	4	1	5	0	..
99 †Israël	6	2	28	13	2	18	63	67	9	7
100 Nouvelle-Zélande	1	6	94	69	0	6	5	19	0	3
101 †Singapour	21	17	44	11	11	43	24	29	6	6
102 †Hong Kong	2	2	11	6	6	22	81	70	44	34
103 Italie	8	4	14	8	30	35	47	53	15	14
104 Royaume-Uni	7	14	10	9	41	37	41	40	7	4
105 Australie	13	37	73	38	5	8	10	17	1	1
106 Belgique ^c	13	8	11	12	20	27	55	54	12	7
107 Pays-Bas	12	14	32	26	21	20	35	40	9	5
108 Autriche	8	5	16	8	20	33	55	54	12	9
109 France	8	5	21	19	26	36	45	41	10	5
110 Allemagne, Rép. féd. d'	7	4	5	6	46	49	42	41	5	5
111 Finlande	3	5	40	15	12	27	45	53	2	4
112 †Koweït	84	85	9	2	4	4	3	7	0	..
113 Danemark	2	4	55	35	22	25	21	36	4	5
114 Canada	28	19	35	20	15	38	22	23	1	1
115 Suède	9	6	23	10	35	44	33	40	2	2
116 Japon	2	1	7	1	31	65	60	32	17	3
117 †Emirats arabes unis	99	79	1	4	0	0	0	16
118 Norvège	21	51	28	11	17	17	34	21	2	1
119 États-Unis	8	6	27	16	37	47	28	31	3	2
120 Suisse	3	3	7	4	30	35	60	58	10	6
Total des pays déclarants	15 w	12 w	27 w	14 w	25 w	35 w	35 w	40 w	7 w	6 w
Exportateurs de pétrole	67 w	69 w	25 w	7 w	3 w	10 w	7 w	12 w	1 w	..
Pays non membres non déclarants

a. Les textiles et l'habillement sont une sous-catégorie des autres biens manufacturés. b. Ces chiffres concernent l'Union douanière de l'Afrique australe, comprenant l'Afrique du Sud, la Namibie, le Lesotho, le Botswana et le Swaziland; le commerce entre ces pays n'est pas compris dans les chiffres. c. Y compris le Luxembourg.

Tableau 17. Origine et composition des importations de biens manufacturés des pays de l'OCDE

	Valeur des importations de biens manufacturés par pays d'origine (millions de dollars)		Composition des importations de biens manufacturés (1987) des pays membres de l'OCDE à revenu élevé (%)				
	1967	1987	Textiles et habillement	Produits chimiques	Appareillage électrique et électronique	Matériel de transport	Autres
Pays à faible revenu	1.168 t	28.141 t	48 w	7 w	3 w	2 w	40 w
Chine et Inde	694 t	19.843 t	49 w	7 w	4 w	1 w	40 w
Autres pays à faible revenu	473 t	8.298 t	48 w	7 w	2 w	3 w	40 w
1 Ethiopie	1	39	17	8	12	1	62
2 Bhoutan	0	0	24	3	22	0	51
3 Tchad	0	1	4	0	2	78	15
4 Zaïre	32	294	0	5	0	0	95
5 Bangladesh	...	696	84	0	0	0	16
6 Malawi	0	13	87	0	2	2	9
7 Népal	2	118	88	0	1	0	11
8 RDP lao	0	2	49	8	1	0	42
9 Mozambique	3	6	6	5	7	8	74
10 Tanzanie	0	4	3	0	31	2	65
11 Burkina Faso	6	33	60	17	2	1	20
12 Madagascar	0	12	2	3	10	1	85
13 Mali	36	34	57	1	4	37	
14 Burundi	3	2	2	1	3	0	94
15 Zambie	2	27	22	0	4	0	74
16 Niger	0	376	0	98	0	0	2
17 Ouganda	1	3	17	7	38	9	29
18 Chine	193	14.306	49	9	5	1	36
19 Somalie	1	4	1	0	14	3	82
20 Togo	0	14	3	0	0	2	95
21 Inde	501	5.537	46	3	1	0	49
22 Rwanda	0	1	6	4	34	3	53
23 Sierra Leone	72	64	0	0	0	0	99
24 Bénin	0	3	24	2	1	0	72
25 Rép. centrafricaine	9	46	0	0	0	0	100
26 Kenya	16	90	6	4	13	2	74
27 Soudan	1	17	26	8	7	15	44
28 Pakistan	123	1.884	79	0	0	0	21
29 Haïti	9	405	45	2	18	0	35
30 Lesotho ^a
31 Nigéria	15	93	9	20	5	2	64
32 Ghana	13	33	1	1	4	3	91
33 Sri Lanka	7	775	76	1	0	4	20
34 Yémen, RDP	5	3	8	1	8	11	73
35 Mauritanie	0	3	31	14	6	1	48
36 Indonésie	18	2.599	33	4	1	2	60
37 Libéria	33	345	0	0	0	48	51
38 Afghanistan	9	57	91	0	0	1	8
39 Birmanie	2	18	29	3	1	1	66
40 Guinée	27	107	0	45	0	0	55
41 Kampuchea dém.	1	1	38	0	14	0	48
42 Viet Nam	2	0
Pays à revenu intermédiaire	2.816 t	152.017 t	25 w	5 w	17 w	6 w	48 w
Tranche inférieure	1.269 t	42.398 t	26 w	6 w	23 w	7 w	38 w
43 Sénégal	6	31	9	24	7	28	32
44 Bolivie	2	15	44	8	0	5	42
45 Zimbabwe	13	440	9	0	0	0	91
46 Philippines	97	3.119	34	3	30	0	32
47 Yémen, Rép. arabe du	0	7	1	1	28	5	64
48 Maroc	16	1.191	67	15	6	1	11
49 Egypte, Rép. arabe d'	19	520	68	3	2	1	27
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	3	28	3	0	4	31	62
51 Rép. dominicaine	6	846	47	1	7	0	45
52 Côte d'Ivoire	4	186	24	3	1	2	70
53 Honduras	2	86	53	2	0	1	44
54 Nicaragua	1	3	2	14	7	2	74
55 Thaïlande	20	3.919	33	2	14	0	50
56 El Salvador	1	89	49	1	31	0	19
57 Congo, Rép. populaire du	8	79	0	0	2	12	86
58 Jamaïque	48	474	40	54	1	0	4
59 Guatemala	4	86	67	9	0	3	20
60 Cameroun	2	58	28	1	3	2	65
61 Paraguay	4	38	14	19	0	0	66
62 Equateur	3	40	14	6	5	1	74
63 Botswana ^a
64 Tunisie	12	1.208	64	15	7	1	13
65 Turquie	18	3.743	77	5	1	1	16
66 Colombie	23	573	26	5	0	1	68
67 Chili	11	228	9	33	2	3	53

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables.

	<i>Valeur des importations de biens manufacturés par pays d'origine (millions de dollars)</i>		<i>Composition des importations de biens manufacturés (1987) des pays membres de l'OCDE à revenu élevé (%)</i>				
	1967	1987	<i>Textiles et habillement</i>	<i>Produits chimiques</i>	<i>Appareillage électrique et électronique</i>	<i>Matériel de transport</i>	<i>Autres</i>
68 Pérou	7	297	56	6	3	0	35
69 Maurice	0	526	85	0	1	0	14
70 Jordanie	1	138	2	40	9	3	46
71 Costa Rica	1	303	66	2	11	1	20
72 Rép. arabe syrienne	2	26	19	1	7	4	69
73 Malaisie	24	4.553	16	3	60	0	20
74 Mexique	232	14.708	5	4	33	16	42
75 Afrique du Sud ^a	453	2.444	5	18	2	2	73
76 Pologne	214	2.140	23	15	5	13	44
77 Liban	12	131	12	3	2	3	80
Tranche supérieure	1.547 t	109.619 t	24 w	4 w	14 w	6 w	51 w
78 Brésil	102	8.610	9	8	9	15	58
79 Uruguay	11	301	57	2	0	0	41
80 Hongrie	112	2.030	26	20	9	3	42
81 Panama	24	479	10	4	1	35	50
82 Argentine	59	1.083	12	18	1	2	67
83 Yougoslavie	235	5.711	28	8	9	13	42
84 Algérie	14	176	0	42	2	5	51
85 Corée, Rép. de	150	33.247	27	2	18	8	45
86 Gabon	8	123	0	58	1	2	39
87 Portugal	314	7.361	42	6	8	5	39
88 Venezuela	24	461	2	24	2	4	67
89 Grèce	63	3.312	67	3	3	1	27
90 Trinité-et-Tobago	33	240	0	69	0	1	30
91 Libye	5	165	0	89	1	1	9
92 Oman	1	82	1	1	26	2	71
93 Iran, Rép. islamique d'	95	619	86	0	1	0	13
94 Iraq	6	141	1	13	6	6	74
95 Roumanie	65	2.030	33	8	3	4	52
Pays à revenu faible/intermédiaire	3.984 t	180.158 t	28 w	5 w	14 w	6 w	46 w
Afrique subsaharienne	318 t	3.145 t	20 w	18 w	2 w	6 w	54 w
Asie de l'Est	682 t	104.324 t	26 w	3 w	17 w	4 w	50 w
Asie du Sud	634 t	9.040 t	59 w	2 w	1 w	1 w	38 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	1.232 t	31.442 t	46 w	9 w	6 w	5 w	34 w
Amérique latine et Caraïbes	664 t	29.764 t	11 w	8 w	20 w	13 w	47 w
17 pays fortement endettés	890 t	37.392 t	16 w	7 w	20 w	12 w	45 w
Pays à revenu élevé	74.378 t	1.071.178 t	7 w	13 w	11 w	20 w	50 w
Pays membres de l'OCDE	72.982 t	1.030.645 t	6 w	13 w	11 w	21 w	50 w
†Autres	1.396 t	40.533 t	26 w	7 w	18 w	1 w	48 w
96 Espagne	351	18.276	7	10	7	27	51
97 Irlande	310	9.662	8	22	12	1	57
98 †Arabie saoudite	3	1.263	0	61	6	1	32
99 †Israël	195	5.472	10	14	10	3	63
100 Nouvelle-Zélande	69	1.312	12	20	7	3	57
101 †Singapour	22	10.265	8	5	34	1	52
102 †Hong Kong	1.073	21.753	42	1	15	0	42
103 Italie	4.710	78.348	18	8	7	10	57
104 Royaume-Uni	7.470	70.427	6	18	10	12	55
105 Australie	308	4.265	2	33	5	10	49
106 Belgique ^b	4.496	56.557	9	20	6	20	45
107 Pays-Bas	3.385	47.039	8	31	9	7	45
108 Autriche	925	19.002	11	9	12	6	63
109 France	5.526	85.237	7	18	9	21	45
110 Allemagne, Rép. féd. d'	14.220	205.842	5	14	10	23	47
111 Finlande	664	12.035	5	7	8	6	74
112 †Koweït	5	141	0	25	8	14	52
113 Danemark	894	12.810	9	15	12	4	60
114 Canada	4.925	55.448	1	7	6	40	45
115 Suède	2.705	31.648	2	8	9	21	60
116 Japon	4.568	148.150	2	3	17	33	45
117 †Emirats arabes unis	0	355	9	19	7	6	60
118 Norvège	747	6.026	3	22	9	8	58
119 États-Unis	14.257	133.127	2	13	13	21	51
120 Suisse	2.450	35.296	6	20	11	2	60
Total des pays déclarants	78.362 t	1.251.336 t	10 w	12 w	11 w	18 w	49 w
Exportateurs de pétrole	1.240 t	28.203 t	10 w	13 w	20 w	10 w	47 w
Pays non membres non déclarants	955 t	7.866 t	10 w	23 w	6 w	9 w	53 w

Note : Pays membres de l'OCDE à revenu élevé seulement. a. Ces chiffres sont ceux de l'Afrique du Sud, du Botswana et du Lesotho. b. Y compris le Luxembourg.

Tableau 18. Balance des paiements et réserves

	Balance des opérations courantes (millions de dollars)				Rapatriement net de fonds des travailleurs à l'étranger (millions de dollars)		Investissement direct privé net (millions de dollars)		Réserves internationales brutes		
	Après transferts publics		Avant transferts publics		1970	1987	1970	1987	Millions de dollars		En mois d'importations
	1970	1987	1970	1987					1970	1987	1987
Pays à faible revenu									3.673 t	50.173 t	4,5 w
Chine et Inde									1.023 t	33.965 t	6,4 w
Autres pays à faible revenu									2.650 t	16.208 t	2,7 w
1 Ethiopie	-32	-264 ^a	-43	-475 ^a	4	..	72	245	2,3
2 Bhoutan	..	-56	..	-56
3 Tchad	2	-83	-33	-324	-6	-26	1	4	2	57	1,4
4 Zaïre	-64	-705	-141	-851	-98	..	42	10	189	417	1,8
5 Bangladesh	-114 ^a	-309	-234	-966	0	617	..	2	..	876	3,5
6 Malawi	-35	-24	-46	-53	-4	..	9	..	29	58	1,8
7 Népal	8 ^a	-133	-16 ^a	-194	94	251	4,9
8 RDP lao	..	-114 ^a	..	-141 ^a	6
9 Mozambique	..	-372 ^a	..	-676 ^a	..	33 ^a
10 Tanzanie	-36	-128 ^a	-37	-605 ^a	65	32	0,3
11 Burkina Faso	9	-124	-21	-124	16	110	0	..	36	328	4,4
12 Madagascar	10	-135 ^a	-42	-241 ^a	-26	..	10	..	37	185	3,1
13 Mali	-2	-111	-22	-313	-1	26	-1	4	1	25	0,5
14 Burundi	2 ^a	-132 ^a	-8 ^a	-185 ^a	-7 ^a	..	0 ^a	2 ^a	15	69	2,8
15 Zambie	108	21	107	-12	-48	1	-297	..	515	111	1,4
16 Niger	0	-67	-32	-201	-3	-43	0	..	19	254	6,4
17 Ouganda	20	-107	19	-200	-5	..	4	1	57	55	1,0
18 Chine*	-81 ^a	300	-81 ^a	171	..	166	..	1.669	..	22.453	6,7
19 Somalie	-6	248 ^a	-18	-59 ^a	5	..	21	17	0,4
20 Togo	3	-73	-14	-147	-3	1	0	12	35	361	7,3
21 Inde	-386 ^a	-3.750 ^a	-592 ^a	-4.068 ^a	65 ^a	2.000 ^a	0 ^a	253 ^a	1.023	11.512	5,9
22 Rwanda	7	-131	-12	-250	-4	-15	0	23	8	164	4,6
23 Sierra Leone	-16	-5	-20	-9	0	0	8	-6	39	6	1,0
24 Bénin	-3	-208 ^a	-23	-223 ^a	0	37 ^a	7	..	16	9	0,2
25 Rép. centrafricaine	-12	-96 ^a	-24	-214 ^a	-4	-24 ^a	1	20 ^a	1	102	3,2
26 Kenya	-49	-497	-86	-639	14	..	220	294	1,4
27 Soudan	-42	-422 ^a	-43	-702 ^a	-1	..	22	12	0,1
28 Pakistan	-667	-336	-705	-719	86	2.172	23	62	195	1.441	2,2
29 Haïti	2	-31	-5	-158	13	58	3	5	4	26	0,6
30 Lesotho	18 ^a	-12	-1 ^a	-16	29 ^a	2	..	68	1,9
31 Nigéria	-368	-380	-412	-380	205	386	223	1.498	2,3
32 Ghana	-68	-275	-76	-275	-9	-2	68	5	43	332	3,0
33 Sri Lanka	-59	-378	-71	-572	3	348	0	29	43	310	1,4
34 Yémen, RDP	-4	-122	-4	-178	52	303	-1	..	59	117	2,1
35 Mauritanie	-5	-73 ^a	-13	-164 ^a	-6	2 ^a	1	5 ^a	3	77	1,5
36 Indonésie	-310	-1.837	-376	-2.098	..	112	83	425	160	7.095	3,9
37 Libéria	-16 ^a	-118	-27 ^a	-163	-18 ^a	-51	28 ^a	39	..	1	0,0
38 Afghanistan	..	-556	..	-748	49	747	5,6
39 Birmanie	-63	-208 ^a	-81	-307 ^a	98	149	2,7
40 Guinée	..	-53 ^a	..	-114 ^a	5 ^a
41 Kampuchea dém.
42 Viet Nam
Pays à revenu intermédiaire									16.606 t	133.497 t	3,5 w
Tranche inférieure									7.024 t	64.672 t	3,4 w
43 Sénégal	-16	-316 ^a	-66	-608 ^a	-16	10 ^a	5	-50 ^a	22	23	0,1
44 Bolivie	4	-485	2	-597	..	1	-76	..	46	530	5,2
45 Zimbabwe	-14 ^a	50	-13 ^a	-22	-24	59	370	2,7
46 Philippines	-48	-539	-138	-736	0	211	-29	186	255	2.312	2,7
47 Yémen, Rép. arabe du	-34 ^a	-607 ^a	-52 ^a	-607 ^a	45 ^a	428 ^a	..	-10 ^a	..	540	3,7
48 Maroc	-124	164	-161	164	27	1.587	20	57	142	752	1,5
49 Egypte, Rép. arabe d'	-148	-2.705 ^a	-452	-3.757 ^a	29	2.845 ^a	..	869 ^a	165	2.556	2,1
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	-89 ^a	-326	-239 ^a	-530	71	..	467	3,2
51 Rép. dominicaine	-102	-119	-103	-148	25	242	72	50	32	191	2,5
52 Côte d'Ivoire	-38	-624 ^a	-73	-641 ^a	-56	..	31	..	119	30	0,1
53 Honduras	-64	-183	-68	-330	8	36	20	114	1,0
54 Nicaragua	-40	-693	-43	-799	..	3	15	..	49
55 Thaïlande	-250	-586	-296	-723	43	270	911	5.206	4,1
56 El Salvador	9	127 ^a	7	-196 ^a	4	-41 ^a	64	413	3,7
57 Congo, Rép. populaire du	-45 ^a	-245	-53 ^a	-298	-3 ^a	-39	30 ^a	-40	9	9	0,1
58 Jamaïque	-153	-96	-149	-160	29	44	161	-5	139	174	1,1
59 Guatemala	-8	-464	..	-555	29	152	79	541	3,5
60 Cameroun	-30	-1.112 ^a	-47	-1.112 ^a	-11	3 ^a	16	31 ^a	81	78	0,3
61 Paraguay	-16	-411 ^a	-19	-422 ^a	4	9 ^a	18	514	4,2
62 Equateur	-113	-1.176	-122	-1.251	89	75	76	692	2,4
63 Botswana	-30 ^a	597	-35 ^a	458	..	-29	6 ^a	125	..	2.057	17,6
64 Tunisie	-53	-62	-88	-99	20	486	16	92	60	616	1,9
65 Turquie	-44	-984	-57	-1.335	273	2.021	58	110	440	3.444	2,3
66 Colombie	-293	255	-333	255	6	616	39	349	207	3.416	5,2
67 Chili	-91	-811	-95	-871	-79	97	392	3.244	5,2
* Données pour Taiwan, Chine :	1	17.925	2	17.917	61	14	627	80.460	22,5

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Balance des opérations courantes (millions de dollars)				Rapatriement net de fonds des travailleurs à l'étranger (millions de dollars)		Investissement direct privé net (millions de dollars)		Réserves internationales brutes		
	Après transferts publics		Avant transferts publics		1970	1987	1970	1987	Millions de dollars		En mois d'importations 1987
	1970	1987	1970	1987					1970	1987	
68 Pérou	202	-1.914	146	-1.419	-70	22	339	1.319	3,2
69 Maurice	8	72	5	47	2	44	46	362	3,5
70 Jordanie	-20	-350	-130	-350	..	844	..	33	258	910	2,6
71 Costa Rica	-74	-225	-77	-377	65	16	519	3,3
72 Rép. arabe syrienne	-69	-465	-72	-1.365	7	250	57	403	1,3
73 Malaisie	8	2.336	2	2.170	94	575	667	8.573	5,5
74 Mexique	-1.068	3.884	-1.098	3.509	323	3.248	756	13.692	6,2
75 Afrique du Sud	-1.215	3.027	-1.253	2.911	318	28	1.057	3.463	1,9
76 Pologne	..	-578	..	-578	1.723	1,4
77 Liban	405	4.832	..
Tranche supérieure									9.582 t	68.852 t	3,7 w
78 Brésil	-837	-1.275	-861	-1.275	407	582	1.190	7.477	3,0
79 Uruguay	-45	-124	-55	-132	-5	186	1.793	12,0
80 Hongrie	-61	-676	-61	-676	697	3.067	2,9
81 Panama	-64	342	-79	229	33	-72	16	78	0,2
82 Argentine	-163	-4.285	-160	-4.285	11	-19	682	3.734	3,5
83 Yougoslavie	-372	819	-378	819	441	3.727	143	1.602	1,2
84 Algérie	-125	-406	-163	-406	178	434	45	-20	352	4.343	4,5
85 Corse, Rép. dc	-623	9.854	-706	9.835	66	418	610	3.739	0,9
86 Gabon	-3	-210	-15	-231	-8	-143	-1	121	15	18	0,1
87 Portugal	-158 ^a	641	-158 ^a	309	523 ^a	3.243	15 ^a	306	1.565	13.039	9,9
88 Venezuela	-104	-1.125	-98	-1.103	-87	-34	-23	21	1.047	11.510	10,1
89 Grèce	-422	-1.298	-424	-2.963	333	1.334	50	683	318	4.299	3,6
90 Trinité-et-Tobago	-109	-184	-104	-184	3	83	-22	43	2,8
91 Libye	645	-54	758	-13	-134	-446	139	-80	1.596	7.581	15,4
92 Oman	..	-966	..	-966	..	-849	..	138	13	1.542	3,6
93 Iran, Rép. islamique d'	-507	..	-511	25	..	217
94 Iraq	105	..	104	24	..	472
95 Roumanie	-23	1.489	-23	1.489	1.851	1,9
Pays à revenu faible/intermédiaire									20.279 t	183.670 t	3,8 w
Afrique subsaharienne									2.028 t	8.030 t	2,1 w
Asie de l'Est									2.885 t	50.401 t	3,9 w
Asie du Sud									1.453 t	14.547 t	4,6 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord									7.375 t	56.700 t	3,4 w
Amérique latine et Caraïbes									5.481 t	50.529 t	4,7 w
17 pays fortement endettés									5.958 t	54.295 t	4,1 w
Pays à revenu élevé									75.457 t	892.235 t	4,2 w
Pays membres de l'OCDE									72.938 t	832.318 t	4,1 w
†Autres									2.519 t	59.917 t	6,0 w
96 Espagne	79	-51	79	-412	469	1.210	179	3.814	1.851	36.439	7,4
97 Irlande	-198	391	-228	-1.087	32	..	698	4.970	3,0
98 †Arabie saoudite	71	-9.571	152	-6.270	-183	-4.935	20	-1.175	670	24.909	7,9
99 †Israël	-562	-999	-766	-4.495	40	148	452	6.368	3,9
100 Nouvelle-Zélande	-232	-1.368	-222	-1.304	16	221	137	104	258	3.270	3,5
101 †Singapour	-572	539	-585	561	93	982	1.012	15.227	5,0
102 †Hong Kong	225	1.199	225	1.199	282
103 Italie	774	-1.059	1.096	1.213	446	1.214	498	1.742	5.547	62.489	4,8
104 Royaume-Uni	1.913	-2.621	2.316	2.738	-190	-16.345	2.918	50.918	2,4
105 Australie	-777	-8.688	-682	-8.611	778	57	1.709	12.584	3,5
106 Belgique ^b	717	2.920	904	4.203	39	4	140	-411	2.947	25.899	2,6
107 Pays-Bas	-483	3.372	-511	4.427	-49	-236	-15	-5.505	3.362	37.275	3,8
108 Autriche	-75	-226	-73	-155	-7	257	104	134	1.806	17.769	4,7
109 France	-204	-4.088	18	-1.030	-641	-2.055	248	-4.000	5.199	72.675	4,0
110 Allemagne, Rép. féd. d'	852	44.956	1.899	55.599	-1.366	-3.673	-303	-7.064	13.879	124.834	5,0
111 Finlande	-239	-1.938	-232	-1.633	-41	-809	455	7.364	3,5
112 †Koweït	853 ^a	4.414	853 ^a	4.572	..	-1.102	-8 ^a	-93	209	5.371	6,8
113 Danemark	-544	-2.951	-510	-2.798	75	..	488	10.854	3,3
114 Canada	1.056	-7.963	739	-7.498	566	-922	4.733	16.242	1,6
115 Suède	-265	-853	-160	160	..	-16	-104	-2.844	775	11.112	2,4
116 Japon	1.980	87.660	2.160	90.410	-260	-18.330	4.876	92.702	5,2
117 †Emirats arabes unis	75 ^a	6.486	75 ^a	6.486	4 ^a	5.121	5,7
118 Norvège	-242	-4.111	-200	-3.337	..	-55	32	-846	813	14.850	5,0
119 Etats-Unis	2.330	-153.950	4.680	-141.760	-650	-890	-6.130	-2.470	15.237	161.738	3,4
120 Suisse	72	5.879	114	5.834	-313	-1.413	..	26	5.317	67.791	10,2
Total des pays déclarants									95.736 t	1.075.906 t	4,1 w
Exportateurs de pétrole									7.082 t	103.724 t	5,4 w
Pays non membres non déclarants								

a. Estimations de la Banque mondiale. b. Y compris le Luxembourg.

Tableau 19. Aide publique au développement provenant des pays membres de l'OCDE et de l'OPEP

	Montant									
	1965	1970	1975	1980	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^a
OCDE	Millions de dollars									
97 Irlande	0	0	8	30	33	35	39	62	51	57
100 Nouvelle-Zélande	..	14	66	72	61	55	54	75	87	104
103 Italie	60	147	182	683	834	1.133	1.098	2.404	2.615	..
104 Royaume-Uni	472	500	904	1.854	1.610	1.429	1.530	1.737	1.865	2.615
105 Australie	119	212	552	667	753	777	749	752	627	1.091
106 Belgique	102	120	378	595	479	446	440	547	689	592
107 Pays-Bas	70	196	608	1.630	1.195	1.268	1.136	1.740	2.094	2.231
108 Autriche	10	11	79	178	158	181	248	198	196	302
109 France	752	971	2.093	4.162	3.815	3.788	3.995	5.105	6.525	6.959
110 Allemagne, Rép. féd. d'	456	599	1.689	3.567	3.176	2.782	2.942	3.832	4.391	4.700
111 Finlande	2	7	48	110	153	178	211	313	433	610
113 Danemark	13	59	205	481	395	449	440	695	859	922
114 Canada	96	337	880	1.075	1.429	1.625	1.631	1.695	1.885	2.340
115 Suède	38	117	566	962	754	741	840	1.090	1.337	1.534
116 Japon	244	458	1.148	3.353	3.761	4.319	3.797	5.634	7.454	..
118 Norvège	11	37	184	486	584	540	574	798	890	988
119 Etats-Unis	4.023	3.153	4.161	7.138	8.081	8.711	9.403	9.564	8.945	12.170
120 Suisse	12	30	104	253	320	285	302	422	547	615
Total	6.480	6.968	13.847	27.297	27.592	28.742	29.429	36.663	41.531	49.730
OCDE	En pourcentage du PNB du pays donateur									
97 Irlande	0,00	0,00	0,09	0,16	0,20	0,22	0,24	0,28	0,28	0,20
100 Nouvelle-Zélande	..	0,23	0,52	0,33	0,28	0,25	0,25	0,30	0,26	0,27
103 Italie	0,10	0,16	0,11	0,15	0,20	0,28	0,26	0,40	0,35	..
104 Royaume-Uni	0,47	0,41	0,39	0,35	0,35	0,33	0,33	0,31	0,28	0,32
105 Australie	0,53	0,59	0,65	0,48	0,49	0,45	0,48	0,47	0,33	0,46
106 Belgique	0,60	0,46	0,59	0,50	0,59	0,58	0,55	0,48	0,49	0,39
107 Pays-Bas	0,36	0,61	0,75	0,97	0,91	1,02	0,91	1,01	0,98	0,98
108 Autriche	0,11	0,07	0,21	0,23	0,24	0,28	0,38	0,21	0,17	0,24
109 France	0,76	0,66	0,62	0,63	0,74	0,77	0,78	0,70	0,74	0,73
110 Allemagne, Rép. féd. d'	0,40	0,32	0,40	0,44	0,48	0,45	0,47	0,43	0,39	0,39
111 Finlande	0,02	0,06	0,18	0,22	0,32	0,35	0,40	0,45	0,50	0,59
113 Danemark	0,13	0,38	0,58	0,74	0,73	0,85	0,80	0,89	0,88	0,89
114 Canada	0,19	0,41	0,54	0,43	0,45	0,50	0,49	0,48	0,47	0,50
115 Suède	0,19	0,38	0,82	0,78	0,84	0,80	0,86	0,85	0,88	0,87
116 Japon	0,27	0,23	0,23	0,32	0,32	0,34	0,29	0,29	0,31	..
118 Norvège	0,16	0,32	0,66	0,87	1,10	1,03	1,01	1,17	1,09	1,12
119 Etats-Unis	0,58	0,32	0,27	0,27	0,24	0,24	0,24	0,23	0,20	0,25
120 Suisse	0,09	0,15	0,19	0,24	0,31	0,30	0,31	0,30	0,31	0,32
OCDE	Monnaies nationales									
97 Irlande (millions de livres)	0	0	4	15	26	32	37	46	34	..
100 Nouvelle-Zélande (millions de dollars)	..	13	55	74	91	95	109	143	146	..
103 Italie (milliards de lires)	38	92	119	585	1.267	1.991	2.097	3.578	3.389	..
104 Royaume-Uni (millions de livres)	169	208	409	798	1.062	1.070	1.180	1.194	1.151	..
105 Australie (millions de dollars)	106	189	402	591	802	873	966	1.121	895	..
106 Belgique (millions de francs)	5.100	6.000	13.902	17.399	24.390	25.527	26.145	24.525	25.835	..
107 Pays-Bas (millions de florins)	253	710	1.538	3.241	3.411	4.069	3.773	4.263	4.242	..
108 Autriche (millions de schillings)	260	286	1.376	2.303	2.838	3.622	5.132	3.023	2.478	..
109 France (millions de francs)	3.713	5.393	8.971	17.589	29.075	33.107	35.894	35.357	39.218	..
110 Allemagne, Rép. féd. d' (millions de deutsche mark)	1.824	2.192	4.155	6.484	8.109	7.917	8.661	8.323	8.004	..
111 Finlande (millions de markkaa)	6	29	177	414	852	1.070	1.308	1.587	1.902	..
113 Danemark (millions de couronnes)	90	443	1.178	2.711	3.612	4.650	4.657	5.623	5.848	..
114 Canada (millions de dollars)	104	353	895	1.257	1.761	2.104	2.227	2.354	2.493	..
115 Suède (millions de couronnes)	197	605	2.350	4.069	5.781	6.129	7.226	7.765	8.477	..
116 Japon (milliards de yen)	88	165	341	760	893	1.026	749	950	1.078	..
118 Norvège (millions de couronnes)	79	264	962	2.400	4.261	4.407	4.946	5.901	5.998	..
119 Etats-Unis (millions de dollars)	4.023	3.153	4.161	7.138	8.081	8.711	9.403	9.564	8.945	..
120 Suisse (millions de francs)	52	131	268	424	672	672	743	759	815	..
OCDE	Récapitulation									
APD (milliards de dollars, prix nominaux)	6,48	6,97	13,86	27,30	27,59	28,74	29,43	36,66	41,53	49,73
APD en pourcentage du PNB	0,48	0,34	0,35	0,37	0,36	0,36	0,35	0,35	0,35	..
APD (milliards de dollars, prix constants de 1980)	20,90	18,34	22,00	27,30	27,87	29,03	29,14	30,55	30,76	..
PNB (billions de dollars, prix nominaux)	1,35	2,04	3,96	7,39	7,70	8,03	8,49	10,39	12,02	..
Déflateur PIB ^b	0,31	0,38	0,63	0,99	0,99	0,99	1,01	1,35

		<i>Montant</i>									
		1976	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
OPEP		Millions de dollars									
31	Nigéria	80	29	35	143	58	35	51	45	52	30
84	Algérie	11	281	81	55	129	37	52	54	114	26
88	Venezuela	109	110	135	92	125	142	90	32	85	24
93	Iran, Rép. islamique d'	751	-20	-72	-141	-193	10	52	-72	69	-10
94	Iraq	123	658	864	207	52	-10	-22	-32	-21	-35
98	Arabie saoudite	2.791	3.941	5.682	5.514	3.854	3.259	3.194	2.630	3.517	2.888
112	Koweït	706	971	1.140	1.163	1.161	997	1.020	771	715	316
117	Emirats arabes unis	1.028	968	1.118	805	406	351	88	122	91	19
91	Libye	98	145	376	257	44	144	24	57	68	76
	Qatar	180	282	277	246	139	20	10	8	19	4
	Total OPAEP	4.937	7.246	9.538	8.247	5.785	4.798	4.366	3.655	4.503	3.294
	Total OPEP	5.877	7.365	9.636	8.341	5.775	4.983	4.559	3.614	4.708	3.338
OPEP		En pourcentage du PNB du pays donateur									
31	Nigéria	0,19	0,04	0,04	0,19	0,08	0,05	0,07	0,06	0,11	0,13
84	Algérie	0,07	0,90	0,20	0,13	0,31	0,08	0,10	0,10	0,18	0,04
88	Venezuela	0,35	0,23	0,23	0,14	0,19	0,22	0,19	0,07	0,17	0,06
93	Iran, Rép. islamique d'	1,16	-0,02	-0,08	-0,13	-0,15	0,01	-0,01	-0,08	0,03	-0,01
94	Iraq	0,76	1,97	2,36	0,94	0,18	-0,09	-0,05	-0,08	0,04	0,06
98	Arabie saoudite	5,95	5,16	4,87	3,45	2,50	2,86	3,44	2,86	4,52	3,40
112	Koweït	4,82	3,52	3,52	3,65	4,34	3,73	3,82	3,25	2,99	1,23
117	Emirats arabes unis	8,95	5,08	4,06	2,57	1,39	1,30	0,32	0,29	0,34	0,08
91	Libye	0,66	0,60	1,16	0,81	0,15	0,51	0,08	0,58	0,13	0,30
	Qatar	7,35	6,07	4,16	3,50	2,13	0,39	0,17	0,18	0,08	0,08
	Total OPAEP	4,23	3,31	3,22	2,52	1,81	1,70	1,60	1,39	1,80	1,10
	Total OPEP	2,32	1,75	1,79	1,45	0,98	0,86	1,13	0,65	0,95	0,79

		<i>Flux bilatéraux nets vers les pays à faible revenu</i>									
		1965	1970	1975	1980	1982	1983	1984	1985	1986	1987
OCDE		En pourcentage du PNB du pays donateur									
97	Irlande	0,02	0,03	0,03	0,05	0,06	0,06
100	Nouvelle-Zélande	0,14	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,06
103	Italie	0,04	0,06	0,01	0,01	0,04	0,05	0,09	0,12	0,16	0,17
104	Royaume-Uni	0,23	0,15	0,11	0,11	0,07	0,10	0,09	0,09	0,09	0,09
105	Australie	0,08	0,09	0,10	0,04	0,07	0,05	0,06	0,05	0,04	0,08
106	Belgique	0,56	0,30	0,31	0,24	0,21	0,21	0,20	0,23	0,20	0,18
107	Pays-Bas	0,08	0,24	0,24	0,30	0,31	0,26	0,29	0,27	0,32	0,41
108	Autriche	0,06	0,05	0,02	0,03	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,03
109	France	0,12	0,09	0,10	0,08	0,10	0,09	0,14	0,14	0,13	0,17
110	Allemagne, Rép. féd. d'	0,14	0,10	0,12	0,08	0,12	0,13	0,11	0,14	0,12	0,13
111	Finlande	0,06	0,08	0,09	0,12	0,13	0,17	0,18	0,20
113	Danemark	0,02	0,10	0,20	0,28	0,26	0,31	0,28	0,32	0,32	0,35
114	Canada	0,10	0,22	0,24	0,11	0,14	0,13	0,15	0,15	0,12	0,16
115	Suède	0,07	0,12	0,41	0,36	0,38	0,33	0,30	0,31	0,38	0,29
116	Japon	0,13	0,11	0,08	0,08	0,11	0,09	0,07	0,09	0,10	0,13
118	Norvège	0,04	0,12	0,25	0,31	0,37	0,39	0,34	0,40	0,47	0,42
119	Etats-Unis	0,26	0,14	0,08	0,03	0,02	0,03	0,03	0,04	0,03	0,06
120	Suisse	0,02	0,05	0,10	0,08	0,09	0,10	0,12	0,12	0,12	0,14
	Total	0,20	0,13	0,11	0,07	0,08	0,08	0,07	0,09	0,09	0,12

a. Estimations préliminaires. b. Voir notes techniques.

Tableau 21. Dette extérieure

	Dette à long terme (millions de dollars)				Recours au crédit FMI (millions de dollars)		Dette à court terme (millions de dollars)		Total de la dette extérieure (millions de dollars)	
	Dette publique et à garantie publique		Dette privée non garantie				1970	1987	1970	1987
	1970	1987	1970	1987	1970	1987				
Pays à faible revenu										
Chine et Inde										
Autres pays à faible revenu										
1	Ethiopie	169	2.434	0	0	0	63	94	..	2.590
2	Bhoutan	..	41	0	0	0	0	0	..	41
3	Tchad	33	270	0	0	3	10	38	..	318
4	Zaïre	311	7.334	0	0	0	833	462	..	8.630
5	Bangladesh	0	8.851	0	0	0	581	74	..	9.506
6	Malawi	122	1.155	0	0	0	110	98	..	1.363
7	Népal	3	902	0	0	0	27	19	..	947
8	RDP lao	8	736	0	0	0	0	0	..	736
9	Mozambique
10	Tanzanie	250	4.068	15	11	0	65	192	..	4.335
11	Burkina Faso	21	794	0	0	0	0	67	..	861
12	Madagascar	89	3.114	0	0	0	144	119	..	3.377
13	Mali	238	1.847	0	0	9	75	94	..	2.016
14	Burundi	7	718	0	0	8	0	37	..	755
15	Zambie	623	4.354	30	0	0	957	1.089	..	6.400
16	Niger	32	1.259	..	254	0	91	75	..	1.679
17	Ouganda	138	1.116	0	0	0	229	60	..	1.405
18	Chine	..	23.659	0	0	0	848	5.720	..	30.227
19	Somalie	77	2.288	0	0	0	154	92	..	2.534
20	Togo	40	1.042	0	0	0	78	103	..	1.223
21	Inde	7.838	37.325	100	3.442	0	3.653	1.950	..	46.370
22	Rwanda	2	544	0	0	3	0	39	..	583
23	Sierra Leone	59	513	0	0	0	83	63	..	659
24	Bénin	41	929	0	0	0	0	204	..	1.133
25	Rép. centrafricaine	24	520	0	0	0	37	28	..	585
26	Kenya	319	4.482	88	496	0	381	591	..	5.950
27	Soudan	307	7.876	..	372	31	859	2.019	..	11.126
28	Pakistan	3.064	13.150	5	56	45	804	2.280	..	16.289
29	Haïti	40	674	0	0	2	52	79	..	804
30	Lesotho	8	237	0	0	0	0	4	..	241
31	Nigéria	452	25.707	115	350	0	0	2.657	..	28.714
32	Ghana	488	2.207	10	30	46	779	108	..	3.124
33	Sri Lanka	317	4.109	..	117	79	234	273	..	4.733
34	Yémen, RDP	1	1.669	0	0	0	0	55	..	1.724
35	Mauritanie	27	1.868	0	0	0	47	119	..	2.035
36	Indonésie	2.443	41.284	461	4.105	139	716	6.476	..	52.581
37	Libéria	158	1.152	0	0	4	291	175	..	1.618
38	<i>Afghanistan</i>
39	<i>Birmanie</i>	106	4.257	0	0	17	10	81	..	4.348
40	<i>Guinée</i>	312	1.617	0	0	3	30	138	..	1.784
41	<i>Kampuchea dém.</i>
42	<i>Viet Nam</i>
Pays à revenu intermédiaire										
Tranche inférieure										
43	Sénégal	100	3.068	31	42	0	267	319	..	3.695
44	Bolivie	480	4.599	11	200	6	141	608	..	5.548
45	Zimbabwe	229	2.044	..	51	0	157	260	..	2.512
46	Philippines	625	22.321	919	1.516	69	1.194	4.931	..	29.962
47	Yémen, Rép. arabe du	..	2.155	0	0	0	2	232	..	2.389
48	Maroc	711	18.468	15	372	28	1.071	795	..	20.706
49	Egypte, Rép. arabe d'	1.713	34.515	..	1.098	49	182	4.469	..	40.264
50	Papouasie-Nouvelle-Guinée	36	1.471	173	1.135	0	0	105	..	2.711
51	Rép. dominicaine	212	2.938	141	133	7	284	341	..	3.695
52	Côte d'Ivoire	255	8.450	11	3.264	0	576	1.265	..	13.555
53	Honduras	90	2.681	19	115	0	68	439	..	3.303
54	Nicaragua	147	6.150	0	0	8	0	1.141	..	7.291
55	Thaïlande	324	14.023	402	3.108	0	916	2.664	..	20.710
56	El Salvador	88	1.597	88	70	7	6	89	..	1.762
57	Congo, Rép. populaire du	124	3.679	0	0	0	14	944	..	4.636
58	Jamaïque	160	3.511	822	58	0	679	199	..	4.446
59	Guatemala	106	2.345	14	116	0	59	305	..	2.825
60	Cameroun	131	2.785	9	520	0	0	722	..	4.028
61	Paraguay	112	2.218	..	28	0	0	201	..	2.447
62	Equateur	193	9.026	49	30	14	490	891	..	10.437
63	Botswana	17	514	0	0	0	0	3	..	518
64	Tunisie	541	6.189	..	226	13	271	224	..	6.909
65	Turquie	1.844	30.490	42	866	74	770	8.692	..	40.818
66	Colombie	1.297	13.828	283	1.524	55	0	1.654	..	17.006
67	Chili	2.067	15.536	501	2.466	2	1.465	1.772	..	21.239

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Dettes à long terme (millions de dollars)						Dettes à court terme (millions de dollars)		Total de la dette extérieure (millions de dollars)	
	Dettes publiques et à garantie publique		Dettes privées non garanties		Recours au crédit FMI (millions de dollars)		1970	1987	1970	1987
	1970	1987	1970	1987	1970	1987	1970	1987	1970	1987
68 Pérou	856	12.485	1.799	1.433	10	845	..	3.295	..	18.058
69 Maurice	32	545	0	46	0	150	..	34	..	775
70 Jordanie	119	3.518	0	0	0	81	..	965	..	4.564
71 Costa Rica	134	3.629	112	290	0	132	..	676	..	4.727
72 Rép. arabe syrienne	233	3.648	0	0	10	0	..	1.030	..	4.678
73 Malaisie	390	19.065	50	2.610	0	0
74 Mexique	3.196	82.771	2.770	14.148	0	5.163	..	5.800	..	107.882
75 Afrique du Sud
76 Pologne	..	35.569	..	0	..	0	..	6.565	..	42.135
77 Liban	64	236	0	0	0	0	..	260	..	496
Tranche supérieure										
78 Brésil	3.421	91.653	1.706	14.434	0	3.977	..	13.868	..	123.932
79 Uruguay	269	3.048	29	144	18	392	..	651	..	4.235
80 Hongrie	..	15.931	0	0	0	809	..	2.217	..	18.957
81 Panama	194	3.722	0	0	0	346	..	1.256	..	5.324
82 Argentine	1.880	47.451	3.291	2.858	0	3.854	..	2.651	..	56.813
83 Yougoslavie	1.199	14.446	854	5.045	0	1.852	..	2.175	..	23.518
84 Algérie	937	19.240	0	0	0	0	..	3.641	..	22.881
85 Corée, Rép. de	1.816	24.541	175	6.103	0	525	..	9.291	..	40.459
86 Gabon	91	1.605	0	0	0	60	..	406	..	2.071
87 Portugal	485	14.922	268	630	0	529	..	2.164	..	18.245
88 Venezuela	728	25.245	236	7.504	0	0	..	3.770	..	36.519
89 Grèce	905	17.437	388	1.429	0	0	..	4.255	..	23.120
90 Trinité-et-Tobago	101	1.635	0	0	0	0	..	166	..	1.801
91 Libye
92 Oman	..	2.474	0	0	0	0	..	405	..	2.879
93 Iran, Rép. islamique d'
94 Iraq
95 Roumanie	..	5.425	0	0	0	507	..	730	..	6.662
Pays à revenu faible/intermédiaire										
Afrique subsaharienne										
Asie de l'Est										
Asie du Sud										
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord										
Amérique latine et Caraïbes										
17 pays fortement endettés										
Pays à revenu élevé										
Pays membres de l'OCDE										
†Autres										
96 Espagne
97 Irlande
98 †Arabie saoudite
99 †Israël	2.274	16.767	361	5.729	13	0	..	3.837	..	26.332
100 Nouvelle-Zélande
101 †Singapour	152	2.543	248	1.643	0	0	..	305	..	4.491
102 †Hong Kong
103 Italie
104 Royaume-Uni
105 Australie
106 Belgique
107 Pays-Bas
108 Autriche
109 France
110 Allemagne, Rép. féd. d'
111 Finlande
112 †Koweït
113 Danemark
114 Canada
115 Suède
116 Japon
117 †Émirats arabes unis
118 Norvège
119 États-Unis
120 Suisse
Total des pays déclarants										
Exportateurs de pétrole										
Pays non membres non déclarants										

Tableau 22. Flux de capitaux extérieurs aux secteurs public et privé

	Décaissements (millions de dollars)				Remboursement du principal (millions de dollars)				Flux nets* (millions de dollars)				
	Emprunts publics et à garantie publique		Emprunts privés non garantis		Emprunts publics et à garantie publique		Emprunts privés non garantis		Emprunts publics et à garantie publique		Emprunts privés non garantis		
	1970	1987	1970	1987	1970	1987	1970	1987	1970	1987	1970	1987	
Pays à faible revenu													
Chine et Inde													
Autres pays à faible revenu													
1	Ethiopie	28	403	0	0	15	130	0	0	13	273	0	0
2	Bhoutan	..	16	0	0	..	0	0	0	..	16	0	0
3	Tchad	6	51	0	0	3	3	0	0	3	48	0	0
4	Zaire	32	493	0	0	28	127	0	0	3	365	0	0
5	Bangladesh	0	923	0	0	0	191	0	0	0	733	0	0
6	Malawi	40	132	0	0	3	45	0	0	37	87	0	0
7	Népal	1	152	0	0	2	20	0	0	-2	133	0	0
8	RDP lao	6	118	0	0	1	11	0	0	4	107	0	0
9	Mozambique
10	Tanzanie	51	107	8	3	10	46	3	2	40	61	5	1
11	Burkina Faso	2	112	0	0	2	17	0	0	0	95	0	0
12	Madagascar	11	229	0	0	5	64	0	0	5	165	0	0
13	Mali	23	117	0	0	0	19	0	0	23	99	0	0
14	Burundi	1	140	0	0	0	27	0	0	1	113	0	0
15	Zambie	351	130	35	73	316	58
16	Niger	12	156	..	50	2	47	..	30	11	109	..	20
17	Ouganda	27	187	0	0	4	46	0	0	23	141	0	0
18	Chine	..	5.704	0	0	..	1.774	0	0	..	3.930	0	0
19	Somalie	4	71	0	0	1	5	0	0	4	66	0	0
20	Togo	5	50	0	0	2	35	0	0	3	15	0	0
21	Inde	883	5.391	25	800	289	2.049	25	631	594	3.342	0	169
22	Rwanda	0	91	0	0	0	13	0	0	0	78	0	0
23	Sierra Leone	8	2	0	0	11	4	0	0	-3	-2	0	0
24	Bénin	2	68	0	0	1	19	0	0	1	49	0	0
25	Rép. centrafricaine	2	76	0	0	2	13	0	0	-1	63	0	0
26	Kenya	35	449	41	90	17	291	12	53	17	158	30	37
27	Soudan	53	169	22	30	30	139
28	Pakistan	489	941	3	41	112	792	1	15	378	148	2	26
29	Haïti	4	94	0	0	3	14	0	0	1	80	0	0
30	Lesotho	0	41	0	0	0	9	0	0	0	31	0	0
31	Nigéria	56	1.021	25	50	38	239	30	100	18	782	-5	-50
32	Ghana	42	365	..	0	14	117	0	8	28	248	..	-8
33	Sri Lanka	66	387	..	0	29	219	..	9	36	168	..	-9
34	Yémen, RDP	1	228	0	0	0	56	0	0	1	172	0	0
35	Mauritanie	5	140	0	0	3	58	0	0	1	82	0	0
36	Indonésie	441	5.276	195	915	59	3.096	61	638	383	2.180	134	277
37	Libéria	7	32	0	0	11	5	0	0	-4	27	0	0
38	<i>Afghanistan</i>
39	<i>Birmanie</i>	22	336	0	0	13	114	0	0	9	222	0	0
40	<i>Guinée</i>	90	146	0	0	11	76	0	0	80	71	0	0
41	<i>Kampuchea dém.</i>
42	<i>Viet Nam</i>
Pays à revenu intermédiaire													
Tranche inférieure													
43	Sénégal	19	360	1	6	5	161	3	8	14	199	-2	-2
44	Bolivie	55	209	3	0	17	74	2	0	38	134	1	0
45	Zimbabwe	..	278	5	274	3
46	Philippines	141	1.017	276	80	74	778	186	98	67	240	90	-18
47	Yémen, Rép. arabe du	..	115	0	0	..	100	0	0	..	15	0	0
48	Maroc	168	1.264	8	78	37	652	3	34	131	612	5	44
49	Egypte, Rép. arabe d'	397	1.291	..	245	309	778	..	150	88	513	..	95
50	Papouasie-Nouvelle-Guinée	43	176	111	268	0	99	20	249	43	78	91	19
51	Rép. dominicaine	38	144	22	0	7	68	20	14	31	76	2	-14
52	Côte d'Ivoire	78	602	4	900	29	289	2	591	49	314	2	309
53	Honduras	29	184	10	14	3	142	3	24	26	42	7	-10
54	Nicaragua	44	495	0	0	16	22	0	0	28	473	0	0
55	Thaïlande	51	1.311	169	577	23	1.102	107	789	28	209	62	-212
56	El Salvador	8	120	24	0	6	106	16	14	2	14	8	-14
57	Congo, Rép. populaire du	20	532	0	0	6	150	0	0	15	382	0	0
58	Jamaïque	15	312	165	4	6	211	164	10	9	101	1	-6
59	Guatemala	37	125	6	0	20	147	2	3	17	-22	4	-3
60	Cameroun	29	302	11	217	5	203	2	210	24	99	9	7
61	Paraguay	15	214	..	0	7	128	..	3	8	86	..	-3
62	Equateur	41	652	7	0	16	223	11	20	26	429	-4	-20
63	Botswana	6	102	0	0	0	38	0	0	6	64	0	0
64	Tunisie	89	806	..	43	47	591	..	68	42	215	..	-24
65	Turquie	329	4.182	1	435	128	2.741	3	279	201	1.441	-2	156
66	Colombie	253	1.217	0	79	75	1.264	59	140	177	-47	-59	-61
67	Chili	408	582	247	195	166	186	41	108	242	396	206	87

Note: Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Décassements (millions de dollars)				Remboursement du principal (millions de dollars)				Flux nets ^a (millions de dollars)			
	Emprunts publics et à garantie publique		Emprunts privés non garantis		Emprunts publics et à garantie publique		Emprunts privés non garantis		Emprunts publics et à garantie publique		Emprunts privés non garantis	
	1970	1987	1970	1987	1970	1987	1970	1987	1970	1987	1970	1987
68 Pérou	148	491	240	106	100	251	233	10	48	241	7	96
69 Maurice	2	70	0	22	1	45	0	3	1	25	0	19
70 Jordanie	14	349	0	0	3	334	0	0	12	15	0	0
71 Costa Rica	30	86	30	0	21	61	20	16	9	25	10	-16
72 Rép. arabe syrienne	60	540	0	0	31	253	0	0	29	287	0	0
73 Malaisie	45	1.374	12	585	47	1.757	9	940	-2	-383	3	-355
74 Mexique	772	8.303	603	247	475	3.249	542	1.084	297	5.054	61	-837
75 Afrique du Sud
76 Pologne	..	493	..	0	..	962	..	0	..	-469	..	0
77 Liban	12	13	0	0	2	17	0	0	10	-4	0	0
Tranche supérieure												
78 Brésil	892	1.555	900	0	256	2.942	200	740	637	-1.388	700	-740
79 Uruguay	37	237	13	125	47	134	4	19	-10	102	9	107
80 Hongrie	..	3.168	0	0	..	2.097	0	0	..	1.070	0	0
81 Panama	67	139	0	0	24	158	0	0	44	-19	0	0
82 Argentine	482	2.916	424	200	344	507	428	188	139	2.409	-4	12
83 Yougoslavie	179	313	465	233	170	996	204	388	9	-683	261	-155
84 Algérie	308	4.196	0	0	34	3.543	0	0	274	653	0	0
85 Corée, Rép. de	444	2.218	32	2.173	198	10.455	7	2.639	246	-8.237	25	-466
86 Gabon	26	265	0	0	9	13	0	0	17	252	0	0
87 Portugal	18	2.773	20	110	63	3.643	22	101	-45	-871	-1	9
88 Venezuela	226	315	67	0	42	1.209	25	380	184	-894	41	-380
89 Grèce	163	2.676	144	100	62	2.294	37	285	101	383	107	-185
90 Trinité-et-Tobago	8	129	0	0	10	263	0	0	-3	-134	0	0
91 Libye
92 Oman	..	342	0	0	..	436	0	0	..	-94	0	0
93 Iran, Rép. islamique d'
94 Iraq
95 Roumanie	..	479	0	0	..	1.128	0	0	..	-649	0	0
Pays à revenu faible/intermédiaire												
Afrique subsaharienne												
Asie de l'Est												
Asie du Sud												
Europe, Moyen-Orient												
et Afrique du Nord												
Amérique latine et Caraïbes												
17 pays fortement endettés												
Pays à revenu élevé												
Pays membres de l'OCDE												
†Autres												
96 Espagne
97 Irlande
98 †Arabie saoudite
99 †Israël	410	1.052	123	794	26	1.080	36	548	385	-28	87	246
100 Nouvelle-Zélande
101 †Singapour	61	443	53	320	6	307	49	265	55	136	5	55
102 †Hong Kong
103 Italie
104 Royaume-Uni
105 Australie
106 Belgique
107 Pays-Bas
108 Autriche
109 France
110 Allemagne, Rép. féd. d'
111 Finlande
112 †Koweït
113 Danemark
114 Canada
115 Suède
116 Japon
117 †Émirats arabes unis
118 Norvège
119 États-Unis
120 Suisse
Total des pays déclarants												
Exportateurs de pétrole												
Pays non membres												
non déclarants												

a. Les chiffres ayant été arrondis, les flux nets peuvent ne pas correspondre aux décaissements moins le remboursement du principal.

Tableau 23. Dette extérieure publique et privée et ratios du service de la dette

	Encours de la dette totale à long terme				Versements totaux d'intérêts au titre de la dette à long terme (millions de dollars)		Service total de la dette à long terme en pourcentage :				
	Millions de dollars		En pourcentage du PNB		1970	1987	du PNB		des exportations de biens et services		
	1970	1987	1970	1987			1970	1987	1970	1987	
Pays à faible revenu											
Chine et Inde											
Autres pays à faible revenu											
1	Ethiopie	169	2.434	9,5	45,6	6	50	1,2	3,4	11,4	28,4
2	Bhoutan	..	41	..	19,9	..	1	..	0,2
3	Tchad	33	270	9,9	28,1	0	3	0,9	0,7	4,2	3,9
4	Zaire	311	7.334	9,1	139,5	9	119	1,1	4,7	4,4	12,8
5	Bangladesh	0	8.851	0,0	50,6	0	132	0,0	1,8	0,0	24,2
6	Malawi	122	1.155	43,2	98,3	4	26	2,3	6,0	7,8	23,3
7	Népal	3	902	0,3	32,5	0	14	0,3	1,2	3,2	9,7
8	RDP lao	8	736	..	105,1	0	2	..	1,9
9	Mozambique
10	Tanzanie	265	4.079	20,7	144,1	8	38	1,6	3,0	6,3	19,2
11	Burkina Faso	21	794	6,6	44,0	0	14	0,7	1,7	6,8	..
12	Madagascar	89	3.114	10,4	163,2	2	83	0,8	7,7	3,7	35,3
13	Mali	238	1.847	71,4	95,7	0	13	0,2	1,7	1,4	9,9
14	Burundi	7	718	3,1	60,3	0	15	0,3	3,6	2,3	38,5
15	Zambie	653	4.354	37,5	227,5
16	Niger	..	1.513	..	72,6	..	73	..	7,2	..	46,9
17	Ouganda	138	1.116	7,3	29,7	5	24	0,5	1,9	2,9	19,5
18	Chine	..	23.659	..	8,1	..	1.069	..	1,0	..	7,1
19	Somalie	77	2.288	24,4	236,9	0	4	0,3	0,9	2,1	8,3
20	Togo	40	1.042	16,0	90,6	1	29	1,0	5,5	3,1	14,2
21	Inde	7.938	40.767	14,9	16,5	193	1.517	0,9	1,7	23,6	24,0
22	Rwanda	2	544	0,9	26,1	0	7	0,1	1,0	1,2	11,3
23	Sierra Leone	59	513	14,3	54,6	3	1	3,1	0,5	10,8	..
24	Bénin	41	929	15,1	56,5	0	15	0,6	2,0	2,4	15,9
25	Rép. centrafricaine	24	520	13,5	49,2	1	9	1,7	2,1	5,1	12,1
26	Kenya	406	4.978	26,3	64,3	17	244	3,0	7,6	9,1	33,8
27	Soudan	..	8.248	..	101,9
28	Pakistan	3.069	13.205	30,6	38,2	77	386	1,9	3,5	23,6	26,3
29	Haiti	40	674	10,2	30,2	0	9	1,0	1,0	59,4	7,0
30	Lesotho	8	237	7,7	37,1	0	5	0,5	2,3	4,5	4,4
31	Nigéria	567	26.057	4,3	111,3	28	569	0,7	3,9	7,1	11,7
32	Ghana	498	2.237	22,9	45,3	12	58	1,2	3,7	5,5	20,3
33	Sri Lanka	..	4.226	..	64,7	..	126	..	5,4	..	20,2
34	Yémen, RDP	1	1.669	..	177,5	0	15	..	7,6	0,0	38,2
35	Mauritanie	27	1.868	13,9	215,1	0	28	1,8	9,9	3,4	18,2
36	Indonésie	2.904	45.389	29,9	68,8	46	2.748	1,7	9,8	13,9	33,2
37	Libéria	158	1.152	39,2	108,4	6	6	4,3	1,0	8,1	2,5
38	<i>Afghanistan</i>
39	<i>Birmanie</i>	106	4.257	3	69	12,1	59,3
40	<i>Guinée</i>	312	1.617	4	35
41	<i>Kampuchea dém.</i>
42	<i>Viet Nam</i>
Pays à revenu intermédiaire											
Tranche inférieure											
43	Sénégal	131	3.109	15,5	69,2	2	116	1,1	6,4	4,0	22,3
44	Bolivie	491	4.799	49,3	115,6	7	62	2,6	3,3	12,6	22,1
45	Zimbabwe	..	2.095	..	37,1
46	Philippines	1.544	23.837	21,8	69,4	44	1.497	4,3	6,9	23,0	25,7
47	Yémen, Rép. arabe du	..	2.155	..	46,6	..	45	..	3,1	..	24,8
48	Maroc	726	18.840	18,6	117,9	25	624	1,7	8,2	9,2	30,8
49	Egypte, Rép. arabe d'	..	35.613	..	108,7	..	806	..	5,3	..	21,5
50	Papouasie-Nouvelle-Guinée	209	2.606	33,4	91,1	10	157	4,8	17,7	24,6	37,4
51	Rép. dominicaine	353	3.071	26,1	66,3	13	106	2,9	4,1	15,2	..
52	Côte d'Ivoire	266	11.714	19,5	124,1	12	597	3,1	15,6	7,5	40,8
53	Honduras	109	2.796	15,6	73,6	4	92	1,4	6,8	5,0	26,1
54	Nicaragua	147	6.150	19,5	207,8	7	12	3,0	1,2	10,5	..
55	Thaïlande	726	17.131	10,2	36,2	33	1.057	2,3	6,2	14,0	20,6
56	El Salvador	176	1.667	17,3	36,0	9	76	3,1	4,2	12,0	21,0
57	Congo, Rép. populaire du	124	3.679	46,5	195,0	3	45	3,4	10,3	11,5	18,6
58	Jamaïque	982	3.569	73,1	141,2	64	231	17,4	17,9	43,5	27,5
59	Guatemala	120	2.461	6,5	35,8	7	153	1,6	4,4	8,2	25,8
60	Cameroun	140	3.306	12,6	27,1	5	177	1,0	4,8	4,0	27,9
61	Paraguay	..	2.246	..	49,5	..	96	..	5,0	..	21,7
62	Equateur	242	9.056	14,8	93,2	10	279	2,2	5,4	14,0	21,9
63	Botswana	17	514	21,2	38,2	0	32	0,7	5,2	1,0	3,7
64	Tunisie	..	6.415	..	69,7	..	340	..	10,8	..	29,4
65	Turquie	1.886	31.356	15,0	47,9	44	1.885	1,4	7,5	22,6	34,0
66	Colombie	1.580	15.352	22,5	45,3	59	1.177	2,8	7,6	19,0	36,3
67	Chili	2.568	18.002	32,1	103,6	104	1.420	3,9	9,9	24,5	26,4

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Encours de la dette totale à long terme				Versements totaux d'intérêts au titre de la dette à long terme (millions de dollars)		Service total de la dette à long terme en pourcentage :			
	Millions de dollars		En pourcentage du PNB		1970	1987	du PNB		des exportations de biens et services	
	1970	1987	1970	1987			1970	1987	1970	1987
68 Pérou	2.655	13.918	37,3	31,2	162	203	7,0	1,0	40,0	12,9
69 Maurice	32	591	14,3	34,1	2	31	1,4	4,6	3,2	6,5
70 Jordanie	119	3.518	22,9	75,4	2	183	0,9	11,1	3,6	21,8
71 Costa Rica	246	3.919	25,3	95,9	14	139	5,7	5,3	19,9	14,3
72 Rép. arabe syrienne	233	3.648	10,8	15,3	6	112	1,7	1,5	11,3	16,5
73 Malaisie	440	21.675	10,8	74,3	25	1.461	2,0	14,3	4,5	20,0
74 Mexique	5.966	96.919	16,2	69,6	283	7.091	3,5	8,2	44,3	38,4
75 Afrique du Sud
76 Pologne	..	35.569	..	55,7	..	960	..	3,0	..	14,7
77 Liban	64	236	4,2	..	1	13	0,2
Tranche supérieure										
78 Brésil	5.128	106.087	12,2	33,7	224	5.834	1,6	3,0	21,8	33,2
79 Uruguay	298	3.192	12,5	44,2	17	273	2,9	5,9	23,6	25,7
80 Hongrie	..	15.931	..	63,5	..	1.130	..	12,9	..	26,7
81 Panama	194	3.722	19,5	72,6	7	226	3,1	7,5	7,7	6,5
82 Argentine	5.171	50.309	23,8	65,5	338	3.775	5,1	5,8	51,7	52,0
83 Yougoslavie	2.053	19.491	15,0	32,2	104	1.717	3,5	5,1	19,7	19,4
84 Algérie	937	19.240	19,3	30,5	10	1.377	0,9	7,8	3,9	49,0
85 Corée, Rép. de	1.991	30.644	22,3	25,8	76	2.375	3,1	13,0	20,4	27,5
86 Gabon	91	1.605	28,8	52,5	3	57	3,8	2,3	5,7	5,1
87 Portugal	753	15.552	12,1	44,6	34	1.232	1,9	14,3	8,7	38,9
88 Venezuela	964	32.749	7,6	67,8	53	2.518	0,9	8,5	4,3	32,4
89 Grèce	1.293	18.866	12,7	40,4	63	1.260	1,6	8,2	14,7	37,8
90 Trinité-et-Tobago	101	1.635	13,3	39,3	6	121	2,1	9,2	4,6	..
91 Libye
92 Oman	..	2.474	..	33,9	..	177	..	8,4
93 Iran, Rép. islamique d'
94 Iraq
95 Roumanie	..	5.425	503
Pays à revenu faible/intermédiaire										
Afrique subsaharienne										
Asie de l'Est										
Asie du Sud										
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord										
Amérique latine et Caraïbes										
17 pays fortement endettés										
Pays à revenu élevé										
Pays membres de l'OCDE										
†Autres										
96 Espagne
97 Irlande
98 †Arabie saoudite
99 †Israël	2.635	22.495	47,9	67,2	34	1.864	1,7	10,4	6,8	25,3
100 Nouvelle-Zélande
101 †Singapour	400	4.186	20,9	20,4	23	305	4,0	4,3	3,9	2,4
102 †Hong Kong
103 Italie
104 Royaume-Uni
105 Australie
106 Belgique
107 Pays-Bas
108 Autriche
109 France
110 Allemagne, Rép. féd. d'
111 Finlande
112 †Koweït
113 Danemark
114 Canada
115 Suède
116 Japon
117 †Emirats arabes unis
118 Norvège
119 Etats-Unis
120 Suisse
Total des pays déclarants										
Exportateurs de pétrole										
Pays non membres non déclarants										

Note : La dette publique et privée comprend la dette contractée et garantie par le secteur public et la dette privée non garantie; les données ne figurent au tableau que lorsqu'elles étaient disponibles pour toutes les catégories.

Tableau 24. Dette publique extérieure et ratios du service de la dette

	Encours de la dette publique extérieure				Versements d'intérêts au titre de la dette publique extérieure (millions de dollars)	Service de la dette en pourcentage :				
	Millions de dollars		En pourcentage du PNB			du PNB		des exportations de biens et services		
	1970	1987	1970	1987		1970	1987	1970	1987	
Pays à faible revenu	..	218.245 t	..	28,4 w	..	16.834 t	..	2,2 w	..	15,7 w
Chine et Inde	..	60.983 t	..	11,3 w	..	6.139 t	..	1,1 w	..	10,7 w
Autres pays à faible revenu	10.422 t	157.261 t	15,5 w	68,8 w	720 t	10.696 t	1,1 w	4,7 w	7,1 w	21,9 w
1 Ethiopie	169	2.434	9,5	45,6	6	50	1,2	3,4	11,4	28,4
2 Bhoutan	..	41	..	19,9	..	1	..	0,2
3 Tchad	33	270	9,9	28,1	0	3	0,9	0,7	4,2	3,9
4 Zaïre	311	7.334	9,1	139,5	9	119	1,1	4,7	4,4	12,8
5 Bangladesh	0	8.851	0,0	50,6	0	132	0,0	1,8	0,0	24,2
6 Malawi	122	1.155	43,2	98,3	4	26	2,3	6,0	7,8	23,3
7 Népal	3	902	0,3	32,5	0	14	0,3	1,2	3,2	9,7
8 RDP lao	8	736	..	105,1	0	2	..	1,9
9 Mozambique
10 Tanzanie	250	4.068	19,5	143,7	7	37	1,3	2,9	5,3	18,5
11 Burkina Faso	21	794	6,6	44,0	0	14	0,7	1,7	6,8	..
12 Madagascar	89	3.114	10,4	163,2	2	83	0,8	7,7	3,7	35,3
13 Mali	238	1.847	7,4	95,7	0	13	0,2	1,7	1,4	9,9
14 Burundi	7	718	3,1	60,3	0	15	0,3	3,6	2,3	38,5
15 Zambie	623	4.354	35,7	227,5	29	56	3,7	6,7	6,4	13,5
16 Niger	32	1.259	5,0	60,4	1	60	0,4	5,1	4,0	33,5
17 Ouganda	138	1.116	7,3	29,7	5	24	0,5	1,9	2,9	19,5
18 Chine	..	23.659	..	8,1	..	1.069	..	1,0	..	7,1
19 Somalie	77	2.288	24,4	236,9	0	4	0,3	0,9	2,1	8,3
20 Togo	40	1.042	16,0	90,6	1	29	1,0	5,5	3,1	14,2
21 Inde	7.838	37.325	14,7	15,1	187	1.247	0,9	1,3	22,2	18,9
22 Rwanda	2	544	0,9	26,1	0	7	0,1	1,0	1,2	11,3
23 Sierra Leone	59	513	14,3	54,6	3	1	3,1	0,5	10,8	..
24 Bénin	41	929	15,1	56,5	0	15	0,6	2,0	2,4	15,9
25 Rép. centrafricaine	24	520	13,5	49,2	1	9	1,7	2,1	5,1	12,1
26 Kenya	319	4.482	20,6	57,9	13	211	1,9	6,5	6,0	28,8
27 Soudan	307	7.876	15,2	97,3	13	18	1,7	0,6	10,7	6,8
28 Pakistan	3.064	13.150	30,6	38,0	77	381	1,9	3,4	23,5	25,9
29 Haïti	40	674	10,2	30,2	0	9	1,0	1,0	59,4	7,0
30 Lesotho	8	237	7,7	37,1	0	5	0,5	2,3	4,5	4,4
31 Nigéria	452	25.707	3,4	109,8	20	540	0,4	3,3	4,3	10,0
32 Ghana	488	2.207	22,5	44,7	12	56	1,2	3,5	5,5	19,2
33 Sri Lanka	317	4.109	16,1	62,9	12	120	2,1	5,2	10,9	19,2
34 Yémen, RDP	1	1.669	..	177,5	0	15	..	7,6	0,0	38,2
35 Mauritanie	27	1.868	13,9	215,1	0	28	1,8	9,9	3,4	18,2
36 Indonésie	2.443	41.284	25,2	62,6	25	2.338	0,9	8,2	7,0	27,8
37 Libéria	158	1.152	39,2	108,4	6	6	4,3	1,0	8,1	2,5
38 Afghanistan
39 Birmanie	106	4.257	3	69	12,1	59,3
40 Guinée	312	1.617	4	35
41 Kampuchea dém.
42 Viet Nam
Pays à revenu intermédiaire	28.807 t	668.122 t	11,5 w	44,8 w	4.193 t	85.269 t	1,7 w	5,7 w	11,7 w	23,9 w
Tranche inférieure	16.847 t	378.385 t	13,5 w	57,5 w	2.392 t	36.189 t	1,9 w	5,5 w	12,6 w	21,7 w
43 Sénégal	100	3.068	11,9	68,3	2	113	0,8	6,1	2,9	21,4
44 Bolivie	480	4.599	48,2	110,8	7	62	2,3	3,3	11,3	22,1
45 Zimbabwe	229	2.044	15,5	36,2	5	109	0,6	6,8	2,3	23,2
46 Philippines	625	22.321	8,8	65,0	26	1.365	1,4	6,2	7,5	23,2
47 Yémen, Rép. arabe du	..	2.155	..	46,6	..	45	..	3,1	..	24,8
48 Maroc	711	18.468	18,2	115,6	24	618	1,6	7,9	8,7	29,9
49 Egypte, Rép. arabe d'	1.713	34.515	22,5	105,4	56	716	4,8	4,6	38,0	18,5
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	36	1.471	5,8	51,4	1	77	0,2	6,1	1,1	13,0
51 Rép. dominicaine	212	2.938	15,7	63,4	4	94	0,8	3,5	4,4	..
52 Côte d'Ivoire	255	8.450	18,7	89,5	12	422	2,9	7,5	7,1	19,6
53 Honduras	90	2.681	12,9	70,6	3	86	0,8	6,0	2,9	23,0
54 Nicaragua	147	6.150	19,5	207,8	7	12	3,0	1,2	10,5	..
55 Thaïlande	324	14.023	4,6	29,6	16	845	0,6	4,1	3,3	13,6
56 El Salvador	88	1.597	8,6	34,5	4	74	0,9	3,9	3,6	19,4
57 Congo, Rép. populaire du	124	3.679	46,5	195,0	3	45	3,4	10,3	11,5	18,6
58 Jamaïque	160	3.511	11,9	138,9	9	226	1,1	17,3	2,8	26,6
59 Guatemala	106	2.345	5,7	34,1	6	145	1,4	4,2	7,4	24,9
60 Cameroun	131	2.785	11,8	22,9	4	133	0,8	2,8	3,2	15,9
61 Paraguay	112	2.218	19,2	48,8	4	94	1,8	4,9	11,7	21,3
62 Equateur	193	9.026	11,8	92,9	7	271	1,4	5,1	8,6	20,7
63 Botswana	17	514	21,2	38,2	0	32	0,7	5,2	1,0	3,7
64 Tunisie	541	6.189	38,6	67,2	18	322	4,7	9,9	19,7	26,9
65 Turquie	1.844	30.490	14,7	46,6	42	1.835	1,4	7,0	21,9	31,7
66 Colombie	1.297	13.828	18,5	40,8	44	1.108	1,7	7,0	11,7	33,4
67 Chili	2.067	15.536	25,8	89,4	78	1.181	3,1	7,9	19,2	21,1

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Encours de la dette publique extérieure				Versements d'intérêts au titre de la dette publique extérieure (millions de dollars)		Service de la dette en pourcentage :			
	Millions de dollars		En pourcentage du PNB				du PNB		des exportations de biens et services	
	1970	1987	1970	1987			1970	1987	1970	1987
68 Pérou	856	12.485	12,0	28,0	43	198	2,0	1,0	11,6	12,5
69 Maurice	32	545	14,3	31,4	2	30	1,4	4,3	3,2	6,1
70 Jordanie	119	3.518	22,9	75,4	2	183	0,9	11,1	3,6	21,8
71 Costa Rica	134	3.629	13,8	88,8	7	121	2,9	4,5	10,0	12,1
72 Rép. arabe syrienne	233	3.648	10,8	15,3	6	112	1,7	1,5	11,3	16,5
73 Malaisie	390	19.065	9,5	65,4	22	1.217	1,7	10,2	3,8	14,3
74 Mexique	3.196	82.771	8,7	59,5	216	5.722	1,9	6,4	23,6	30,1
75 Afrique du Sud
76 Pologne	..	35.569	..	55,7	..	960	..	3,0	..	14,7
77 Liban	64	236	4,2	..	1	13	0,2
Tranche supérieure	12.118 t	290.890 t	9,6 w	34,7 w	1.819 t	49.091 t	1,4 w	5,8 w	10,6 w	25,8 w
78 Brésil	3.421	91.653	8,2	29,1	135	4.714	0,9	2,4	12,5	26,7
79 Uruguay	269	3.048	11,3	42,2	16	270	2,7	5,6	21,7	24,4
80 Hongrie	..	15.931	..	63,5	..	1.130	..	12,9	..	26,7
81 Panama	194	3.722	19,5	72,6	7	226	3,1	7,5	7,7	6,5
82 Argentine	1.880	47.451	8,6	61,7	121	3.387	2,1	5,1	21,6	45,3
83 Yougoslavie	1.199	14.446	8,8	23,9	73	1.122	1,8	3,5	10,0	13,3
84 Algérie	937	19.240	19,3	30,5	10	1.377	0,9	7,8	3,9	49,0
85 Corée, Rép. de	1.816	24.541	20,3	20,7	71	1.844	3,0	10,4	19,5	21,9
86 Gabon	91	1.605	28,8	52,5	3	57	3,8	2,3	5,7	5,1
87 Portugal	485	14.922	7,8	42,8	29	1.189	1,5	13,9	6,8	37,8
88 Venezuela	728	25.245	5,7	52,3	40	1.660	0,6	5,9	2,9	22,6
89 Grèce	905	17.437	8,9	37,3	41	1.142	1,0	7,4	9,4	33,9
90 Trinité-et-Tobago	101	1.635	13,3	39,3	6	121	2,1	9,2	4,6	..
91 Libye
92 Oman	..	2.474	..	33,9	..	177	..	8,4
93 Iran, Rép. islamique d'
94 Iraq
95 Roumanie	..	5.425	503
Pays à revenu faible/intermédiaire	47.066 t	886.367 t	12,7 w	39,2 w	5.389 t	102.104 t	1,5 w	4,5 w	11,2 w	22,0 w
Afrique subsaharienne	5.374 t	103.874 t	13,1 w	80,8 w	472 t	5.235 t	1,2 w	4,1 w	5,3 w	14,7 w
Asie de l'Est	5.654 t	147.605 t	15,0 w	24,9 w	566 t	27.904 t	1,5 w	4,7 w	7,9 w	17,2 w
Asie du Sud	11.327 t	68.696 t	15,1 w	21,6 w	724 t	5.355 t	1,0 w	1,7 w	17,9 w	20,8 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	8.832 t	227.861 t	13,5 w	47,9 w	1.197 t	32.355 t	1,8 w	6,6 w	12,3 w	26,7 w
AAmérique latine et Caraïbes	15.878 t	338.331 t	10,5 w	45,5 w	2.430 t	31.256 t	1,6 w	4,2 w	13,1 w	26,5 w
17 pays fortement endettés	17.923 t	402.171 t	9,8 w	47,5 w	2.789 t	36.251 t	1,5 w	4,3 w	12,4 w	24,9 w
Pays à revenu élevé
Pays membres de l'OCDE
†Autres	2.470 t	19.484 t	31,3 w	34,5 w	59 t	3.004 t	0,7 w	5,3 w	1,5 w	5,8 w
97 Espagne
98 Irlande
99 †Arabie saoudite
100 †Israël	2.274	16.767	41,3	50,1	13	1.372	0,7	7,3	2,8	17,8
101 Nouvelle-Zélande
102 †Singapour	152	2.543	7,9	12,4	7	196	0,7	2,4	0,6	1,4
103 †Hong Kong
104 Italie
105 Royaume-Uni
106 Australie
107 Belgique
108 Pays-Bas
109 Autriche
110 France
111 Allemagne, Rép. féd. d'
112 Finlande
113 †Koweït
114 Danemark
115 Canada
116 Suède
117 Japon
118 †Emirats arabes unis
119 Norvège
120 Etats-Unis
121 Suisse
Total des pays déclarants
Exportateurs de pétrole
Pays non membres non déclarants

Tableau 25. Conditions des emprunts publics extérieurs

	Engagements (millions de dollars)		Taux d'intérêt moyen (%)		Échéance moyenne (années)		Différé d'amortissement moyen (années)		Emprunts publics assortis de taux d'intérêt variables, en pourcentage de la dette publique	
	1970	1987	1970	1987	1970	1987	1970	1987	1970	1987
Pays à faible revenu	..	31.171 t	..	5,1 w	..	23 w	..	7 w	..	17,8 w
Chine et Inde	..	17.141 t	..	6,2 w	..	19 w	..	5 w	..	19,0 w
Autres pays à faible revenu	3.360 t	14.030 t	3,2 w	3,7 w	29 w	29 w	9 w	8 w	0,2 w	17,4 w
1 Ethiopie	21	561	4,4	4,4	32	24	7	6	0,0	5,8
2 Bhoutan	..	13	..	1,0	..	40	..	10	..	0,0
3 Tchad	10	116	5,7	1,3	8	34	1	8	0,0	0,1
4 Zaïre	258	431	6,5	1,1	13	38	4	9	0,0	5,3
5 Bangladesh	0	1.009	0,0	1,1	0	42	0	10	0,0	0,0
6 Malawi	14	117	3,8	0,9	29	47	6	10	0,0	2,7
7 Népal	17	163	2,8	0,9	27	45	6	10	0,0	0,8
8 RDP lao	12	114	3,0	0,5	28	42	4	26	0,0	0,0
9 Mozambique
10 Tanzanie	284	201	1,2	1,2	39	32	11	10	1,6	2,5
11 Burkina Faso	9	74	2,3	2,9	36	24	8	8	0,0	0,4
12 Madagascar	23	293	2,3	1,5	39	42	9	9	0,0	7,8
13 Mali	34	63	1,1	2,4	25	33	9	7	0,0	0,3
14 Burundi	1	30	2,9	2,2	5	35	2	9	0,0	0,0
15 Zambie	557	267	4,2	3,0	27	28	9	9	0,0	14,7
16 Niger	19	131	1,2	1,1	40	40	8	9	0,0	11,0
17 Ouganda	12	248	3,8	2,5	28	29	7	7	0,0	0,0
18 Chine	..	9.210	..	6,6	..	15	..	4	..	28,2
19 Somalie	2	154	0,0	1,1	4	41	4	10	0,0	0,9
20 Togo	3	48	4,6	1,5	17	40	4	10	0,0	4,2
21 Inde	954	7.931	2,5	5,7	34	23	8	7	0,0	13,1
22 Rwanda	9	107	0,8	1,6	50	39	11	9	0,0	0,0
23 Sierra Leone	25	0	2,9	0,0	27	0	6	0	10,6	0,6
24 Bénin	7	76	1,8	1,0	32	45	7	10	0,0	3,7
25 Rép. centrafricaine	7	21	2,0	1,2	36	38	8	10	0,0	0,0
26 Kenya	50	286	2,6	1,4	37	37	8	10	0,1	4,0
27 Soudan	95	249	1,8	1,7	17	31	9	8	0,0	1,1
28 Pakistan	951	1.620	2,8	3,7	32	28	12	8	0,0	5,5
29 Haïti	5	182	4,8	1,4	10	37	1	9	0,0	1,3
30 Lesotho	0	42	5,0	3,1	25	29	2	7	0,0	1,2
31 Nigéria	65	78	6,0	7,2	14	18	4	5	2,7	49,5
32 Ghana	51	630	2,0	1,9	37	29	10	8	0,0	5,7
33 Sri Lanka	81	340	3,0	3,0	27	32	5	9	0,0	6,1
34 Yémen, RDP	63	209	0,0	2,7	21	25	11	8	0,0	0,0
35 Mauritanie	7	124	6,0	1,0	11	45	3	10	0,0	6,7
36 Indonésie	520	5.262	2,6	6,1	35	20	9	7	0,0	26,2
37 Libéria	12	10	6,6	2,8	19	40	5	10	0,0	10,7
38 Afghanistan
39 Birmanie	48	383	4,1	1,8	16	36	5	10	0,0	0,8
40 Guinée	68	164	2,9	2,4	13	40	5	9	0,0	10,6
41 Kampuchea dém.
42 Viet Nam
Pays à revenu intermédiaire	8.139 t	53.599 t	6,2 w	7,2 w	16 w	13 w	4 w	5 w	2,8 w	53,1 w
Tranche inférieure	4.284 t	32.238 t	5,8 w	6,9 w	18 w	15 w	5 w	5 w	1,5 w	46,2 w
43 Sénégal	7	443	3,8	3,3	23	32	7	8	0,0	4,1
44 Bolivie	24	301	1,9	6,7	48	26	4	6	0,0	29,1
45 Zimbabwe	..	410	..	7,6	..	12	..	4	0,0	26,6
46 Philippines	171	1.182	7,3	5,4	12	22	2	6	0,8	48,2
47 Yémen, Rép. arabe du	..	74	..	2,2	..	29	..	8	..	3,2
48 Maroc	187	1.425	4,6	7,8	20	19	3	5	0,0	31,1
49 Egypte, Rép. arabe d'	704	589	5,3	5,6	21	31	8	7	0,0	2,0
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	91	258	6,4	4,0	22	21	8	6	0,0	31,9
51 Rép. dominicaine	20	172	2,4	7,3	28	19	5	4	0,0	25,8
52 Côte d'Ivoire	71	490	5,8	6,6	19	18	5	6	9,1	51,4
53 Honduras	23	265	4,1	5,5	30	23	7	6	0,0	18,2
54 Nicaragua	23	350	7,1	4,1	18	17	4	4	0,0	22,1
55 Thaïlande	106	846	6,8	5,3	19	20	4	7	0,0	31,9
56 El Salvador	12	221	4,7	5,1	23	26	6	7	0,0	5,7
57 Congo, Rép. populaire du	31	258	2,8	7,8	17	15	6	4	0,0	40,4
58 Jamaïque	24	369	6,0	6,8	16	15	3	3	0,0	25,3
59 Guatemala	50	189	3,7	4,7	26	27	6	7	10,3	30,9
60 Cameroun	42	412	4,7	6,5	29	18	8	5	0,0	5,9
61 Paraguay	14	150	5,7	5,9	25	21	6	5	0,0	13,7
62 Equateur	78	1.045	6,2	7,3	20	17	4	4	0,0	68,9
63 Botswana	38	34	0,6	5,2	39	38	10	8	0,0	12,8
64 Tunisie	144	667	3,5	7,3	27	15	6	5	0,0	16,8
65 Turquie	484	6.287	3,6	6,7	19	11	5	4	0,9	31,8
66 Colombie	363	700	6,0	8,4	21	11	5	3	0,0	40,9
67 Chili	361	1.011	6,8	7,9	12	14	4	4	0,0	79,1

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Engagements (millions de dollars)		Taux d'intérêt moyen (%)		Echéance moyenne (années)		Différé d'amortissement moyen (années)		Emprunts publics assortis de taux d'intérêt variables, en pourcentage de la dette publique	
	1970	1987	1970	1987	1970	1987	1970	1987	1970	1987
68 Pérou	125	317	7,4	6,6	14	16	4	4	0,0	33,3
69 Maurice	14	97	0,0	8,2	24	18	2	3	6,0	14,1
70 Jordanie	35	568	3,8	7,0	15	11	5	3	0,0	22,9
71 Costa Rica	58	102	5,6	6,7	28	20	6	5	7,5	53,8
72 Rép. arabe syrienne	14	257	4,4	6,9	9	20	2	3	0,0	0,8
73 Malaisie	84	957	6,1	6,0	19	13	5	4	0,0	49,7
74 Mexique	858	11.069	7,9	7,7	12	14	3	5	5,7	79,1
75 Afrique du Sud
76 Pologne	..	558	..	6,5	..	6	..	3	..	64,5
77 Liban	7	37	2,9	7,6	21	26	1	3	0,0	11,9
Tranche supérieure	3.867 t	21.371 t	6,7 w	7,6 w	14 w	10 w	4 w	4 w	4,5 w	61,8 w
78 Brésil	1.439	2.107	6,8	8,3	14	14	3	4	11,8	67,5
79 Uruguay	71	354	7,9	8,4	12	14	3	4	0,7	68,1
80 Hongrie ^a	..	2.744	..	7,2	..	9	..	6	..	63,3
81 Panama	111	189	6,1	7,2	15	15	4	4	0,0	59,1
82 Argentine	494	3.322	7,3	8,2	12	12	3	5	0,0	84,1
83 Yougoslavie	199	214	7,1	8,4	17	14	6	3	3,3	52,9
84 Algérie	306	4.535	6,4	7,4	10	6	2	2	2,8	33,0
85 Corée. Rép. de	691	1.295	5,8	7,0	19	17	6	4	1,2	30,5
86 Gabon	33	90	5,1	6,7	11	13	2	4	0,0	20,6
87 Portugal	59	2.188	4,3	7,3	17	10	4	5	0,0	42,8
88 Venezuela	198	260	7,8	8,3	8	17	2	3	2,6	89,1
89 Grèce	246	2.881	7,2	7,1	9	8	4	5	3,5	56,1
90 Trinité-et-Tobago	3	106	7,5	6,8	10	7	1	4	0,0	34,4
91 Libye
92 Oman	..	389	..	8,1	..	10	..	4	..	34,8
93 Iran, Rép. islamique d'
94 Iraq
95 Roumanie	..	375	..	8,1	..	16	..	5	..	27,0
Pays à revenu faible/intermédiaire	12.453 t	84.770 t	5,1 w	6,4 w	21 w	17 w	6 w	5 w	1,7 w	44,4 w
Afrique subsaharienne	1.879 t	7.006 t	3,7 w	3,4 w	26 w	29 w	8 w	7 w	0,9 w	21,7 w
Asie de l'Est	1.677 t	19.155 t	5,0 w	6,3 w	23 w	17 w	6 w	5 w	0,5 w	34,0 w
Asie du Sud	2.052 t	11.467 t	2,7 w	4,7 w	32 w	27 w	10 w	7 w	0,0 w	8,6 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	2.461 t	24.232 t	5,1 w	7,1 w	18 w	11 w	5 w	4 w	1,3 w	36,8 w
Amérique latine et Caraïbes	4.383 t	22.910 t	6,9 w	7,6 w	14 w	15 w	4 w	5 w	4,0 w	68,3 w
17 pays fortement endettés	4.784 t	24.346 t	6,9 w	7,7 w	14 w	15 w	4 w	5 w	3,9 w	66,0 w
Pays à revenu élevé
Pays membres de l'OCDE
†Autres	507 t	1.201 t	9,6 w	7,0 w	14 w	9 w	5 w	4 w	0,2 w	8,1 w
96 Espagne
97 Irlande
98 †Arabie saoudite
99 †Israël	438	853	10,0	7,7	13	10	5	3	0,0	6,1
100 Nouvelle-Zélande
101 †Singapour	69	328	6,9	5,2	18	7	4	5	0,0	16,2
102 †Hong Kong
103 Italie
104 Royaume-Uni
105 Australie
106 Belgique
107 Pays-Bas
108 Autriche
109 France
110 Allemagne, Rép. féd. d'
111 Finlande
112 †Koweït
113 Danemark
114 Canada
115 Suède
116 Japon
117 †Emirats arabes unis
118 Norvège
119 États-Unis
120 Suisse
Total des pays déclarants
Exportateurs de pétrole
Pays non membres
non déclarants

a. Les chiffres ne comprennent que la dette en monnaies convertibles.

Tableau 26. Accroissement passé et projeté de la population

	Taux annuel moyen d'accroissement (%)			Population (millions d'habitants)			Population stationnaire hypothétique (millions d'habitants)	Année où, par hypothèse, le taux net de reproduction atteindra 1	Elan démographique 1990
	1965-80	1980-87	1987-2000	1987	2000 ^a	2025 ^a			
Pays à faible revenu	2,3 w	2,0 w	1,9 w	2.824 t	3.625 t	5.161 t			
Chine et Inde	2,2 w	1,6 w	1,5 w	1.866 t	2.279 t	2.893 t			
Autres pays à faible revenu	2,6 w	2,8 w	2,6 w	958 t	1.346 t	2.268 t			
1 Ethiopie	2,7	2,4	3,1	44	66	122	220	2040	1,9
2 Bhoutan	1,6	2,0	2,4	1	2	3	5	2035	1,7
3 Tchad	2,0	2,3	2,6	5	7	13	26	2045	1,8
4 Zaïre	2,8	3,1	3,1	33	49	97	200	2045	1,9
5 Bangladesh	2,8	2,8	2,4	106	144	217	324	2025	1,9
6 Malawi	2,9	3,8	3,5	8	12	29	96	2060	1,9
7 Népal	2,4	2,7	2,5	18	24	37	57	2030	1,8
8 RDP lao	1,9	2,4	2,6	4	5	8	14	2030	1,8
9 Mozambique	2,5	2,7	3,2	15	22	42	87	2045	1,9
10 Tanzanie	3,3	3,5	3,4	24	37	75	155	2045	2,0
11 Burkina Faso	2,1	2,6	2,9	8	12	23	48	2045	1,8
12 Madagascar	2,5	3,3	3,0	11	16	28	49	2035	1,9
13 Mali	2,1	2,4	3,0	8	11	24	59	2050	1,8
14 Burundi	1,9	2,8	3,2	5	7	14	29	2045	1,9
15 Zambie	3,0	3,6	3,5	7	11	23	50	2045	2,0
16 Niger	2,7	3,0	3,2	7	10	22	69	2060	1,9
17 Ouganda	2,9	3,1	3,3	16	24	46	97	2045	2,0
18 Chine	2,2	1,2	1,3	1.069	1.269	1.528	1.681	2000	1,5
19 Somalie	2,7	2,9	3,0	6	8	16	37	2050	1,9
20 Togo	3,0	3,4	3,1	3	5	9	15	2035	2,0
21 Inde	2,3	2,1	1,8	798	1.010	1.365	1.766	2015	1,7
22 Rwanda	3,3	3,3	3,8	6	10	23	63	2055	1,9
23 Sierra Leone	2,0	2,4	2,6	4	5	10	24	2050	1,8
24 Bénin	2,7	3,2	2,9	4	6	11	19	2035	2,0
25 Rép. centrafricaine	1,8	2,5	2,6	3	4	6	11	2035	1,8
26 Kenya	3,6	4,1	3,9	22	37	83	196	2050	2,1
27 Soudan	2,8	3,1	2,7	23	33	56	98	2035	1,8
28 Pakistan	3,1	3,1	3,3	102	156	286	513	2040	1,9
29 Haïti	2,0	1,8	1,9	6	8	11	16	2025	1,7
30 Lesotho	2,3	2,7	2,6	2	2	4	6	2030	1,8
31 Nigéria	2,5	3,4	3,0	107	157	286	500	2035	1,9
32 Ghana	2,2	3,4	3,0	14	20	35	60	2035	1,9
33 Sri Lanka	1,8	1,5	1,1	16	19	23	26	1995	1,5
34 Yémen, RDP	2,1	2,9	3,0	2	3	6	11	2035	1,9
35 Mauritanie	2,3	2,7	2,7	2	3	5	12	2050	1,8
36 Indonésie	2,4	2,1	1,7	171	214	279	345	2005	1,7
37 Libéria	3,0	3,3	3,0	2	3	6	11	2035	1,9
38 Afghanistan	2,4
39 Birmanie	2,3	2,2	2,2	39	52	72	97	2015	1,8
40 Guinée	1,9	2,4	2,4	6	9	16	34	2045	1,8
41 Kampuchea dém.	0,3
42 Viet Nam	..	2,6	2,4	65	88	127	168	2015	1,8
Pays à revenu intermédiaire	2,4 w	2,2 w	1,9 w	1.038 t	1.329 t	1.862 t			
Tranche inférieure	2,5 w	2,3 w	2,1 w	610 t	795 t	1.145 t			
43 Sénégal	2,5	2,9	3,1	7	10	20	42	2045	1,9
44 Bolivie	2,5	2,7	2,7	7	10	16	25	2030	1,8
45 Zimbabwe	3,1	3,7	3,0	9	13	22	32	2025	2,0
46 Philippines	2,9	2,5	1,9	58	74	101	127	2010	1,8
47 Yémen, Rép. arabe du	2,8	2,6	3,1	8	13	23	44	2040	1,9
48 Maroc	2,5	2,7	2,4	23	32	47	64	2020	1,8
49 Egypte, Rép. arabe d'	2,2	2,7	2,3	50	67	99	137	2020	1,8
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	2,3	2,7	2,5	4	5	8	12	2025	1,8
51 Rép. dominicaine	2,7	2,4	1,8	7	9	11	14	2010	1,7
52 Côte d'Ivoire	4,2	4,2	3,6	11	18	36	83	2050	1,9
53 Honduras	3,2	3,6	2,9	5	7	11	17	2025	1,9
54 Nicaragua	3,1	3,4	3,0	4	5	9	13	2025	1,9
55 Thaïlande	2,9	2,0	1,5	54	65	82	98	2000	1,7
56 El Salvador	2,7	1,2	2,1	5	6	10	15	2025	1,7
57 Congo, Rép. populaire du	2,7	3,3	3,6	2	3	7	17	2050	1,9
58 Jamaïque	1,5	1,4	0,8	2	3	3	4	2000	1,4
59 Guatemala	2,8	2,9	2,8	8	12	20	32	2030	1,8
60 Cameroun	2,7	3,2	3,2	11	16	33	67	2045	1,9
61 Paraguay	2,8	3,2	2,7	4	6	9	12	2025	1,8
62 Equateur	3,1	2,9	2,2	10	13	19	24	2015	1,8
63 Botswana	3,5	3,4	2,3	1	2	2	3	2010	2,0
64 Tunisie	2,1	2,6	2,1	8	10	14	17	2010	1,8
65 Turquie	2,5	2,3	1,9	53	67	90	111	2010	1,7
66 Colombie	2,2	1,9	1,7	29	36	48	57	2005	1,7
67 Chili	1,7	1,7	1,4	13	15	19	21	2000	1,5

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Taux annuel moyen d'accroissement (%)			Population (millions d'habitants)			Population stationnaire hypothétique (millions d'habitants)	Année où, par hypothèse, le taux net de reproduction atteindra 1	Elan démographique 1990
	1965-80	1980-87	1987-2000	1987	2000 ^a	2025 ^a			
68 Pérou	2,8	2,3	2,1	20	26	36	46	2010	1,8
69 Maurice	1,6	1,0	1,1	1	1	1	2	1985	1,6
70 Jordanie	2,6	3,9	2,8	4	5	9	15	2035	1,9
71 Costa Rica	2,7	2,3	2,0	3	3	4	5	2005	1,7
72 Rép. arabe syrienne	3,4	3,6	3,7	11	18	37	69	2040	2,0
73 Malaisie	2,5	2,7	2,2	17	22	30	37	2010	1,7
74 Mexique	3,1	2,2	1,9	82	105	141	170	2005	1,8
75 Afrique du Sud	2,4	2,3	2,3	33	45	66	90	2020	1,8
76 Pologne	0,8	0,8	0,5	38	40	44	47	1990	1,2
77 Liban	1,6
Tranche supérieure	2,1 w	1,9 w	1,7 w	432 t	539 t	726 t			
78 Brésil	2,4	2,2	1,8	141	178	234	280	2005	1,7
79 Uruguay	0,4	0,5	0,7	3	3	4	4	2000	1,3
80 Hongrie	0,4	-0,1	-0,2	11	10	10	10	2030	1,1
81 Panama	2,6	2,2	1,5	2	3	4	4	2000	1,6
82 Argentine	1,6	1,4	1,1	31	36	43	49	2005	1,4
83 Yougoslavie	0,9	0,7	0,6	23	25	27	28	2030	1,2
84 Algérie	3,1	3,1	3,1	23	34	56	84	2025	1,9
85 Corée, Rép. de	2,0	1,4	1,0	42	48	56	57	2030	1,5
86 Gabon	3,6	4,3	2,6	1	1	3	6	2045	1,7
87 Portugal	0,6	0,4	0,1	10	10	10	9	2030	1,2
88 Venezuela	3,5	2,8	2,2	18	24	34	42	2010	1,8
89 Grèce	0,7	0,5	0,2	10	10	10	9	2030	1,1
90 Trinité-et-Tobago	1,3	1,6	1,2	1	1	2	2	2000	1,5
91 Libye	4,3	4,3	3,5	4	6	13	24	2040	1,9
92 Oman	3,6	4,6	3,6	1	2	4	8	2045	1,8
93 Iran, Rép. islamique d'	3,2	3,0	3,0	47	69	113	171	2025	1,9
94 Iraq	3,4	3,6	3,4	17	26	49	83	2035	1,9
95 Roumanie	1,1	0,4	0,5	23	24	26	29	1985	1,2
Pays à revenu faible/intermédiaire	2,3 w	2,0 w	1,9 w	3.862 t	4.954 t	7.023 t			
Afrique subsaharienne	2,7 w	3,2 w	3,1 w	443 t	659 t	1.259 t			
Asie de l'Est	2,3 w	1,5 w	1,5 w	1.513 t	1.825 t	2.261 t			
Asie du Sud	2,4 w	2,3 w	2,0 w	1.081 t	1.408 t	2.004 t			
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	2,0 w	2,1 w	2,0 w	390 t	505 t	743 t			
Amérique latine et Caraïbes	2,5 w	2,2 w	1,8 w	404 t	512 t	689 t			
17 pays fortement endettés	2,5 w	2,4 w	2,1 w	582 t	759 t	1.097 t			
Pays à revenu élevé	0,9 w	0,7 w	0,5 w	777 t	830 t	883 t			
Pays membres de l'OCDE	0,8 w	0,6 w	0,4 w	747 t	787 t	814 t			
†Autres	3,6 w	3,0 w	2,5 w	31 t	42 t	69 t			
96 Espagne	1,0	0,5	0,3	39	40	41	37	2030	1,2
97 Irlande	1,2	0,6	0,5	4	4	4	5	1990	1,3
98 †Arabie saoudite	4,7	4,3	3,8	13	20	42	85	2045	1,8
99 †Israël	2,8	1,7	1,4	4	5	7	7	2005	1,5
100 Nouvelle-Zélande	1,3	1,0	0,6	3	4	4	4	2030	1,3
101 †Singapour	1,6	1,1	0,8	3	3	3	3	2030	1,3
102 †Hong Kong	2,0	1,6	1,0	6	6	7	7	2030	1,3
103 Italie	0,6	0,2	-0,1	57	57	53	42	2030	1,1
104 Royaume-Uni	0,2	0,1	0,1	57	57	57	54	2030	1,1
105 Australie	1,8	1,4	1,4	16	20	23	23	2030	1,4
106 Belgique	0,3	0,0	0,0	10	10	10	8	2030	1,1
107 Pays-Bas	0,9	0,5	0,3	15	15	15	13	2030	1,1
108 Autriche	0,3	0,0	-0,1	8	7	7	6	2030	1,1
109 France	0,7	0,5	0,4	56	59	61	58	2030	1,1
110 Allemagne, Rép. féd. d'	0,3	-0,1	-0,2	61	59	53	43	2030	1,0
111 Finlande	0,3	0,5	0,2	5	5	5	4	2030	1,1
112 †Koweït	7,1	4,5	3,1	2	3	4	6	2020	1,8
113 Danemark	0,5	0,0	-0,1	5	5	5	4	2030	1,0
114 Canada	1,3	1,0	0,8	26	29	31	29	2030	1,3
115 Suède	0,5	0,1	0,0	8	8	8	8	2030	1,0
116 Japon	1,2	0,6	0,4	122	128	125	113	2030	1,1
117 †Emirats arabes unis	15,3	5,2	2,4	1	2	3	3	2020	1,3
118 Norvège	0,6	0,3	0,3	4	4	4	4	2030	1,1
119 États-Unis	1,0	1,0	0,8	244	269	300	295	2030	1,3
120 Suisse	0,5	0,3	-0,1	7	6	6	5	2030	1,0
Total des pays déclarants	2,1 w	1,8 w	1,7 w	4.640 t	5.783 t	7.906 t			
Exportateurs de pétrole	2,7 w	2,7 w	2,4 w	578 t	790 t	1.228 t			
Pays non membres non déclarants	1,0 w	1,0 w	..	371 t	410 t	474 t			

a. Voir dans les notes techniques les hypothèses utilisées pour ces projections.

Tableau 27. Démographie et fécondité

	Taux brut de natalité pour mille habitants		Taux brut de mortalité pour mille habitants		Pourcentage de femmes en âge de procréer		Indice synthétique de fécondité			Pourcentage de femmes mariées en âge de procréer et utilisant des moyens de contraception*	
	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	2000	1970	1985
Pays à faible revenu	42 w	31 w	16 w	10 w	46 w	50 w	6,3 w	4,0 w	3,3 w		
Chine et Inde	41 w	26 w	14 w	9 w	46 w	52 w	6,3 w	3,2 w	2,5 w		
Autres pays à faible revenu	46 w	41 w	21 w	13 w	46 w	46 w	6,4 w	5,6 w	4,7 w		
1 Ethiopie	43	48	20	18	46	46	5,8	6,5	5,7	..	2
2 Bhoutan	42	39	23	17	48	48	6,0	5,5	5,3
3 Tchad	45	44	28	20	47	46	6,0	5,9	6,0
4 Zaïre	47	45	21	14	46	45	6,0	6,1	5,8	..	1
5 Bangladesh	47	41	21	15	44	46	6,8	5,5	4,3	..	25
6 Malawi	56	53	26	20	46	44	7,8	7,6	7,6
7 Népal	46	41	24	15	50	46	6,0	5,9	4,6	..	15
8 RDP lao	45	42	23	16	47	47	6,2	5,7	5,0
9 Mozambique	49	45	27	17	47	46	6,8	6,3	6,1
10 Tanzanie	49	50	22	14	45	43	6,6	7,0	6,0
11 Burkina Faso	48	47	26	18	47	46	6,4	6,5	6,2
12 Madagascar	47	46	22	14	47	44	6,6	6,4	5,1
13 Mali	50	51	27	20	46	45	6,5	7,0	6,9	..	6
14 Burundi	47	49	24	18	48	46	6,4	6,8	6,0	..	9
15 Zambie	49	50	20	13	45	44	6,6	6,8	6,0
16 Niger	48	51	29	20	43	44	6,8	7,0	7,2
17 Ouganda	49	50	19	17	44	43	6,9	6,9	6,1	..	1
18 Chine	38	21	10	7	44	55	6,4	2,4	2,1	..	77
19 Somalie	50	49	26	19	45	44	6,7	6,8	6,5	..	2
20 Togo	50	49	23	14	46	44	6,5	6,5	5,2
21 Inde	45	32	21	11	47	48	6,2	4,3	3,1	12	35
22 Rwanda	52	52	17	18	45	43	7,5	8,0	7,2	..	1
23 Sierra Leone	48	48	32	23	47	46	6,4	6,5	6,5	..	4
24 Bénin	49	48	25	16	44	44	6,8	6,5	5,2	..	6
25 Rép. centrafricaine	34	43	24	16	47	46	4,5	5,8	5,2
26 Kenya	52	52	20	11	40	40	8,0	7,7	6,5	1	17
27 Soudan	47	44	24	16	46	45	6,7	6,4	5,4
28 Pakistan	48	47	21	12	43	46	7,0	6,7	5,4	..	11
29 Haïti	43	34	20	13	47	49	6,2	4,7	3,8	..	5
30 Lesotho	42	41	18	13	47	45	5,8	5,8	4,5
31 Nigéria	51	47	23	15	45	43	6,9	6,5	5,4	..	5
32 Ghana	47	46	17	13	45	44	6,9	6,4	5,1
33 Sri Lanka	33	23	8	6	47	53	4,9	2,7	2,1	..	62
34 Yémen, RDP	50	48	27	16	45	46	7,0	6,7	5,4
35 Mauritanie	47	48	27	19	47	45	6,5	6,5	6,5	..	1
36 Indonésie	43	29	20	9	47	50	5,5	3,5	2,5	..	48
37 Libéria	46	45	21	13	46	44	6,3	6,5	5,2	..	7
38 Afghanistan	53	..	29	..	49	..	7,1	2	..
39 Birmanie	40	32	18	10	46	49	5,8	4,3	3,3
40 Guinée	46	47	30	23	47	46	5,9	6,2	6,2
41 Kampuchea dém.	44	..	20	..	47	..	6,3
42 Viet Nam	..	34	..	8	..	47	..	4,4	3,1	..	58
Pays à revenu intermédiaire	38 w	30 w	13 w	8 w	45 w	49 w	5,5 w	3,9 w	3,1 w		
Tranche inférieure	41 w	32 w	14 w	8 w	44 w	49 w	6,2 w	4,1 w	3,2 w		
43 Sénégal	47	46	23	18	46	44	6,4	6,5	6,2	..	12
44 Bolivie	46	43	21	14	46	46	6,6	6,1	4,8	..	26
45 Zimbabwe	55	44	17	11	42	45	8,0	5,9	4,3	..	40
46 Philippines	42	30	12	8	44	49	6,8	3,9	2,7	2	44
47 Yémen, Rép. arabe du	49	48	27	16	46	44	7,0	7,0	5,7
48 Maroc	49	35	18	10	45	48	7,1	4,8	3,4	1	36
49 Egypte, Rép. arabe d'	44	36	19	10	43	47	6,8	4,8	3,6	..	32
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	43	39	20	12	47	47	6,3	5,7	4,4
51 Rép. dominicaine	47	31	14	7	43	50	7,0	3,8	2,7	..	50
52 Côte d'Ivoire	52	51	22	15	44	44	7,4	7,4	6,4
53 Honduras	51	40	17	8	44	45	7,4	5,6	4,2	..	35
54 Nicaragua	49	41	16	8	43	45	7,2	5,5	4,2
55 Thaïlande	41	25	10	7	44	53	6,3	2,8	2,2	15	65
56 El Salvador	47	36	14	8	44	45	6,7	4,9	3,8	..	48
57 Congo, Rép. populaire du	42	47	18	11	47	43	5,7	6,5	6,3
58 Jamaïque	38	26	9	6	42	50	5,4	2,9	2,1	..	52
59 Guatemala	47	41	17	9	44	44	6,7	5,8	4,5	..	23
60 Cameroun	40	45	20	13	46	42	5,2	6,5	5,8
61 Paraguay	41	35	8	6	41	49	6,6	4,6	3,7	..	49
62 Equateur	45	33	14	7	43	48	6,8	4,3	3,0	..	44
63 Botswana	53	35	19	10	45	45	6,9	5,0	3,1	..	29
64 Tunisie	44	30	17	7	43	49	7,0	4,1	2,8	10	41
65 Turquie	41	30	15	9	44	50	5,9	3,8	2,8	..	50
66 Colombie	45	26	14	7	43	52	6,3	3,2	2,4	..	63
67 Chili	34	24	11	6	45	53	4,9	2,7	2,1

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Taux brut de natalité pour mille habitants		Taux brut de mortalité pour mille habitants		Pourcentage de femmes en âge de procréer		Indice synthétique de fécondité			Pourcentage de femmes mariées en âge de procréer et utilisant des moyens de contraception ^a	
	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	2000	1970	1985
68 Pérou	45	31	17	9	44	49	6,7	4,1	2,9	..	46
69 Maurice	36	20	8	7	45	54	5,0	2,1	2,1	..	78
70 Jordanie	53	43	21	7	45	44	8,0	6,5	5,2	..	26
71 Costa Rica	45	28	8	4	42	52	6,4	3,3	2,4	..	66
72 Rép. arabe syrienne	48	45	16	7	41	43	7,6	6,8	5,5
73 Malaisie	41	31	12	6	43	51	6,3	3,8	2,8	7	51
74 Mexique	45	29	11	6	43	50	6,7	3,6	2,5	..	53
75 Afrique du Sud	40	35	16	10	46	47	6,1	4,5	3,5
76 Pologne	17	16	7	10	47	48	2,5	2,2	2,1
77 Liban	41	..	13	..	42	..	6,2	55	..
Tranche supérieure	33 w	27 w	11 w	8 w	46 w	50 w	4,7 w	3,5 w	2,8 w		
78 Brésil	39	28	11	8	45	51	5,7	3,5	2,5	..	65
79 Uruguay	21	19	10	11	49	46	2,9	2,6	2,1
80 Hongrie	13	12	11	14	48	47	1,8	1,8	1,8	..	73
81 Panama	40	27	9	5	44	51	5,8	3,1	2,2	..	61
82 Argentine	23	21	9	9	50	47	3,1	3,0	2,3
83 Yougoslavie	21	15	9	9	50	50	2,7	2,0	2,0	59	..
84 Algérie	50	39	18	9	44	45	7,4	5,9	4,4
85 Corée, Rép. de	36	20	11	6	46	55	4,9	2,1	1,9	32	70
86 Gabon	31	42	22	16	49	47	4,1	5,5	6,0
87 Portugal	23	12	10	10	48	48	3,1	1,5	1,6
88 Venezuela	42	31	8	5	44	50	6,2	3,8	2,7
89 Grèce	18	12	8	10	51	47	2,3	1,7	1,7
90 Trinité-et-Tobago	34	26	8	7	46	53	4,4	2,8	2,1	..	54
91 Libye	49	44	18	9	45	44	7,3	6,9	5,6
92 Oman	50	46	24	12	46	44	7,2	7,2	5,9
93 Iran, Rép. islamique d'	46	41	18	9	42	47	7,1	5,6	4,4
94 Iraq	49	43	18	8	45	44	7,2	6,4	5,1
95 Roumanie	15	15	9	11	50	48	1,9	2,1	2,1
Pays à revenu faible/intermédiaire	41 w	30 w	15 w	10 w	46 w	50 w	6,1 w	4,0 w	3,3 w		
Afrique subsaharienne	48 w	47 w	22 w	16 w	45 w	44 w	6,6 w	6,6 w	5,8 w		
Asie de l'Est	39 w	23 w	11 w	7 w	45 w	54 w	6,2 w	2,7 w	2,3 w		
Asie du Sud	45 w	34 w	20 w	12 w	47 w	48 w	6,3 w	4,6 w	3,5 w		
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	35 w	31 w	15 w	10 w	46 w	47 w	5,1 w	4,3 w	3,7 w		
Amérique latine et Caraïbes	40 w	29 w	12 w	7 w	45 w	50 w	5,8 w	3,6 w	2,7 w		
17 pays fortement endettés	41 w	32 w	14 w	9 w	45 w	49 w	5,9 w	4,2 w	3,2 w		
Pays à revenu élevé	19 w	14 w	10 w	9 w	47 w	50 w	2,8 w	1,8 w	1,9 w		
Pays membres de l'OCDE	19 w	13 w	10 w	9 w	47 w	50 w	2,7 w	1,7 w	1,7 w		
†Autres	36 w	30 w	11 w	7 w	45 w	48 w	5,5 w	4,6 w	4,1 w		
96 Espagne	21	12	8	9	49	48	2,9	1,6	1,6
97 Irlande	22	17	12	9	42	48	4,0	2,3	2,1
98 †Arabie saoudite	48	42	20	8	44	42	7,3	7,2	5,9
99 †Israël	26	22	6	7	46	48	3,8	2,9	2,3
100 Nouvelle-Zélande	23	16	9	9	45	52	3,7	1,9	1,9
101 †Singapour	31	17	6	6	45	60	4,7	1,7	1,7	45	74
102 †Hong Kong	28	16	6	6	45	55	4,7	1,8	1,8	50	72
103 Italie	19	10	10	10	48	49	2,7	1,3	1,4
104 Royaume-Uni	18	13	12	12	45	48	2,9	1,8	1,8
105 Australie	20	15	9	8	47	52	3,0	1,9	1,9	67	..
106 Belgique	17	12	12	12	44	48	2,6	1,6	1,6	..	81
107 Pays-Bas	20	13	8	9	47	52	3,0	1,6	1,6	..	72
108 Autriche	18	11	13	12	43	48	2,7	1,5	1,5	..	71
109 France	18	14	11	10	43	48	2,8	1,8	1,8
110 Allemagne, Rép. féd. d'	18	10	12	12	45	49	2,5	1,4	1,4	..	78
111 Finlande	17	12	10	10	48	50	2,4	1,6	1,6	..	77
112 †Koweït	47	33	8	3	46	49	7,4	4,8	3,7
113 Danemark	18	11	10	12	47	50	2,6	1,5	1,6	67	..
114 Canada	21	15	8	8	47	53	3,1	1,7	1,7	..	73
115 Suède	16	12	10	13	47	47	2,4	1,9	1,9	..	78
116 Japon	19	11	7	7	56	50	2,0	1,7	1,7	..	64
117 †Émirats arabes unis	41	23	15	4	47	47	6,8	4,8	3,7
118 Norvège	18	13	10	11	45	48	2,9	1,8	1,8
119 États-Unis	19	16	9	9	45	51	2,9	1,9	1,9	65	68
120 Suisse	19	12	10	10	48	50	2,6	1,6	1,6	..	70
Total des pays déclarants	36 w	28 w	14 w	10 w	46 w	50 w	5,4 w	3,6 w	3,1 w		
Exportateurs de pétrole	45 w	36 w	18 w	10 w	45 w	47 w	6,4 w	4,8 w	3,8 w		
Pays non membres non déclarants	20 w	20 w	8 w	10 w	47 w	47 w	2,7 w	2,5 w	2,3 w		

a. Les chiffres comprennent les femmes dont le mari utilise des moyens de contraception: voir notes techniques.

Tableau 28. Santé et nutrition

	Nombre d'habitants par :				Apport journalier de calories par habitant		Nouveau-nés ayant un faible poids à la naissance (%) 1985
	Médecin		Infirmier(ère)		1965	1986	
	1965	1984	1965	1984			
Pays à faible revenu	9.790 w	5.410 w	6.010 w	2.150 w	1.993 w	2.384 w	
Chine et Inde	2.930 w	1.640 w	4.420 w	1.700 w	2.001 w	2.463 w	
Autres pays à faible revenu	28.190 w	13.550 w	10.170 w	3.130 w	1.976 w	2.227 w	
1 Ethiopie	70.190	77.360	5.970	5.290	1.824	1.749	..
2 Bhoutan	..	23.310	..	2.990
3 Tchad	72.480	38.360	13.610	3.390	2.399	1.717	11
4 Zaïre	35.130	2.187	2.163	..
5 Bangladesh	8.100	6.730	..	8.980	1.972	1.927	31
6 Malawi	47.320	11.560	..	3.130	2.244	2.310	10
7 Népal	46.180	32.710	87.650	4.680	1.901	2.052	..
8 RDP lao	24.320	1.360	4.880	530	1.956	2.391	39
9 Mozambique	18.000	37.950	5.370	5.760	1.979	1.595	15
10 Tanzanie	21.700	..	2.100	..	1.832	2.192	14
11 Burkina Faso	73.960	57.180	4.150	1.680	2.009	2.139	18
12 Madagascar	10.620	10.000	3.650	..	2.462	2.440	10
13 Mali	51.510	25.390	3.360	1.350	1.859	2.074	17
14 Burundi	55.910	21.120	7.320	3.040	2.391	2.343	14
15 Zambie	11.380	7.100	5.820	740	14
16 Niger	65.540	38.770	6.210	450	1.994	2.432	20
17 Ouganda	11.110	21.900	3.130	2.060	2.360	2.344	10
18 Chine	1.600	1.000	3.000	1.700	1.926	2.630	6
19 Somalie	36.840	16.090	3.950	1.530	2.167	2.138	..
20 Togo	23.240	8.720	4.990	1.240	2.378	2.207	20
21 Inde	4.880	2.520	6.500	1.700	2.111	2.238	30
22 Rwanda	72.480	34.680	7.450	3.650	1.665	1.830	17
23 Sierra Leone	16.840	13.630	4.470	1.090	1.837	1.855	14
24 Bénin	32.390	15.940	2.540	1.750	2.009	2.184	10
25 Rép. centrafricaine	34.020	23.070	3.000	2.170	2.135	1.949	15
26 Kenya	13.280	10.100	1.930	950	2.289	2.060	13
27 Soudan	23.500	10.110	3.360	1.250	1.938	2.208	15
28 Pakistan	..	2.900	9.910	4.900	1.761	2.315	25
29 Haïti	14.000	7.180	12.890	2.290	2.000	1.902	17
30 Lesotho	20.060	18.610	4.700	..	2.065	2.303	10
31 Nigéria	29.530	7.980	6.160	1.020	2.185	2.146	25
32 Ghana	13.740	14.890	3.730	640	1.950	1.759	17
33 Sri Lanka	5.820	5.520	3.220	1.290	2.153	2.401	28
34 Yémen, RDP	12.870	4.340	1.850	1.060	1.982	2.299	13
35 Mauritanie	36.470	12.110	..	1.200	2.064	2.322	10
36 Indonésie	31.700	9.460	9.490	1.260	1.800	2.579	14
37 Libéria	12.360	9.240	2.290	1.360	2.154	2.381	..
38 Afghanistan	15.770	..	24.430	..	2.294
39 Birmanie	11.860	3.740	11.370	900	1.917	2.609	16
40 Guinée	54.430	57.390	4.750	6.380	1.923	1.777	18
41 Kampuchea dém.	22.410	..	3.670	..	2.276
42 Viet Nam	..	1.000	..	620	..	2.297	18
Pays à revenu intermédiaire	4.030 w	2.390 w	2.170 w	980 w	2.463 w	2.855 w	
Tranche inférieure	5.370 w	3.330 w	1.810 w	1.070 w	2.394 w	2.777 w	
43 Sénégal	21.130	13.450	2.640	2.090	2.479	2.350	10
44 Bolivie	3.300	1.540	3.990	2.480	1.869	2.143	15
45 Zimbabwe	8.010	6.700	990	1.000	2.105	2.132	15
46 Philippines	..	6.700	1.130	2.740	1.924	2.372	18
47 Yémen, Rép. arabe du	58.240	6.270	..	2.680	2.008	2.318	9
48 Maroc	12.120	15.610	2.290	920	2.167	2.915	9
49 Egypte, Rép. arabe d'	2.300	790	2.030	800	2.400	3.342	7
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	12.640	6.160	620	890	1.905	2.205	25
51 Rép. dominicaine	1.700	1.760	1.640	1.210	1.872	2.477	16
52 Côte d'Ivoire	20.640	..	2.000	..	2.360	2.562	14
53 Honduras	5.370	1.510	1.530	670	1.963	2.068	20
54 Nicaragua	2.560	1.500	1.390	530	2.398	2.495	15
55 Thaïlande	7.160	6.290	4.970	710	2.101	2.331	12
56 El Salvador	..	2.830	1.300	930	1.859	2.160	15
57 Congo, Rép. populaire du	14.210	8.140	950	570	2.259	2.619	12
58 Jamaïque	1.990	2.060	340	490	2.231	2.590	8
59 Guatemala	3.690	2.180	8.250	850	2.027	2.307	10
60 Cameroun	26.720	..	5.830	..	2.079	2.028	13
61 Paraguay	1.850	1.460	1.550	1.000	2.627	2.853	6
62 Equateur	3.000	830	2.320	620	1.940	2.058	10
63 Botswana	27.460	6.970	17.720	700	2.019	2.201	8
64 Tunisie	8.000	2.150	..	370	2.202	2.994	7
65 Turquie	2.900	1.380	..	1.030	2.659	3.229	7
66 Colombie	2.500	1.190	890	630	2.174	2.543	15
67 Chili	2.120	1.230	600	370	2.592	2.579	7

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Nombre d'habitants par :				Apport journalier de calories par habitant		Nouveaux-nés ayant un faible poids à la naissance (%) 1985
	Médecin		Infirmier(ère)		1965	1986	
	1965	1984	1965	1984			
68 Pérou	1.650	1.040	900	..	2.325	2.246	9
69 Maurice	3.930	1.900	2.030	580	2.272	2.748	9
70 Jordanie	4.710	1.140	1.810	1.300	2.314	2.991	7
71 Costa Rica	2.010	960	630	450	2.366	2.803	9
72 Rép. arabe syrienne	5.400	1.260	..	1.440	2.195	3.260	9
73 Malaisie	6.200	1.930	1.320	1.010	2.247	2.730	9
74 Mexique	2.080	1.240	980	880	2.644	3.132	15
75 Afrique du Sud	2.050	..	490	..	2.623	2.924	12
76 Pologne	800	490	410	190	3.229	3.336	8
77 Liban	1.010	..	2.030	..	2.489
Tranche supérieure	2.430 w	1.170 w	2.590 w	870 w	2.556 w	2.970 w	
78 Brésil	2.500	1.080	3.100	1.210	2.402	2.656	8
79 Uruguay	880	510	590	..	2.812	2.648	8
80 Hongrie	630	310	240	170	3.171	3.569	10
81 Panama	2.130	980	1.600	390	2.255	2.446	8
82 Argentine	600	370	610	980	3.210	3.210	6
83 Yougoslavie	1.200	550	850	260	3.289	3.563	7
84 Algérie	8.590	2.330	11.770	330	1.681	2.715	9
85 Corée, Rép. de	2.680	1.170	2.970	590	2.256	2.907	9
86 Gabon	..	2.790	760	270	1.881	2.521	16
87 Portugal	1.240	410	1.160	..	2.517	3.151	8
88 Venezuela	1.210	700	560	..	2.321	2.494	9
89 Grèce	710	350	600	450	3.049	3.688	6
90 Trinité-et-Tobago	3.810	960	560	260	2.497	3.082	..
91 Libye	3.860	690	850	350	1.925	3.601	5
92 Oman	23.790	1.700	6.420	770	14
93 Iran, Rép. islamique d'	3.800	2.690	4.170	1.050	2.204	3.313	9
94 Iraq	5.000	1.740	2.910	1.660	2.150	2.932	9
95 Roumanie	760	570	400	280	2.978	3.373	6
Pays à revenu faible/intermédiaire	8.300 w	4.630 w	5.030 w	1.860 w	2.116 w	2.509 w	
Afrique subsaharienne	33.840 w	23.760 w	5.460 w	2.130 w	2.096 w	2.101 w	
Asie de l'Est	5.600 w	2.400 w	4.060 w	1.560 w	1.937 w	2.594 w	
Asie du Sud	6.220 w	3.570 w	8.380 w	2.710 w	2.060 w	2.228 w	
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	4.820 w	2.440 w	3.410 w	1.160 w	2.610 w	3.177 w	
Amérique latine et Caraïbes	2.370 w	1.230 w	2.090 w	1.010 w	2.457 w	2.701 w	
17 pays fortement endettés	7.930 w	3.440 w	2.460 w	1.160 w	2.422 w	2.635 w	
Pays à revenu élevé	940 w	470 w	470 w	130 w	3.083 w	3.375 w	
Pays membres de l'OCDE	870 w	450 w	420 w	130 w	3.100 w	3.390 w	
†Autres	4.430 w	800 w	2.590 w	260 w	2.324 w	3.001 w	
96 Espagne	800	320	1.220	260	2.822	3.359	..
97 Irlande	950	680	170	140	3.546	3.632	4
98 †Arabie saoudite	9.400	690	6.060	320	1.853	3.004	6
99 †Israël	400	350	300	110	2.784	3.061	7
100 Nouvelle-Zélande	820	580	570	80	3.237	3.463	5
101 †Singapour	1.900	1.310	600	..	2.297	2.840	7
102 †Hong Kong	2.520	1.070	1.250	240	2.504	2.859	4
103 Italie	1.850	230	790	..	3.091	3.523	7
104 Royaume-Uni	870	..	200	120	3.353	3.256	7
105 Australie	720	440	150	110	3.118	3.326	6
106 Belgique	700	330	590	110	5
107 Pays-Bas	860	450	270	170	3.108	3.326	4
108 Autriche	720	390	350	180	3.231	3.428	6
109 France	830	320	380	110	3.217	3.336	5
110 Allemagne, Rép. féd. d'	640	380	500	230	3.102	3.528	5
111 Finlande	1.300	440	180	60	3.111	3.122	4
112 †Koweït	790	640	270	200	2.945	3.021	7
113 Danemark	740	400	190	60	3.395	3.633	6
114 Canada	770	510	190	120	3.212	3.462	6
115 Suède	910	390	310	100	2.888	3.064	4
116 Japon	970	660	410	180	2.687	2.864	5
117 †Emirats arabes unis	..	1.010	..	390	2.705	3.733	..
118 Norvège	790	450	340	60	3.032	3.223	4
119 Etats-Unis	670	470	310	70	3.224	3.645	7
120 Suisse	710	700	270	130	3.412	3.437	5
Total des pays déclarants	6.650 w	3.930 w	4.010 w	1.570 w	2.322 w	2.655 w	
Exportateurs de pétrole	17.940 w	5.120 w	5.740 w	1.010 w	2.128 w	2.738 w	
Pays non membres non déclarants	770 w	2.210 w	370 w	290 w	3.130 w	3.358 w	

Tableau 29. Education

Pourcentage du groupe d'âge pertinent inscrit dans :

	l'enseignement primaire						l'enseignement secondaire						l'enseignement supérieur	
	Total		Garçons		Filles		Total		Garçons		Filles		Total	
	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986
Pays à faible revenu	73 w	103 w	..	113 w	..	92 w	20 w	35 w	..	42 w	..	27 w	2 w	3 w
Chine et Inde	83 w	113 w	..	124 w	..	101 w	25 w	39 w	..	47 w	..	30 w	2 w	2 w
Autres pays à faible revenu	49 w	76 w	60 w	83 w	37 w	68 w	9 w	25 w	13 w	29 w	5 w	20 w	1 w	4 w
1 Ethiopie	11	36	16	44	6	28	2	12	3	14	1	9	0	1
2 Bhoutan	7	23	13	29	1	17	0	4	0	7	..	1	..	0
3 Tchad	34	43	56	61	13	24	1	6	3	10	0	2	..	0
4 Zaïre	70	..	95	..	45	..	5	..	8	..	2	..	0	2
5 Bangladesh	49	60	67	69	31	50	13	18	23	24	3	11	1	5
6 Malawi	44	64	55	72	32	55	2	4	3	6	1	3	0	1
7 Népal	20	79	36	104	4	47	5	25	9	35	2	11	1	5
8 RDP lao	40	94	50	102	30	85	2	19	2	23	1	16	0	2
9 Mozambique	37	82	48	92	26	73	3	7	3	9	2	5	0	0
10 Tanzanie	32	69	40	70	25	69	2	3	3	4	1	3	0	0
11 Burkina Faso	12	35	16	45	8	26	1	6	2	8	1	4	0	1
12 Madagascar	65	121	70	125	59	118	8	36	10	43	5	30	1	5
13 Mali	24	22	32	27	16	16	4	7	5	9	2	4	0	1
14 Burundi	26	59	36	68	15	50	1	4	2	6	1	3	0	1
15 Zambie	53	104	59	112	46	101	7	19	11	24	3	14	..	2
16 Niger	11	29	15	37	7	20	1	6	1	9	0	3	..	1
17 Ouganda	67	..	83	..	50	..	4	..	6	..	2	..	0	1
18 Chine	89	129	..	137	..	120	24	42	..	48	..	35	0	2
19 Somalie	10	20	16	26	4	13	2	12	4	15	1	8	0	4
20 Togo	55	102	78	125	32	78	5	21	8	32	2	10	0	2
21 Inde	74	92	89	107	57	76	27	35	41	45	13	24	5	..
22 Rwanda	53	67	64	68	43	66	2	3	3	4	1	2	0	0
23 Sierra Leone	29	..	37	..	21	..	5	..	8	..	3	..	0	..
24 Bénin	34	65	48	87	21	43	3	16	5	23	2	9	0	..
25 Rép. centrafricaine	56	66	84	81	28	50	2	13	4	19	1	7	..	1
26 Kenya	54	94	69	97	40	91	4	20	6	25	2	15	0	1
27 Soudan	29	50	37	59	21	41	4	20	6	23	2	17	1	2
28 Pakistan	40	44	59	55	20	32	12	18	18	25	5	10	2	5
29 Haïti	50	78	56	83	44	72	5	18	6	19	3	17	0	1
30 Lesotho	94	115	74	102	114	127	4	22	4	18	4	26	0	2
31 Nigéria	32	..	39	..	24	..	5	..	7	..	3	..	0	3
32 Ghana	69	63	82	75	57	59	13	35	19	45	7	27	1	2
33 Sri Lanka	93	103	98	104	86	102	35	66	34	63	35	70	2	4
34 Yémen, RDP	23	..	35	..	10	..	11	..	17	..	5
35 Mauritanie	13	46	19	57	6	35	1	15	2	21	0	8	..	0
36 Indonésie	72	118	79	121	65	116	12	41	18	45	7	34	1	7
37 Libéria	41	..	59	..	23	..	5	..	8	..	3	..	1	..
38 Afghanistan	16	..	26	..	5	..	2	..	4	..	1	..	0	..
39 Birmanie	71	..	76	..	65	..	15	..	20	..	11	..	1	..
40 Guinée	31	29	44	40	19	17	5	9	9	14	2	5	0	1
41 Kampuchea dém.	77	..	98	..	56	..	9	..	14	..	4	..	1	..
42 Viet Nam	..	100	..	107	..	94	..	43	..	44	..	41
Pays à revenu intermédiaire	93 w	104 w	99 w	108 w	86 w	100 w	26 w	54 w	30 w	62 w	22 w	56 w	6 w	18 w
Tranche inférieure	89 w	104 w	96 w	108 w	81 w	100 w	24 w	51 w	28 w	57 w	21 w	50 w	6 w	17 w
43 Sénégal	40	55	52	66	29	45	7	13	10	18	3	9	1	2
44 Bolivie	73	87	86	93	60	82	18	37	21	40	15	34	5	19
45 Zimbabwe	110	129	128	132	92	126	6	46	8	55	5	37	0	4
46 Philippines	113	106	115	107	111	106	41	68	42	66	40	69	19	38
47 Yémen, Rép. arabe du	9	79	16	125	1	31	0	15	..	26	..	3
48 Maroc	57	79	78	96	35	62	11	34	16	39	5	27	1	9
49 Egypte, Rép. arabe d'	75	87	90	96	60	77	26	66	37	77	15	54	7	21
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	44	..	53	..	35	..	4	..	6	..	2	2
51 Rép. dominicaine	87	133	87	131	87	135	12	47	11	43	12	56	2	19
52 Côte d'Ivoire	60	78	80	92	41	65	6	20	10	27	2	12	0	3
53 Honduras	80	102	81	103	79	102	10	36	11	31	9	36	1	10
54 Nicaragua	69	98	68	93	69	103	14	42	15	27	13	57	2	9
55 Thaïlande	78	99	82	..	74	..	14	29	16	..	11	..	2	20
56 El Salvador	82	70	85	69	79	70	17	24	18	23	17	26	2	14
57 Congo, Rép. populaire du	114	..	134	..	94	..	10	..	15	..	5	..	1	..
58 Jamaïque	109	..	112	..	106	..	51	..	53	..	50	..	3	4
59 Guatemala	50	76	55	82	45	70	8	20	10	..	7	..	2	9
60 Cameroun	94	107	114	116	75	97	5	23	8	29	2	18	0	2
61 Paraguay	102	99	109	102	96	97	13	30	13	30	13	29	4	10
62 Equateur	91	114	94	..	88	..	17	55	19	..	16	..	3	33
63 Botswana	65	105	59	101	71	109	3	31	5	29	3	33	..	2
64 Tunisie	91	118	116	127	65	108	16	39	23	45	9	33	2	6
65 Turquie	101	117	118	121	83	113	16	44	22	56	9	33	4	10
66 Colombie	84	114	83	112	86	115	17	56	18	55	16	56	3	13
67 Chili	124	110	125	110	122	109	34	70	31	67	36	73	6	16

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

Pourcentage du groupe d'âge pertinent inscrit dans :

	l'enseignement primaire						l'enseignement secondaire						l'enseignement supérieur	
	Total		Garçons		Filles		Total		Garçons		Filles		Total	
	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986	1965	1986
68 Pérou	99	122	108	125	90	120	25	65	29	68	21	61	8	25
69 Maurice	101	106	105	105	97	106	26	51	34	53	18	49	3	1
70 Jordanie	95	..	105	..	83	..	38	..	52	..	23	..	2	..
71 Costa Rica	106	102	107	103	105	101	24	42	23	41	25	44	6	24
72 Rép. arabe syrienne	78	111	103	117	52	105	28	60	43	72	13	49	8	17
73 Malaisie	90	101	96	100	84	99	28	54	34	54	22	54	2	6
74 Mexique	92	114	94	115	90	113	17	55	21	56	13	54	4	16
75 Afrique du Sud	90	..	91	..	88	..	15	..	16	..	14	..	4	..
76 Pologne	104	101	106	101	102	101	69	80	70	78	69	81	18	17
77 Liban	106	..	118	..	93	..	26	..	33	..	20	..	14	..
Tranche supérieure	97 w	104 w	102 w	107 w	93 w	101 w	28 w	59 w	32 w	71 w	24 w	67 w	6 w	20 w
78 Brésil	108	105	109	..	108	..	16	36	16	..	16	..	2	..
79 Uruguay	106	110	106	111	106	109	44	71	42	..	46	..	8	42
80 Hongrie	101	98	102	97	100	98	..	70	..	70	..	71	13	15
81 Panama	102	106	104	109	99	104	34	59	32	56	36	63	7	28
82 Argentine	101	109	101	109	102	109	28	74	26	68	31	79	14	39
83 Yougoslavie	106	95	108	95	103	94	65	82	70	84	59	80	13	19
84 Algérie	68	95	81	105	53	85	7	54	10	62	5	45	1	7
85 Corée, Rép. de	101	94	103	94	99	94	35	95	44	98	25	93	6	33
86 Gabon	134	126	146	127	122	125	11	27	16	31	5	22	..	4
87 Portugal	84	117	84	131	83	123	42	52	49	47	34	56	5	13
88 Venezuela	94	110	93	110	94	110	27	46	27	41	28	50	7	26
89 Grèce	110	106	111	106	109	106	49	88	57	89	41	87	10	24
90 Trinité-et-Tobago	93	95	97	93	90	96	36	76	39	74	34	79	2	4
91 Libye	78	..	111	..	44	..	14	..	24	..	4	..	1	11
92 Oman	..	94	..	101	..	86	..	35	..	45	..	25	..	2
93 Iran, Rép. islamique d'	63	117	85	127	40	107	18	47	24	56	11	38	2	5
94 Iraq	74	99	102	107	45	91	28	52	42	65	14	39	4	..
95 Roumanie	101	97	102	98	100	97	39	79	44	74	32	76	10	11
Pays à revenu faible/intermédiaire	78 w	103 w	84 w	112 w	62 w	94 w	22 w	40 w	28 w	47 w	14 w	34 w	3 w	7 w
Afrique subsaharienne	41 w	66 w	52 w	73 w	31 w	58 w	4 w	16 w	6 w	20 w	2 w	12 w	0 w	2 w
Asie de l'Est	88 w	123 w	..	131 w	..	117 w	23 w	45 w	..	50 w	..	39 w	1 w	5 w
Asie du Sud	68 w	84 w	83 w	98 w	52 w	69 w	24 w	32 w	36 w	41 w	12 w	22 w	4 w	5 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	83 w	97 w	94 w	104 w	71 w	91 w	32 w	56 w	38 w	62 w	26 w	49 w	7 w	13 w
Amérique latine et Caraïbes	98 w	108 w	99 w	110 w	96 w	108 w	19 w	48 w	20 w	54 w	19 w	56 w	4 w	20 w
17 pays fortement endettés	88 w	106 w	91 w	109 w	84 w	104 w	21 w	52 w	23 w	59 w	20 w	58 w	5 w	18 w
Pays à revenu élevé	105 w	102 w	106 w	103 w	105 w	102 w	62 w	92 w	63 w	91 w	60 w	93 w	21 w	39 w
Pays membres de l'OCDE	107 w	102 w	107 w	103 w	106 w	102 w	63 w	93 w	64 w	92 w	61 w	94 w	21 w	39 w
Autres	74 w	90 w	80 w	94 w	67 w	87 w	27 w	61 w	29 w	63 w	24 w	59 w	7 w	17 w
96 Espagne	115	101	117	104	114	103	38	98	46	95	29	101	6	32
97 Irlande	108	100	107	100	108	100	51	96	53	91	50	101	12	22
98 Arabie saoudite	24	71	36	78	11	65	4	44	7	52	1	35	1	13
99 Israël	95	99	95	98	95	100	48	79	46	75	51	83	20	33
100 Nouvelle-Zélande	106	105	107	106	104	104	75	84	76	83	74	86	15	33
101 Singapour	105	115	110	118	100	113	45	71	49	70	41	73	10	..
102 Hong Kong	103	105	106	106	99	104	29	69	32	66	25	72	5	13
103 Italie	112	97	113	99	110	99	47	76	53	74	41	74	11	25
104 Royaume-Uni	92	106	92	105	92	106	66	85	67	83	66	87	12	22
105 Australie	99	106	99	106	99	105	62	96	63	95	61	98	16	29
106 Belgique	109	96	110	95	108	97	75	96	77	95	72	97	15	32
107 Pays-Bas	104	114	104	113	104	115	61	104	64	106	57	102	17	32
108 Autriche	106	100	106	100	105	100	52	79	52	78	52	80	9	28
109 France	134	112	135	113	133	111	56	95	53	92	59	99	18	30
110 Allemagne, Rép. féd. d'	..	97	..	97	..	97	..	72	..	71	..	74	9	30
111 Finlande	92	104	95	104	89	104	76	102	72	95	80	110	11	35
112 Koweït	116	98	129	99	103	96	52	82	59	84	43	79	..	16
113 Danemark	98	98	97	98	99	98	83	105	98	105	67	105	14	29
114 Canada	105	105	106	106	104	104	56	103	57	103	55	103	26	55
115 Suède	95	99	94	97	96	99	62	83	63	79	60	88	13	37
116 Japon	100	102	100	101	100	102	82	96	82	95	81	97	13	29
117 Emirats arabes unis	..	100	..	99	..	101	..	59	..	54	..	66	0	8
118 Norvège	97	98	97	97	98	97	64	97	66	95	62	100	11	28
119 Etats-Unis	..	102	..	103	..	101	..	100	..	100	..	100	40	59
120 Suisse	87	..	87	..	87	..	37	..	38	..	35	..	8	23
Total des pays déclarants	82 w	103 w	88 w	110 w	70 w	95 w	28 w	50 w	35 w	55 w	23 w	45 w	7 w	14 w
Exportateurs de pétrole	68 w	110 w	78 w	114 w	59 w	105 w	15 w	49 w	20 w	54 w	10 w	43 w	2 w	10 w
Pays non membres non déclarants	102 w	105 w	103 w	..	102 w	..	66 w	92 w	60 w	..	72 w	..	27 w	21 w

Tableau 30. Répartition du revenu et estimations du PIB d'après le PCI

	Estimations du PIB par habitant, 1985, d'après le PCI (Etats-Unis = 100)	Pourcentage du revenu des ménages, par tranches de revenu							
		Année	Quintile le plus pauvre	Deuxième quintile	Troisième quintile	Quatrième quintile	Quintile le plus riche	Décile le plus riche	
Pays à faible revenu									
Chine et Inde									
Autres pays à faible revenu									
1	Ethiopie	1,6	
2	Bhoutan	
3	Tchad	
4	Zaire	
5	Bangladesh	..	1981-82	6,6	10,7	15,3	22,1	45,3	29,5
6	Malawi	3,6	
7	Népal	
8	RDP lao	
9	Mozambique	
10	Tanzanie	2,6	
11	Burkina Faso	
12	Madagascar	3,9	
13	Mali	2,4	
14	Burundi	
15	Zambie	4,7	1976	3,4	7,4	11,2	16,9	61,1	46,4
16	Niger	
17	Ouganda	
18	Chine	
19	Somalie	
20	Togo	
21	Inde	4,7	1975-76	7,0	9,2	13,9	20,5	49,4	33,6
22	Rwanda	3,8	
23	Sierra Leone	3,0	
24	Bénin	6,5	
25	Rép. centrafricaine	
26	Kenya	5,3	1976	2,6	6,3	11,5	19,2	60,4	45,8
27	Soudan	
28	Pakistan	
29	Haïti	
30	Lesotho	
31	Nigéria	7,2	
32	Ghana	
33	Sri Lanka	11,7	1980-81	5,8	10,1	14,1	20,3	49,8	34,7
34	Yémen, RDP	
35	Mauritanie	
36	Indonésie	..	1976	6,6	7,8	12,6	23,6	49,4	34,0
37	Libéria	
38	Afghanistan	
39	Birmanie	
40	Guinée	
41	Kampouchea dém.	
42	Viet Nam	
Pays à revenu intermédiaire									
Tranche inférieure									
43	Sénégal	7,0	
44	Bolivie	
45	Zimbabwe	9,9	
46	Philippines	..	1985	5,2	8,9	13,2	20,2	52,5	37,0
47	Yémen, Rép. arabe du	
48	Maroc	13,1	
49	Egypte, Rép. arabe d'	15,8	1974	5,8	10,7	14,7	20,8	48,0	33,2
50	Papouasie-Nouvelle-Guinée	
51	Rép. dominicaine	
52	Côte d'Ivoire	10,2	1985-86	2,4	6,2	10,9	19,1	61,4	43,7
52	Honduras	
54	Nicaragua	
55	Thaïlande	17,0	1975-76	5,6	9,6	13,9	21,1	49,8	34,1
56	El Salvador	..	1976-77	5,5	10,0	14,8	22,4	47,3	29,5
57	Congo, Rép. populaire du	16,4	
58	Jamaïque	
59	Guatemala	
60	Cameroun	14,0	
61	Paraguay	
62	Equateur	
63	Botswana	16,1	
64	Tunisie	19,8	
65	Turquie	21,8	1973	3,5	8,0	12,5	19,5	56,5	40,7
66	Colombie	
67	Chili	

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Estimations du PIB par habitant, 1985, d'après le PCI (Etats-Unis = 100)	Pourcentage du revenu des ménages, par tranches de revenu						
		Année	Quintile le plus pauvre	Deuxième quintile	Troisième quintile	Quatrième quintile	Quintile le plus riche	Décile le plus riche
68 Pérou	..	1972	1,9	5,1	11,0	21,0	61,0	42,9
69 Maurice	24,8	1980-81	4,0	7,5	11,0	17,0	60,5	46,7
70 Jordanie
71 Costa Rica	..	1971	3,3	8,7	13,3	19,8	54,8	39,5
72 Rép. arabe syrienne
73 Malaisie	..	1973	3,5	7,7	12,4	20,3	56,1	39,8
74 Mexique	..	1977	2,9	7,0	12,0	20,4	57,7	40,6
75 Afrique du Sud
76 Pologne	24,5
77 Liban
Tranche supérieure								
78 Brésil	..	1972	2,0	5,0	9,4	17,0	66,6	50,6
79 Uruguay
80 Hongrie	31,2	1982	6,9	13,6	19,2	24,5	35,8	20,5
81 Panama	..	1973	2,0	5,2	11,0	20,0	61,8	44,2
82 Argentine	..	1970	4,4	9,7	14,1	21,5	50,3	35,2
83 Yougoslavie	29,2	1978	6,6	12,1	18,7	23,9	38,7	22,9
84 Algérie
85 Corée, Rép. de	24,3	1976	5,7	11,2	15,4	22,4	45,3	27,5
86 Gabon
87 Portugal	33,8	1973-74	5,2	10,0	14,4	21,3	49,1	33,4
88 Venezuela	..	1970	3,0	7,3	12,9	22,8	54,0	35,7
89 Grèce	35,5
90 Trinité-et-Tobago	..	1975-76	4,2	9,1	13,9	22,8	50,0	31,8
91 Libye
92 Oman
93 Iran, Rép. islamique d'	28,3
94 Iraq
95 Roumanie
Pays à revenu faible/intermédiaire								
Afrique subsaharienne								
Asie de l'Est								
Asie du Sud								
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord								
Amérique latine et Caraïbes								
17 pays fortement endettés								
Pays à revenu élevé								
Pays membres de l'OCDE								
†Autres								
96 Espagne	46,0	1980-81	6,9	12,5	17,3	23,2	40,0	24,5
97 Irlande	40,9	1973	7,2	13,1	16,6	23,7	39,4	25,1
98 †Arabie saoudite
99 †Israël	..	1979-80	6,0	12,0	17,7	24,4	39,9	22,6
100 Nouvelle-Zélande	60,9	1981-82	5,1	10,8	16,2	23,2	44,7	28,7
101 †Singapour
102 †Hong Kong	60,4	1980	5,4	10,8	15,2	21,6	47,0	31,3
103 Italie	65,6	1977	6,2	11,3	15,9	22,7	43,9	28,1
104 Royaume-Uni	66,1	1979	7,0	11,5	17,0	24,8	39,7	23,4
105 Australie	71,1	1975-76	5,4	10,0	15,0	22,5	47,1	30,5
106 Belgique	64,7	1978-79	7,9	13,7	18,6	23,8	36,0	21,5
107 Pays-Bas	68,2	1981	8,3	14,1	18,2	23,2	36,2	21,5
108 Autriche	66,1
109 France	69,3	1975	5,5	11,5	17,1	23,7	42,2	26,4
110 Allemagne, Rép. féd. d'	73,8	1978	7,9	12,5	17,0	23,1	39,5	24,0
111 Finlande	69,5	1981	6,3	12,1	18,4	25,5	37,6	21,7
112 †Koweït
113 Danemark	74,2	1981	5,4	12,0	18,4	25,6	38,6	22,3
114 Canada	92,5	1981	5,3	11,8	18,0	24,9	40	23,8
115 Suède	76,9	1981	7,4	13,1	16,8	21,0	41,7	28,1
116 Japon	71,5	1979	8,7	13,2	17,5	23,1	37,5	22,4
117 †Emirats arabes unis
118 Norvège	84,4	1982	6,0	12,9	18,3	24,6	38,2	22,8
119 Etats-Unis	100,0	1980	5,3	11,9	17,9	25,0	39,9	23,3
120 Suisse	..	1978	6,6	13,5	18,5	23,4	38,0	23,7
Total des pays déclarants								
Exportateurs de pétrole								
Pays non membres non déclarants								

Note : Le PCI désigne le Programme de comparaison international des Nations Unies. Ces données sont les résultats préliminaires de la Phase V; voir notes techniques pour plus de détails. Les estimations données dans ce tableau doivent être interprétées avec prudence.

Tableau 31. Urbanisation

	Population urbaine				Pourcentage de la population urbaine vivant :				Nombre de villes de plus de 500.000 habitants	
	En pourcentage de la population totale		Taux annuel moyen d'accroissement (%)		dans la plus grande ville		dans des villes de plus de 500.000 habitants			
	1965	1987	1965-80	1980-87	1965	1980	1965	1980	1965	1980
Pays à faible revenu	<i>17 w</i>	<i>30 w</i>	<i>3,5 w</i>	<i>8,8 w</i>	<i>11 w</i>	<i>13 w</i>	<i>30 w</i>	<i>43 w</i>	<i>59 t</i>	<i>165 t</i>
Chine et Inde	<i>18 w</i>	<i>33 w</i>	<i>3,0 w</i>	<i>10,1 w</i>	<i>6 w</i>	<i>6 w</i>	<i>36 w</i>	<i>43 w</i>	<i>49 t</i>	<i>114 t</i>
Autres pays à faible revenu	<i>14 w</i>	<i>24 w</i>	<i>4,8 w</i>	<i>5,6 w</i>	<i>24 w</i>	<i>29 w</i>	<i>17 w</i>	<i>43 w</i>	<i>10 t</i>	<i>51 t</i>
1 Ethiopie	8	12	4,9	4,6	30	37	0	37	0	1
2 Bhoutan	3	5	3,9	4,9	0	0	0	0
3 Tchad	9	30	7,8	7,8	..	39	0	0	0	0
4 Zaïre	26	38	4,5	4,6	14	28	14	38	1	2
5 Bangladesh	6	13	6,4	5,8	20	30	20	51	1	3
6 Malawi	5	13	7,5	8,6	..	19	0	0	0	0
7 Népal	4	9	6,4	7,8	41	27	0	0	0	0
8 RDP lao	8	17	5,2	6,1	69	48	0	0	0	0
9 Mozambique	5	23	9,4	10,7	75	83	0	83	0	1
10 Tanzanie	5	29	10,8	11,3	34	50	0	50	0	1
11 Burkina Faso	5	8	4,1	5,3	..	41	0	0	0	0
12 Madagascar	12	23	5,4	6,4	44	36	0	36	0	1
13 Mali	13	19	4,3	3,4	32	24	0	0	0	0
14 Burundi	2	7	6,0	9,2	0	0	0	0
15 Zambie	23	53	7,2	6,6	..	35	0	35	0	1
16 Niger	7	18	7,0	7,5	..	31	0	0	0	0
17 Ouganda	7	10	5,0	5,0	38	52	0	52	0	1
18 Chine	18	38	2,3	11,0	6	6	42	45	38	78
19 Somalie	20	36	5,5	5,5	..	34	0	0	0	0
20 Togo	11	24	6,6	6,9	..	60	0	0	0	0
21 Inde	19	27	3,9	4,1	7	6	26	39	11	36
22 Rwanda	3	7	7,5	8,1	0	0	0	0
23 Sierra Leone	15	26	4,3	5,0	37	47	0	0	0	0
24 Bénin	11	39	9,0	7,9	..	63	0	63	0	1
25 Rép. centrafricaine	27	45	4,3	4,7	40	36	0	0	0	0
26 Kenya	9	22	8,0	8,6	40	57	0	57	0	1
27 Soudan	13	21	5,7	4,2	30	31	0	31	0	1
28 Pakistan	24	31	4,3	4,5	20	21	33	51	2	7
29 Haïti	18	29	4,2	4,1	42	56	0	56	0	1
30 Lesotho	6	19	7,8	7,2	0	0	0	0
31 Nigéria	17	33	5,7	6,3	13	17	22	58	2	9
32 Ghana	26	32	3,2	4,1	25	35	0	48	0	2
33 Sri Lanka	20	21	2,3	1,2	28	16	0	16	0	1
34 Yémen, RDP	30	42	3,5	4,6	61	49	0	0	0	0
35 Mauritanie	10	38	9,2	7,9	..	39	0	0	0	0
36 Indonésie	16	27	4,8	5,0	20	23	34	50	3	9
37 Libéria	22	42	6,2	5,9	0	0	0	0
38 Afghanistan	9	..	6,0	..	33	17	0	17	0	1
39 Birmanie	21	24	3,2	2,3	23	23	23	23	1	2
40 Guinée	12	24	5,3	5,7	37	80	0	80	0	1
41 Kampouchea dém.	11	..	-0,5
42 Viet Nam	..	21	..	3,9	..	21	..	50	..	4
Pays à revenu intermédiaire	<i>42 w</i>	<i>57 w</i>	<i>3,9 w</i>	<i>3,4 w</i>	<i>29 w</i>	<i>31 w</i>	<i>34 w</i>	<i>47 w</i>	<i>51 t</i>	<i>112 t</i>
Tranche inférieure	<i>39 w</i>	<i>51 w</i>	<i>3,8 w</i>	<i>3,5 w</i>	<i>31 w</i>	<i>34 w</i>	<i>32 w</i>	<i>46 w</i>	<i>29 t</i>	<i>61 t</i>
43 Sénégal	33	37	2,9	3,8	53	65	0	65	0	1
44 Bolivie	40	50	3,1	4,4	47	44	0	44	0	1
45 Zimbabwe	14	26	6,0	6,3	40	50	0	50	0	1
46 Philippines	32	41	4,2	3,8	27	30	27	34	1	2
47 Yémen, Rép. arabe du	5	23	10,1	8,4	..	25	0	0	0	0
48 Maroc	32	47	4,3	4,5	16	26	16	50	1	4
49 Egypte, Rép. arabe d'	41	48	2,9	3,7	38	39	53	53	2	2
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	5	15	8,1	4,8	..	25	0	0	0	0
51 Rép. dominicaine	35	58	5,2	4,4	50	54	0	54	0	1
52 Côte d'Ivoire	23	44	7,5	6,9	27	34	0	34	0	1
53 Honduras	26	42	5,5	5,8	31	33	0	0	0	0
54 Nicaragua	43	58	4,7	4,7	41	47	0	47	0	1
55 Thaïlande	13	21	5,1	4,9	65	69	65	69	1	1
56 El Salvador	39	44	3,2	1,9	26	22	0	0	0	0
57 Congo, Rép. populaire du	34	41	3,4	4,6	77	56	0	0	0	0
58 Jamaïque	38	51	2,9	2,6	77	66	0	66	0	1
59 Guatemala	34	33	2,7	2,9	41	36	41	36	1	1
60 Cameroun	16	46	8,1	7,4	26	21	0	21	0	1
61 Paraguay	36	46	3,8	4,6	44	44	0	44	0	1
62 Equateur	37	55	4,7	5,0	31	29	0	51	0	2
63 Botswana	4	21	12,4	8,1
64 Tunisie	40	54	4,0	2,9	40	30	40	30	1	1
65 Turquie	34	47	4,2	3,4	18	24	32	42	3	4
66 Colombie	54	69	3,4	2,9	17	26	28	51	3	4
67 Chili	72	85	2,6	2,3	38	44	38	44	1	1

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Population urbaine				Pourcentage de la population urbaine vivant :				Nombre de villes de plus de 500.000 habitants	
	En pourcentage de la population totale		Taux annuel moyen d'accroissement (%)		dans la plus grande ville		dans des villes de plus de 500.000 habitants		1960	1980
	1965	1987	1965-80	1980-87	1960	1980	1960	1980	1960	1980
68 Pérou	52	69	4,3	3,2	38	39	38	44	1	2
69 Maurice	37	42	2,5	0,8
70 Jordanie	46	66	4,4	5,3	31	37	0	37	0	1
71 Costa Rica	38	45	4,0	1,8	67	64	0	64	0	1
72 Rép. arabe syenne	40	51	4,6	4,5	35	33	35	55	1	2
73 Malaisie	26	40	4,5	5,0	19	27	0	27	0	1
74 Mexique	55	71	4,4	3,2	28	32	36	48	3	7
75 Afrique du Sud	47	57	3,3	3,3	16	13	44	53	4	7
76 Pologne	50	61	1,9	1,5	17	15	41	47	5	8
77 Liban	50	..	4,5	..	64	79	64	79	1	1
Tranche supérieure	46 w	66 w	3,9 w	3,2 w	27 w	27 w	36 w	49 w	22 t	51 t
78 Brésil	50	75	4,5	3,7	14	15	35	52	6	14
79 Uruguay	81	85	0,6	0,7	56	52	56	52	1	1
80 Hongrie	43	59	2,0	1,4	45	37	45	37	1	1
81 Panama	44	54	3,5	3,0	61	66	0	66	0	1
82 Argentine	76	85	2,2	1,9	46	45	54	60	3	5
83 Yougoslavie	31	48	3,0	2,6	11	10	11	23	1	3
84 Algérie	38	44	3,7	3,9	27	12	27	12	1	1
85 Corée, Rép. de	32	69	5,8	4,2	35	41	61	77	3	7
86 Gabon	21	43	6,7	6,7
87 Portugal	24	32	1,9	1,6	47	44	47	44	1	1
88 Venezuela	70	83	4,8	2,6	26	26	26	44	1	4
89 Grèce	48	61	2,0	1,4	51	57	51	70	1	2
90 Trinité-et-Tobago	30	67	5,7	3,9	0	0	0	0
91 Libye	26	67	9,8	7,0	57	64	0	64	0	1
92 Oman	4	10	7,4	8,8
93 Iran, Rép. islamique d'	37	53	5,2	4,2	26	28	26	47	1	6
94 Iraq	51	72	5,3	4,9	35	55	35	70	1	3
95 Roumanie	38	49	3,0	0,3	22	17	22	17	1	1
Pays à revenu faible/intermédiaire	24 w	37 w	3,7 w	6,3 w	16 w	18 w	31 w	44 w	110 t	277 t
Afrique subsaharienne	14 w	27 w	5,5 w	6,9 w	28 w	36 w	7 w	41 w	3 t	27 t
Asie de l'Est	19 w	37 w	3,1 w	11,0 w	11 w	13 w	41 w	47 w	46 t	102 t
Asie du Sud	18 w	25 w	4,0 w	4,1 w	11 w	11 w	25 w	40 w	15 t	49 t
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	37 w	50 w	3,5 w	3,2 w	28 w	28 w	31 w	40 w	22 t	43 t
Amérique latine et Caraïbes	53 w	70 w	3,9 w	3,2 w	27 w	29 w	32 w	49 w	20 t	49 t
17 pays fortement endettés	44 w	60 w	4,0 w	3,8 w	23 w	25 w	29 w	49 w	24 t	62 t
Pays à revenu élevé	71 w	77 w	1,4 w	0,9 w	19 w	19 w	47 w	55 w	107 t	157 t
Pays membres de l'OCDE	72 w	77 w	1,3 w	0,8 w	18 w	18 w	47 w	55 w	104 t	152 t
†Autres	69 w	83 w	4,6 w	3,6 w	58 w	49 w	51 w	54 w	3 t	5 t
96 Espagne	61	77	2,2	1,4	13	17	37	44	5	6
97 Irlande	49	58	2,1	1,3	51	48	51	48	1	1
98 †Arabie saoudite	39	75	8,5	6,0	15	18	0	33	0	2
99 †Israël	81	91	3,5	2,1	46	35	46	35	1	1
100 Nouvelle-Zélande	79	84	1,6	1,1	25	30	0	30	0	1
101 †Singapour	100	100	1,6	1,1	100	100	100	100	1	1
102 †Hong Kong	89	93	2,1	1,7	100	100	100	100	1	1
103 Italie	62	68	1,1	0,6	13	17	46	52	7	9
104 Royaume-Uni	87	92	0,5	0,3	24	20	61	55	15	17
105 Australie	83	86	2,0	1,3	26	24	62	68	4	5
106 Belgique	93	97	0,4	0,2	17	14	28	24	2	2
107 Pays-Bas	86	88	1,2	0,5	9	9	27	24	3	3
108 Autriche	51	57	0,8	0,6	51	39	51	39	1	1
109 France	67	74	1,2	0,6	25	23	34	34	4	6
110 Allemagne, Rép. féd. d'	79	86	0,7	0,1	20	18	48	45	11	11
111 Finlande	44	60	2,3	0,5	28	27	0	27	0	1
112 †Koweït	78	95	8,3	5,2	75	30	0	0	0	0
113 Danemark	77	86	1,1	0,3	40	32	40	32	1	1
114 Canada	73	76	1,5	1,1	14	18	31	62	2	9
115 Suède	77	84	0,9	0,2	15	15	15	35	1	3
116 Japon	67	77	2,1	0,8	18	22	35	42	5	9
117 †Emirats arabes unis	41	78	17,5	4,5
118 Norvège	48	74	3,0	1,0	50	32	50	32	1	1
119 Etats-Unis	72	74	1,2	1,0	13	12	61	77	40	65
120 Suisse	53	61	1,0	1,3	19	22	19	22	1	1
Total des pays déclarants	34 w	44 w	2,7 w	4,5 w	17 w	18 w	35 w	46 w	217 t	434 t
Exportateurs de pétrole	30 w	46 w	4,7 w	4,7 w	24 w	26 w	31 w	49 w	16 t	50 t
Pays non membres non déclarants	52 w	66 w	2,2 w	1,7 w	9 w	8 w	20 w	31 w	31 t	59 t

Tableau 32. Les femmes et le développement

	Santé et protection sociale															
	Rapports démographiques : nombre de femmes pour 100 hommes				Espérance de vie à la naissance (années)				Accouchements avec l'aide d'un personnel de santé (%)	Mortalité maternelle (pour 100.000 naissances vivantes)	Mortalité infantile (pour 1.000 naissances vivantes)		Education : nombre de filles pour 100 garçons			
	Total		0-4 ans		Femmes		Hommes				1985	1980	1965	1987	Primaire	
	1965	1985	1965	1985	1965	1987	1965	1987	1965	1986					1970	1986
	Pays à faible revenu	<i>96 w</i>	<i>96 w</i>	<i>96 w</i>	<i>94 w</i>	<i>49 w</i>	<i>62 w</i>	<i>47 w</i>	<i>60 w</i>	..	<i>124 w</i>	<i>76 w</i>	<i>..</i>	<i>75 w</i>	<i>..</i>	<i>60 w</i>
Chine et Inde	<i>94 w</i>	<i>94 w</i>	<i>94 w</i>	<i>94 w</i>	<i>51 w</i>	<i>65 w</i>	<i>48 w</i>	<i>64 w</i>	..	<i>114 w</i>	<i>62 w</i>	<i>..</i>	<i>74 w</i>	<i>..</i>	<i>60 w</i>	
Autres pays à faible revenu	<i>100 w</i>	<i>100 w</i>	<i>99 w</i>	<i>97 w</i>	<i>45 w</i>	<i>55 w</i>	<i>43 w</i>	<i>53 w</i>	..	<i>149 w</i>	<i>103 w</i>	<i>49 w</i>	<i>75 w</i>	<i>45 w</i>	<i>59 w</i>	
1 Ethiopie	101	101	98	100	43	49	42	45	58	2.000 ^b	166	154	38	63	32	64
2 Bhoutan	98	94	95	94	40	47	41	49	3	..	173	128	..	54	..	31
3 Tchad	104	103	100	100	38	47	35	44	..	700	184	132	..	39	9	18
4 Zaïre	107	103	97	99	45	54	42	51	..	800 ^b	142	98	48	75	26	40
5 Bangladesh	92	94	98	94	44	50	45	51	..	600	145	119	44	66	..	45
6 Malawi	108	104	105	98	40	48	38	44	59	250	201	150	..	78	39	51
7 Népal	98	95	100	94	40	50	41	52	10	850	173	128	..	41	16	30
8 RDP Iao	98	99	98	98	..	50	..	47	110	59	81	34	73
9 Mozambique	104	103	100	100	39	50	36	47	28	479 ^b	180	141	..	78	..	53
10 Tanzanie	104	103	101	99	44	55	41	51	74	370 ^b	139	106	60	100	38	62
11 Burkina Faso	103	102	100	100	40	49	37	46	..	600	195	138	48	59	33	47
12 Madagascar	103	102	102	99	44	55	41	52	62	300	203	120	83	..	70	74
13 Mali	108	107	108	100	39	49	37	46	27	..	207	169	49	59	29	43
14 Burundi	108	105	103	99	45	51	42	47	12	..	143	112	42	75	17	52
15 Zambie	102	103	98	98	46	55	42	51	..	110	123	80	78	90	49	58
16 Niger	103	102	98	100	38	46	35	43	47	420 ^b	181	135	46	56	35	39
17 Ouganda	102	102	100	99	47	50	43	47	..	300	122	103	..	82	31	54
18 Chine	94	94	95	93	59	71	55	68	..	44	90	32	..	82	..	69
19 Somalie	102	110	101	100	40	49	36	45	2	1.100	166	132	27	52	27	58
20 Togo	104	103	100	99	43	55	40	51	15	476 ^b	156	94	42	62	26	31
21 Inde	94	93	94	94	44	58	46	58	33	500	151	99	57	64	40	48
22 Rwanda	103	102	101	100	51	50	47	47	..	210	141	122	69	97	44	29
23 Sierra Leone	104	104	101	100	34	42	31	40	25	450	210	151	55	..	40	..
24 Bénin	104	104	104	100	43	52	41	49	34	1.680 ^b	168	116	44	50	44	41
25 Rép. centrafricaine	109	106	105	100	41	52	40	48	..	600	169	132	34	62	20	39
26 Kenya	100	100	99	98	49	60	45	56	..	510 ^b	113	72	57	93	42	62
27 Soudan	100	99	98	97	41	51	39	49	20	607 ^b	161	108	55	68	40	76
28 Pakistan	93	91	96	95	44	54	47	55	24	600	150	109	31	50	25	38
29 Haïti	105	104	98	98	46	56	44	53	20	340	180	117	..	87	..	88
30 Lesotho	111	108	102	102	50	57	47	54	28	..	143	100	157	125	111	150
31 Nigéria	103	102	100	99	43	53	40	49	..	1.500	179	105	63	79	51	..
32 Ghana	102	102	100	99	49	56	46	52	73	1.070 ^b	121	90	71	77	36	62
33 Sri Lanka	93	98	97	96	64	73	63	68	87	90	63	33	86	93	101	109
34 Yémen, RDP	98	103	97	97	40	52	39	49	10	100	197	120	..	36	25	48
35 Mauritanie	103	103	101	100	39	48	35	44	23	119	180	127	31	66	13	41
36 Indonésie	102	101	101	97	45	62	43	58	43	800	129	71	..	93	64	73
37 Libéria	99	97	100	99	45	56	42	53	..	173	139	87	30	..
38 Afghanistan	95	..	96	..	35	..	35	640	207	..	17	50	16	49
39 Birmanie	100	101	98	97	49	62	46	58	..	140	125	70	65	..
40 Guinée	101	102	101	100	36	44	34	41	197	147	..	44	30	33
41 Kampuchea dém.	100	..	98	..	46	..	43	135	..	56
42 Viet Nam	..	105	..	97	..	68	..	64	100	110	..	46	..	91	..	90
Pays à revenu intermédiaire	<i>100 w</i>	<i>100 w</i>	<i>97 w</i>	<i>96 w</i>	<i>59 w</i>	<i>67 w</i>	<i>55 w</i>	<i>62 w</i>	<i>99 w</i>	<i>56 w</i>	<i>78 w</i>	<i>88 w</i>	<i>88 w</i>	<i>96 w</i>
Tranche inférieure	<i>100 w</i>	<i>100 w</i>	<i>97 w</i>	<i>96 w</i>	<i>57 w</i>	<i>66 w</i>	<i>53 w</i>	<i>61 w</i>	<i>108 w</i>	<i>61 w</i>	<i>76 w</i>	<i>88 w</i>	<i>83 w</i>	<i>99 w</i>
43 Sénégal	102	102	101	100	42	49	40	46	..	530 ^c	172	128	57	68	39	50
44 Bolivie	102	103	99	98	46	55	42	51	36	480	161	110	68	88	64	86
45 Zimbabwe	101	102	100	100	49	60	46	56	69	150 ^b	104	72	..	95	63	68
46 Philippines	99	99	97	95	57	65	54	62	..	80	73	45	94	94	..	99
47 Yémen, Rép. arabe du	97	111	97	97	40	52	39	50	12	..	197	116	5	27	3	12
48 Maroc	100	100	98	96	51	63	48	59	..	327 ^b	147	82	42	62	40	67
49 Egypte, Rép. arabe d'	98	97	95	95	50	62	47	59	24	500	173	85	64	77	45	..
50 Papouasie-Nouvelle-Guinée	91	92	94	95	44	55	44	53	34	1.000	143	62	61
51 Rép. dominicaine	97	97	97	97	57	68	54	64	57	56	111	65	..	96	..	122
52 Côte d'Ivoire	100	97	100	99	43	54	40	51	20	..	150	96	51	70	27	41
53 Honduras	99	98	97	96	51	66	48	62	50	82	130	69	..	100
54 Nicaragua	101	100	98	96	51	65	49	62	..	65	123	62	99	107	..	172
55 Thaïlande	100	99	96	96	58	66	53	63	33	270	90	39	89	..	69	..
56 El Salvador	99	103	97	96	56	67	52	58	35	74	122	59	91	99	77	94
57 Congo, Rép. populaire du	104	103	101	99	51	61	48	57	121	73	71	90	43	75
58 Jamaïque	109	102	100	97	67	77	63	71	89	100	50	18	..	97	111	105
59 Guatemala	97	98	97	96	50	64	48	60	19	110	114	59	80	82	82	..
60 Cameroun	105	103	100	99	47	58	44	54	..	303	145	94	66	84	36	62
61 Paraguay	100	98	96	96	67	69	63	65	22	469	74	42	88	92	91	98
62 Equateur	100	99	97	97	57	68	54	63	27	220	113	63	91	97	76	100
63 Botswana	122	110	103	100	49	62	46	56	52	300	113	67	129	108	..	111
64 Tunisie	96	98	96	95	51	66	50	65	60	1.000 ^c	147	59	52	80	44	71
65 Turquie	96	94	97	97	55	66	52	63	78	207	165	76	66	89	37	59
66 Colombie	101	99	97	97	59	68	53	64	51	130	99	46	102	100	95	100
67 Chili	102	103	98	97	62	75	56	68	..	55	103	20	96	95	130	108

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

<i>Santé et protection sociale</i>																
	<i>Rapports démographiques : nombre de femmes pour 100 hommes</i>				<i>Espérance de vie à la naissance (années)</i>				<i>Accouchements avec l'aide d'un personnel de santé (%)</i>	<i>Mortalité maternelle (pour 100.000 naissances vivantes)</i>	<i>Mortalité infantile (pour 1.000 naissances vivantes)</i>		<i>Education : nombre de filles pour 100 garçons</i>			
	<i>Total</i>		<i>0-4 ans</i>		<i>Femmes</i>		<i>Hommes</i>						<i>Primaire</i>		<i>Secondaire^a</i>	
	<i>1965</i>	<i>1985</i>	<i>1965</i>	<i>1985</i>	<i>1965</i>	<i>1987</i>	<i>1965</i>	<i>1987</i>	<i>1985</i>	<i>1980</i>	<i>1965</i>	<i>1987</i>	<i>1965</i>	<i>1986</i>	<i>1970</i>	<i>1986</i>
68 Pérou	98	98	97	96	52	63	49	60	55	310	131	88	82	93	74	88
69 Maurice	100	102	96	97	63	70	59	63	90	99	64	23	90	97	66	90
70 Jordanie	94	94	96	96	51	68	49	64	75	..	114	44	72	91	53	96
71 Costa Rica	98	98	97	96	66	76	63	71	93	26	72	18	..	94	111	106
72 Rép. arabe syrienne	95	97	94	97	54	67	51	63	37	280	116	48	47	86	36	69
73 Malaisie	97	99	96	95	59	72	56	68	82	59	57	24	..	94	..	98
74 Mexique	100	100	96	96	61	72	58	65	..	92	82	47	..	95	..	88
75 Afrique du Sud	100	101	96	98	53	64	49	58	..	550 ^c	125	72
76 Pologne	106	105	95	95	72	76	66	68	..	12	42	18	..	94	251	265
77 Liban	99	..	96	..	64	..	60	57	77	..
Tranche supérieure	101 w	100 w	96 w	96 w	61 w	69 w	58 w	64 w			88 w	50 w	82 w	..	92 w	..
78 Brésil	100	100	98	98	59	68	55	62	73	150	105	63	99	..
79 Uruguay	100	103	96	97	72	74	64	68	..	56	48	27	..	95	129	..
80 Hongrie	107	107	94	96	72	74	67	67	99	28	39	17	94	95	202	187
81 Panama	96	96	96	96	64	74	62	70	83	90	58	23	93	92	102	109
82 Argentine	98	102	97	97	69	74	63	67	..	85	58	32	97	..	156	..
83 Yougoslavie	104	102	95	94	68	75	64	68	..	27	72	25	91	93	86	92
84 Algérie	99	101	97	95	51	64	49	61	..	129	155	74	62	79	40	72
85 Corée, Rép. de	100	100	93	93	58	73	55	66	65	34	64	25	91	94	65	88
86 Gabon	104	104	100	100	44	54	41	51	..	124 ^b	155	103	84	99	43	81
87 Portugal	110	107	95	94	69	77	63	70	..	15	65	16	95	91	98	116
88 Venezuela	97	98	96	96	64	73	60	67	82	65	67	36	98	96	102	119
89 Grèce	106	103	94	93	72	79	69	74	..	12	34	13	92	94	91	102
90 Trinité-et-Tobago	101	100	97	97	67	73	63	67	90	81	43	20	97	99	113	101
91 Libye	93	90	97	96	51	63	48	59	76	80	140	82	39	..	21	..
92 Oman	98	89	97	97	44	57	42	54	60	..	197	100	..	82	38	58
93 Iran, Rép. islamique d'	99	97	99	94	52	64	52	62	154	65	46	78	49	67
94 Iraq	97	96	96	95	52	65	51	63	50	..	121	69	42	81	41	59
95 Roumanie	104	103	95	95	70	73	66	68	..	180	44	25	94
Pays à revenu faible/ intermédiaire	97 w	97 w	96 w	95 w	52 w	63 w	49 w	61 w			118 w	71 w	..	77 w	..	67 w
Afrique subsaharienne	103 w	102 w	100 w	99 w	44 w	52 w	41 w	49 w			160 w	115 w	56 w	76 w	40 w	56 w
Asie de l'Est	96 w	96 w	95 w	94 w	54 w	69 w	50 w	66 w			93 w	40 w	..	85 w	..	72 w
Asie du Sud	94 w	94 w	95 w	94 w	45 w	57 w	46 w	57 w			147 w	102 w	54 w	63 w	40 w	47 w
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	101 w	99 w	96 w	95 w	59 w	66 w	56 w	62 w			115 w	65 w	65 w	80 w	81 w	97 w
Amérique latine et Caraïbes	100 w	100 w	97 w	97 w	60 w	69 w	56 w	63 w			95 w	56 w	103 w	..
17 pays fortement endettés	100 w	100 w	98 w	97 w	57 w	65 w	53 w	60 w			107 w	64 w	80 w	88 w	87 w	92 w
Pays à revenu élevé	104 w	104 w	96 w	95 w	74 w	79 w	67 w	73 w			25 w	10 w	..	94 w	..	99 w
Pays membres de l'OCDE	104 w	105 w	96 w	95 w	74 w	79 w	68 w	73 w			24 w	9 w	..	95 w	..	99 w
†Autres	95 w	87 w	96 w	95 w	63 w	72 w	59 w	65 w			72 w	38 w	..	88 w	68 w	92 w
96 Espagne	106	104	96	94	74	80	68	74	96	10	38	10	93	94	..	102
97 Irlande	99	99	96	94	73	76	69	71	..	7	25	7	..	95	..	101
98 †Arabie saoudite	96	84	97	97	49	65	47	62	78	52	150	71	29	80	16	70
99 †Israël	98	100	95	94	73	77	70	74	99	5	27	12	..	97	133	122
100 Nouvelle-Zélande	99	102	95	95	74	78	68	72	99	14	20	11	94	95	..	98
101 †Singapour	94	96	95	93	68	76	63	70	100	11	26	9	85	89	103	102
102 †Hong Kong	97	95	95	92	71	79	64	73	..	4	28	8	..	91	74	105
103 Italie	104	106	95	95	73	80	68	74	..	13	36	10	93	95	86	95
104 Royaume-Uni	106	105	95	95	74	78	68	72	98	7	20	9
105 Australie	98	100	95	95	74	80	68	73	99	11	19	10	95	94	..	98
106 Belgique	104	105	95	95	74	78	68	72	100	10	24	10	94	96	..	96
107 Pays-Bas	100	102	95	96	76	80	71	74	..	5	14	8	95	98	91	112
108 Autriche	114	110	96	94	73	78	66	71	..	11	28	10	95	94	95	93
109 France	105	105	96	95	75	80	68	74	..	13	22	8	95	94	..	110
110 Allemagne, Rép. féd. d'	111	109	95	95	73	78	67	72	..	11	24	8	94	96	92	98
111 Finlande	107	107	96	96	73	79	66	72	..	5	17	7	..	95	..	113
112 †Koweït	64	76	97	98	64	75	61	71	99	18	66	19	76	95	73	89
113 Danemark	102	103	95	96	75	78	71	73	..	4	19	8	96	96	102	105
114 Canada	99	102	95	94	75	80	69	73	99	2	24	8	94	93	95	95
115 Suède	100	102	95	95	76	80	72	73	100	4	13	6	96	95	..	107
116 Japon	104	103	96	95	73	81	68	75	100	15	18	6	96	95	101	99
117 †Émirats arabes unis	72	46	96	96	59	73	55	69	96	..	108	26	..	94	52	97
118 Norvège	101	102	95	95	76	80	71	74	100	4	17	8	..	96	97	103
119 États-Unis	103	105	96	95	74	79	67	72	100	9	25	10	..	94	..	97
120 Suisse	105	105	96	95	75	80	69	74	..	5	18	7	..	97	..	99
Total des pays déclarants	99 w	98 w	96 w	95 w	56 w	66 w	53 w	63 w			98 w	60 w	..	80 w	..	73 w
Exportateurs de pétrole	101 w	99 w	98 w	97 w	50 w	62 w	48 w	58 w			134 w	75 w	..	87 w	56 w	77 w
Pays non membres non déclarants	116 w	111 w	96 w	96 w	72 w	73 w	64 w	65 w			33 w	27 w

a. Voir notes techniques. b. Les chiffres ne portent que sur les taux de mortalité enregistrés dans les hôpitaux et autres établissements médicaux. c. Uniquement les données communautaires émanant des zones rurales.



Notes techniques

Pour la publication des Indicateurs de Développement Humain, le monde fournit des données statistiques sous une forme permanente pour les pays ou groupes de pays. Les indicateurs sont employé pour la composition des nouveaux groupes de pays. Les Indicateurs de Développement Humain sont basés sur les données de 120 pays au lieu de 110 de l'édition précédente. Comme on ne dispose pas de données pour les pays non développés, les données ci-présentent les données qui ont pu être obtenues sur ces pays. Certaines données figurent également dans le tableau A.2 et dans les notes techniques. Les indicateurs de base pour les pays de moins de 1 million d'habitants, pour les pays de moins de 5 pays et territoires. Pour plus de détails sur la composition des nouveaux groupes de pays, voir les autres renseignements complémentaires. Pour plus de détails, se reporter aux définitions et aux notes techniques. Les données qui figurent dans les tableaux ont été reclassés par ordre alphabétique dans lequel ils sont présentés. Les données sont rapportées à la dernière édition de l'Indicateur de Développement Humain. Les données de deux tableaux ont été

modifiées (le Tableau 17, Origine et composition des importations de biens manufacturés des pays de l'OCDE, et le Tableau 30, Répartition du revenu et estimations du PIB d'après le PCI. Le Tableau 17 présente des données sur le commerce Sud-Nord et Nord-Nord des biens manufacturés, et le Tableau 30 comprend à présent les estimations du PIB du Projet de comparaison internationale (PCI) en pourcentage du PIB des Etats-Unis. Le tableau sur la population active a été retiré de l'édition de cette année, faute de données nouvelles. Ce tableau sera réinséré lorsque les résultats de la série de recensements prévus pour 1990 auront été recueillis et mis sous forme de tableaux par le Bureau international du travail (BIT).

Il y a donc au total 32 tableaux généraux contenant des chiffres et statistiques, qui ont été choisis de façon à donner une vue aussi large que possible du développement.

Un gros effort de standardisation des données a été fait; néanmoins, les méthodes, les pratiques et les définitions statistiques, ainsi que la couverture des données, varient largement d'un pays à l'autre. Par ailleurs, les systèmes statistiques de nombreux pays en développement sont encore insuffisants, ce qui réduit la quantité et la fiabilité des données. De plus, les comparaisons entre pays et entre périodes donnent toujours lieu à des problèmes techniques compliqués que l'on ne pourra jamais résoudre complètement ou de façon cer-

taine. Le lecteur est invité à tenir compte de ces réserves lorsqu'il interprétera les indicateurs, surtout lorsqu'il voudra faire des comparaisons entre différents pays.

Pour faciliter les comparaisons au plan international, les séries de données sur les comptes nationaux en prix constants fondées sur des années autres que 1980 sont partiellement transformées en valeurs de 1980. Pour ce faire, on change l'année pour laquelle les versions en prix courants et en prix constants des mêmes séries chronologiques ont la même valeur, sans modifier leur tendance respective. Les composantes du PIB sont transformées individuellement et additionnées pour mesurer le PIB et ses sous-agrégats. Cette transformation entraîne parfois un écart entre le produit intérieur brut (PIB) en prix constants par branche d'activité d'origine et le PIB par catégorie de dépense. Ce type d'écart est absorbé dans les chiffres présentés sous la rubrique *consommation privée, etc.*, l'hypothèse étant que le PIB exprimé par branche d'activité d'origine constitue une estimation plus fiable que le PIB par catégorie de dépense.

Cette méthode tient compte des effets des variations de prix relatifs d'un secteur à l'autre entre la période d'origine et la nouvelle période de référence. Comme la consommation privée est calculée en tant que valeur résiduelle, les éléments de comptabilité nationale ne sont pas modifiés. La méthode implique toutefois que l'on intègre aux chiffres de consommation privée tous les écarts statistiques résultant, au niveau des *dépenses*, du processus de transformation de la base. La valeur ajoutée du secteur des services comporte également un écart statistique d'après les données émanant des sources d'origine.

Les chiffres récapitulatifs sont calculés par simple addition lorsqu'une variable est exprimée dans des unités de compte raisonnablement comparables. Les indicateurs qui ne peuvent s'additionner sont généralement combinés selon un système de pondération des prix. Il convient toutefois de souligner que l'application d'une seule année de base à une période comme celle des années 1965 à 1987, où les prix relatifs ont subi de profonds changements structurels et de fortes variations, pose des problèmes.

Les indicateurs du développement dans le monde ne présentent pas de séries chronologiques comme les *Tableaux économiques par pays* mais, pour les chiffres récapitulatifs qui portent sur plusieurs années, il importe que, dans le temps, les calculs se fassent sur le même ensemble

de pays et sur les mêmes rubriques. Pour ce faire, ils n'autorisent l'établissement de mesures de groupe que si les données recueillies pour une année portent sur des pays représentant au moins les deux tiers de l'ensemble du groupe, tel qu'il est défini dans les critères établis en 1980. Tant que ce critère est respecté, les années où certains pays et territoires ne fournissent pas de données d'actualité (ou un tableau chronologique suffisamment complet de leur situation), on suppose qu'ils se comportent comme l'échantillon du groupe dont on a reçu des estimations. Le lecteur ne doit pas perdre de vue que le but recherché est de maintenir une certaine homogénéité pour chaque rubrique, malgré la multitude de différences dans l'établissement des données d'un pays à un autre, et que l'on ne peut s'attendre à pouvoir déduire quoi que ce soit de significatif sur le comportement d'un pays à partir des indicateurs de groupe. En outre, le processus de pondération peut faire apparaître des différences entre les chiffres des sous-groupes additionnés et les totaux. Pour plus de renseignements, le lecteur est invité à se reporter à l'Introduction aux *Tableaux économiques par pays*.

Tous les taux de croissance sont exprimés en prix constants et, sauf indication contraire, ont été calculés par la méthode des moindres carrés. On estime le taux de croissance r en traçant une droite de régression au moyen des valeurs logarithmiques prises par la variable à chacune des années de la période considérée; pour cela, on applique la formule : $\log X_t = a + bt + e_t$, qui équivaut à la transformation logarithmique de l'équation du taux de croissance composé $X_t = X_0 (1 + r)^t$, X étant la variable, t le temps, et $a = \log X_0$ et $b = \log (1 + r)$ les paramètres que l'on cherche à estimer; e est le terme d'erreur. Si b^* est l'estimation de b par la méthode des moindres carrés, alors le taux moyen de croissance annuelle r s'obtient par la formule $[\text{antilog}(b^*)] - 1$; on multiplie le résultat par 100 pour l'exprimer en pourcentage.

Tableau 1. Indicateurs de base

Les estimations de la *population* au milieu de 1987 sont fondées sur des chiffres provenant de la Division de la population des Nations Unies ou de la Banque mondiale. Il s'agit normalement de projections reposant en général sur les données des derniers recensements et enquêtes démographiques, qui ne sont, dans certains cas, ni très récents, ni très exacts. *Notons* que les réfugiés qui ne se sont pas installés définitivement dans le pays

Encadré A.1. Indicateurs de base pour les pays de moins de 1 million d'habitants

	Population (milliers d'habitants) milieu de 1987	Superficie (milliers de km ²)	PNB par habitant ^a		Taux annuel moyen d'inflation ^a (%)		Espérance de vie à la naissance (années) 1987
			Dollars 1987	Croissance annuelle moyenne (%) 1965-87	1965-80	1980-87	
1 Guinée-Bissau	922	36	160	-1,9	..	39,2	39
2 Gambie	797	11	220	1,2	8,3	13,8	43
3 São Tomé-et-Principe	115	1	280	-0,1	..	4,9	65
4 Maldives	196	b	300	1,9	..	4,7	59
5 Comores	426	2	370	0,6	..	6,6	56
6 Guyana	797	215	390	-4,4	8,1	13,6	66
7 Iles Salomon	293	28	420	6,8	66
8 Kiribati	66	1	480	..	5,7	5,7	53
9 Cap-Vert	344	4	500	13,9	65
10 Samoa-Occidental	166	3	550	11,2	65
11 Swaziland	712	17	700	2,4	9,1	10,2	55
12 Tonga	100	1	720	8,1	66
13 Saint-Vincent-et-Grenadines	120	b	1.000	1,2	11,1	4,6	69
14 Belize	176	23	1.240	1,9	7,4	1,1	67
15 Grenade	100	b	1.340	..	11,2	4,9	69
16 Sainte-Lucie	142	1	1.400	2,3	9,4	3,9	70
17 Dominique	80	1	1.440	0,1	12,9	5,7	74
18 Fidji	722	18	1.570	2,2	10,4	5,8	70
19 Saint-Kitts-et-Nevis	44	b	1.700	3,3	9,3	5,2	68
20 Suriname	420	163	2.270	1,8	..	4,1	67
21 Antigua-et-Barbuda	83	b	2.540	0,6	9,1	6,1	73
22 Seychelles	67	b	3.120	3,1	12,9	3,7	70
23 Malte	345	b	4.190	7,6	3,5	1,8	73
24 Chypre	680	9	5.200	6,8	76
25 Barbade	254	b	5.350	2,4	11,2	6,1	75
26 Porto Rico ^c	3.343	9	5.530	4,5	75
27 Bahamas	240	14	10.280	0,9	6,4	6,3	70
28 Qatar	332	11	12.430	69
29 Brunei	235	6	15.390	-4,4	74
30 Islande	246	103	16.600	3,4	26,9	41,3	77
31 Luxembourg	371	3	18.550	4,2	6,7	5,5	74
32 Samoa américaines	36	b	d
33 Aruba	60	b	e
34 Bahreïn	445	1	e	-2,8	71
35 Bermudes	56	b	e	..	8,1	10,7	..
36 Iles anglo-normandes	136	..	e	76
37 Djibouti	370	22	f	47
38 Guinée équatoriale	389	28	g	46
39 Iles Féroé	47	1	e
40 Etats fédérés de Micronésie	90	..	f
41 Guyane française	..	90	d	..	7,4
42 Polynésie française	179	4	e	72
43 Gibraltar	30	b	d
44 Groenland	54	342	e
45 Guadeloupe	337	2	d	..	8,7	..	73
46 Guam	128	1	d	72
47 Ile de Man	63	..	e
48 Iles Marshall	f
49 Macao	429	b	d	71
50 Martinique	329	1	d	..	9,2	..	74
51 Antilles néerlandaises	190	1	e	66
52 Nouvelle-Calédonie	158	19	e	68
53 Réunion	566	3	d	71
54 Vanuatu	150	15	g	4,6	63
55 Iles Vierges (Etats-Unis)	110	b	e	1,9	6,0	4,5	73

Note : Les pays dont le nom est écrit en italique sont ceux pour lesquels on n'a pu calculer le PNB par habitant de 1987; les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

a. Voir note technique du Tableau 1. b. Moins de 500 km². c. Population de plus de 1 million d'habitants. d. Classé d'après le PNB par habitant dans la tranche supérieure des pays à revenu intermédiaire. e. Classé d'après le PNB par habitant parmi les pays à revenu élevé. f. Classé d'après le PNB par habitant dans la tranche inférieure des pays à revenu intermédiaire. g. Classé d'après le PNB par habitant parmi les pays à faible revenu.

d'accueil sont généralement considérés comme appartenant à la population de leur pays d'origine.

Les données relatives aux *superficies* émanent de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO). L'Encadré A.1 donne les indicateurs de base pour les pays et territoires ayant moins de 1 million d'habitants. L'Encadré A.2 présente quelques indicateurs pour les pays non membres non déclarants.

Le *produit national brut* (PNB) mesure la production intérieure et extérieure totale attribuable aux résidents sans déduction pour l'amortissement. Le PNB est égal au PIB (défini à la note relative au Tableau 2) majoré du revenu net des facteurs, c'est-à-dire de la rémunération que les résidents reçoivent de l'étranger au titre des services facteurs (travail et capital), diminué de la rémunération versée au même titre à des non-résidents ayant apporté une contribution à l'économie nationale.

Le *PNB par habitant* est calculé selon la méthode utilisée pour l'*Atlas de la Banque mondiale*. La Banque reconnaît qu'il est impossible d'avoir des estimations du PNB par habitant parfaitement comparables pour tous les pays. Par-delà le problème classique des nombres indices, qui est insurmontable, deux obstacles limitent la comparabilité des données. Le premier a trait aux chiffres du PNB et aux estimations de la population eux-mêmes, car les systèmes de comptabilité nationale et de communication des données démographiques diffèrent d'un pays à l'autre, de même que la portée et la fiabilité des statistiques sur lesquelles ils reposent. L'autre obstacle surgit lorsqu'il faut convertir les chiffres du PNB, exprimés en différentes monnaies nationales, en une monnaie commune, généralement le dollar, pour effectuer des comparaisons entre pays.

Etant donné que ces obstacles nuisent à la comparabilité des estimations du PNB par habitant, la Banque mondiale a apporté un certain nombre d'améliorations à ses méthodes d'estimation. Lorsqu'elle examine les comptes nationaux de ses pays membres, la Banque mondiale évalue de manière systématique les estimations du PNB, en prenant note de la couverture et des concepts utilisés, et elle apporte les changements nécessaires afin d'améliorer la comparabilité. Dans le cadre de cet examen, les services de la Banque peuvent éventuellement procéder à des estimations du PNB (et, parfois, de la population) pour la période la plus récente. En outre, la Banque s'assure systématiquement que les taux de change officiels sont des facteurs de conversion appropriés. Elle utilise un autre facteur de conversion (comme expliqué dans les *Tableaux économiques par*

pays), lorsque le taux de change officiel s'écarte dans des proportions exceptionnelles du taux effectivement utilisé pour les transactions de change. Cette démarche n'est nécessaire que pour un très petit nombre de pays.

Le facteur de conversion employé dans l'*Atlas* pour une année donnée est la moyenne du taux de change de cette année et des taux de change des deux années précédentes, ceux-ci étant ajustés pour tenir compte des différences d'inflation relative entre le pays concerné et les Etats-Unis. Cette moyenne sur trois ans permet d'atténuer les fluctuations des prix et des taux de change d'un pays à l'autre. On divise ensuite le PNB en dollars ainsi obtenu par le nombre d'habitants du milieu de l'année la plus récente pour trouver le PNB par habitant.

Une soixantaine de pays et territoires à revenu faible à intermédiaire ont enregistré un fléchissement de leur PNB par habitant en prix constants. En outre, les variations des termes de l'échange, comme les fluctuations des monnaies, qui ont été particulièrement prononcées au cours de la décennie écoulée, ont une incidence sur les niveaux de revenu relatifs. Ainsi, les niveaux des estimations du PNB par habitant et l'ordre de classification des pays et territoires selon ces estimations ont parfois varié d'une façon qui n'était pas nécessairement liée à la croissance intérieure relative des pays et territoires considérés.

Les formules ci-après montrent comment on calcule le facteur de conversion pour l'année t :

$$(e'_{t-2,t}) = \frac{1}{3} [e_{t-2} \left(\frac{P_t}{P_{t-2}} \middle| \frac{P_t^s}{P_{t-2}^s} \right) + e_{t-1} \left(\frac{P_t}{P_{t-1}} \middle| \frac{P_t^s}{P_{t-1}^s} \right) + e_t]$$

et comment on calcule le PNB par habitant en dollars pour l'année t :

$$(Y_t^d) = (Y_t / N_t \div e'_{t-2,t})$$

où :

- Y_t = PNB courant (en monnaie nationale) pour l'année t
- P_t = déflateur du PNB pour l'année t
- e_t = taux de change annuel moyen (monnaie nationale/dollars) pour l'année t
- N_t = population au milieu de l'année t
- P_t^s = déflateur du PNB des Etats-Unis pour l'année t .

On n'a pas présenté de chiffres sur le PNB par habitant des pays non membres non déclarants du fait qu'il est difficile d'obtenir des données comparables et de déterminer les facteurs de conversion.

En recourant aux taux de change officiels pour convertir en dollars les chiffres en monnaie natio-

Encadré A.2. Quelques indicateurs pour les pays non membres non déclarants

	URSS		République populaire démocratique de Corée		République démocratique allemande		Tchécoslovaquie		Cuba	
	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987
Population (millions d'habitants)	232	283	12	21	17	17	14	16	8	10
Population urbaine (pourcentage du total)	52	67	45	66	73	77	51	67	58	73
Espérance de vie à la naissance (années)	69	69	57	69	70	73	69	71	67	75
Taux brut de natalité (pour mille habitants)	18	19	39	29	17	14	16	14	34	17
Taux brut de mortalité (pour mille habitants)	7	10	12	5	14	13	10	12	8	6
Nombre d'habitants par médecin	480	420	870	440	540	280	1.150	530
Indice synthétique de fécondité	2,5	2,4	5,6	3,6	2,5	1,8	2,4	2	4,4	1,9
Mortalité infantile pour 1.000 naissances vivantes	28	25	64	33	25	9	26	13	38	13
Nouveau-nés ayant un faible poids à la naissance (%)	..	6	6	..	6	..	8
Apport journalier de calories par habitant	3.205	3.399	2.329	3.232	3.204	3.814	3.383	3.448	2.374	3.124
Indice de production alimentaire (1979-81 = 100)	85	112	72	110	73	114	73	119	82	108
Enseignement primaire (filles)	103	111	103	97	98	119	101
Enseignement primaire (total)	103	106	109	103	99	97	121	105
Superficie (km ²)	..	22.402	..	121	..	108	..	128	..	111
Projection de la population en l'an 2000 (millions)	..	307	..	28	..	17	..	16	..	12

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des données autres que celles qui sont indiquées.

nale, on ne cherche pas à mesurer le pouvoir d'achat intérieur relatif des monnaies. Pour calculer le produit intérieur brut (PIB) réel sur une échelle qui soit comparable d'un pays à l'autre, le Projet de comparaison international (PCI) de l'ONU utilise les parités du pouvoir d'achat plutôt que les taux de change comme facteurs de conversion. Pour les dernières estimations du PCI, prière de se reporter au Tableau 30. Des informations sur le PCI ont été publiées dans quatre études et dans un certain nombre d'autres rapports. L'étude la plus récente est celle de la Phase V, dont certaines parties ont déjà été publiées par les Communautés européennes et par l'OCDE.

Le PCI a porté sur plus de 70 pays au cours de cinq phases échelonnées à intervalles de cinq ans. La Banque étudie actuellement les données et méthodes qui ont servi aux dernières estimations et publiera une étude comparative entre les chiffres du PCI et ceux de l'Atlas dans une future édition de ce dernier ou de ses autres ouvrages statistiques.

Les chiffres du PCI qui figurent au Tableau 30 sont préliminaires et pourront être révisés. Des efforts destinés à améliorer la méthodologie et à étendre à l'ensemble des pays les comparaisons

annuelles de pouvoir d'achat sont actuellement entrepris par l'ONU et ses commissions économiques régionales, ainsi que par d'autres institutions internationales telles que les Communautés européennes, l'Organisation de coopération et de développement économiques et la Banque mondiale. Cependant, les taux de change restent encore le seul moyen généralement disponible pour convertir en dollars le PNB exprimé en monnaie nationale.

Le *taux annuel moyen d'inflation* correspond au taux de croissance du déflateur implicite du PIB pour chacune des périodes indiquées. On obtient le déflateur du PIB en divisant, pour chaque année de la période considérée, la valeur du PIB en prix courants par la valeur du PIB en prix constants, les deux valeurs étant exprimées en monnaie nationale. On utilise ensuite la méthode des moindres carrés pour calculer le taux de croissance du déflateur du PIB pendant la période. Cette méthode, comme toutes les méthodes de mesure de l'inflation, a des défauts. Elle est cependant utile dans certains cas parce qu'elle repose sur le déflateur le plus complet, qui indique les mouvements annuels des prix pour tous les biens et services produits par un pays.

Angola		Bulgarie		Albanie		Mongolie		Namibie		
1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	1965	1987	
5	9	8	9	2	3	1	2	1	1	Population (millions d'habitants)
13	26	46	68	32	35	42	51	28	54	Population urbaine (pourcentage du total)
35	45	69	72	66	72	57	64	45	56	Espérance de vie à la naissance (années)
49	47	15	13	35	27	42	39	46	45	Taux brut de natalité (pour mille habitants)
29	20	8	12	9	6	12	8	22	13	Taux brut de mortalité (pour mille habitants)
13.150	17.780	600	280	2.100	..	710	100	Nombre d'habitants par médecin
6,4	6,4	2,1	1,9	5,3	3,3	5,8	5,4	6,1	6,1	Indice synthétique de fécondité
										Mortalité infantile pour 1.000 naissances vivantes
193	137	31	15	87	39	90	45	146	106	Nouveau-nés ayant un faible poids à la naissance (%)
..	17	7	..	10	Apport journalier de calories par habitant
1.897	2.716	3.452	3.642	2.389	2.713	2.597	2.847	1.904	1.824	Indice de production alimentaire (1979-81 = 100)
126	87	78	104	85	95	138	101	114	88	Enseignement primaire (filles)
26	..	102	102	87	93	97	103	Enseignement primaire (total)
39	93	103	103	92	96	98	102	Superficie (km ²)
..	1.247	..	111	..	29	..	1.565	..	1.824	Projection de la population en l'an 2000 (millions)
..	13	..	9	..	4	..	3	..	2	

L'espérance de vie à la naissance indique le nombre d'années que vivrait un nouveau-né si les tendances de la mortalité observées pour l'ensemble de la population au moment de sa naissance restaient inchangées tout au long de son existence. Fournies par la Division de la population des Nations Unies, ces données sont complétées par des estimations de la Banque mondiale.

Les chiffres récapitulatifs relatifs au PNB par habitant et à l'espérance de vie à la naissance qui figurent dans ce tableau sont pondérés par la population. Les chiffres récapitulatifs relatifs au taux moyen d'inflation annuelle sont pondérés par la part de PIB du pays en 1980 exprimée en dollars courants.

Tableaux 2 et 3. Croissance et structure de la production

La plupart des définitions employées sont celles du *Système de comptabilité nationale* (SCN) des Nations Unies, série F, No 2, révision 3. Les estimations émanent de sources nationales; elles parviennent parfois à la Banque mondiale par le biais d'autres organismes internationaux, mais sont le plus souvent recueillies lors de missions par les services de la Banque.

Les services de la Banque mondiale vérifient la qualité des données des comptes nationaux et, dans certains cas, au moyen de missions ou d'assistance technique, aident à ajuster les séries nationales. En raison des moyens limités des services de statistiques, il n'est pas toujours possible de parvenir à des données strictement comparables, surtout lorsqu'il s'agit d'activités économiques difficiles à mesurer, telles que celles du secteur non structuré et de l'agriculture de subsistance.

Le PIB mesure la production finale totale de biens et de services de l'économie nationale, c'est-à-dire produits par les résidents et les non-résidents, quelle que soit la part respective des premiers et des seconds. Il n'est pas tenu compte de l'amortissement. Le SCN considère que le PIB par branche d'activité d'origine est exprimé aux prix départ usine, mais beaucoup de pays continuent de l'exprimer au coût des facteurs, qui diffère des prix départ usine du fait de l'application de certaines taxes sur les marchandises au niveau sectoriel. Dans l'ensemble, le PIB aux prix départ usine est égal au PIB aux prix d'acquisition, diminué des droits d'importation. Dans certains secteurs comme l'agriculture, les valeurs exprimées aux

prix à la production différent des valeurs aux prix d'acquisition en raison des impôts indirects diminués des subventions et du fait que les prix d'acquisition comprennent, au moins théoriquement, les coûts des services et les frais de transport au niveau des détaillants et des grossistes. Il est difficile de comparer les estimations au plan international car, dans la pratique, les pays recourent à différentes pratiques dans l'utilisation des systèmes d'évaluation pour exprimer la valeur ajoutée par secteur de production. A titre de solution partielle, les estimations du PIB sont exprimées aux prix d'acquisition si les composantes du PIB sont calculées sur cette base, et ces cas sont signalés par une note de renvoi. Toutefois, pour quelques pays, dans les Tableaux 2 et 3, le PIB aux prix d'acquisition a été remplacé par le PIB au coût des facteurs. Notons que, dans les éditions du Rapport antérieures à 1986, le *PIB aux prix à la production* et le *PIB aux prix d'acquisition* étaient, respectivement, appelés *PIB au coût des facteurs* et *PIB aux prix du marché*.

Pour obtenir le PIB en dollars, on convertit le PIB en monnaie nationale en utilisant les taux de change officiels pour l'année en question. Pour les quelques pays dont le taux de change officiel ne correspond pas tout à fait au taux effectivement utilisé pour les transactions de change, on a employé un autre facteur de conversion (comme expliqué dans les *Tableaux économiques par pays*). Notons que ce tableau n'utilise pas de moyenne sur trois ans comme celle qui sert à estimer le PNB par habitant dans le Tableau 1.

L'*agriculture* recouvre, outre les activités agricoles proprement dites, la foresterie, la chasse et la pêche. Dans les pays en développement où l'agriculture de subsistance joue un rôle important, une grande partie de la production agricole ne fait pas l'objet d'échanges ou d'échanges monétaires. Cela rend plus difficile une estimation de la part de l'agriculture dans le PIB et réduit la fiabilité et la comparabilité des chiffres en question. L'*industrie* comprend la valeur ajoutée de l'industrie minière, le *secteur manufacturier* (qui constitue également un sous-groupe), les travaux publics et le bâtiment, l'électricité, l'eau et le gaz. La rubrique *services, etc.*, recouvre la valeur ajoutée de toutes les autres branches d'activité économique, y compris les commissions bancaires imputées et les droits d'importation, ainsi que les éventuelles irrégularités statistiques signalées par les organismes nationaux.

Les taux de croissance du Tableau 2 sont calculés au moyen de séries en monnaie nationale partiel-

lement transformées en valeurs de 1980, comme on l'a expliqué plus haut. La part de chaque secteur dans le PIB (Tableau 3) est déterminée au moyen de séries en prix courants.

Pour obtenir les *chiffres récapitulatifs* relatifs à chaque indicateur du Tableau 2, on calcule les valeurs partiellement transformées en dollars constants de 1980 dans chaque pays pour chaque année de la période considérée; les valeurs sont souvent agrégées, année par année, pour l'ensemble des pays concernés; et on calcule les taux de croissance par la méthode des moindres carrés. Les parts moyennes en pourcentage des divers secteurs indiquées au Tableau 3 sont calculées au moyen des totaux par groupe du PIB sectoriel, en dollars courants.

Tableau 4. Agriculture et alimentation

Les données de base relatives à la *valeur ajoutée dans l'agriculture* sont tirées des séries de comptes nationaux en monnaie nationale de la Banque mondiale et exprimées en prix courants. On convertit en dollars la valeur ajoutée en prix courants en monnaie nationale selon la méthode de conversion par année décrite dans les notes techniques relatives aux Tableaux 2 et 3.

Les chiffres relatifs au reste du tableau proviennent de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

Les *importations de céréales* sont mesurées en équivalents céréales et comprennent par définition toutes les céréales incluses dans les groupes 041-046 de la *Classification type pour le commerce international (CTCI)*, révision 2. L'*aide alimentaire en céréales* couvre le froment et la farine, le boulghour, le riz, les céréales secondaires et l'élément céréales des aliments composés. Les chiffres ne sont pas directement comparables car, pour les importations de céréales, on se fonde sur l'année civile, alors que, pour l'aide alimentaire en céréales, on se fonde sur des données concernant la campagne agricole et sur des chiffres provenant des pays donateurs et des organisations internationales, notamment du Conseil international du blé et du Programme alimentaire mondial. De plus, les informations sur l'aide alimentaire émanant des pays donateurs peuvent ne pas correspondre à ce que les bénéficiaires ont effectivement perçu durant une période donnée, en raison de retards dans les transports et l'enregistrement, ou parce qu'elles ne sont pas toujours communiquées à la FAO ou aux autres organisations internationales concernées. Les premiers chiffres dont on dispose pour

l'aide alimentaire sont ceux de 1974. La période de référence pour l'aide alimentaire est la campagne annuelle, qui va de juillet à juin.

La *consommation d'engrais* mesure la quantité d'éléments nutritifs utilisée par rapport à la superficie des terres arables. Les engrais comprennent le phosphate d'azote, qui recouvre lui-même les phosphates naturels et les engrais potassiques. Les terres arables sont définies comme les terres sous cultures temporaires (les terrains où l'on pratique la double récolte sont comptés une seule fois), les prairies temporaires utilisées comme pâturages ou pour le foin, les terres en cultures maraîchères et potagères, et les terres provisoirement en friche ou en jachère, ainsi que les terres en cultures permanentes. La période de référence pour la consommation d'engrais est la campagne annuelle, qui va de juillet à juin.

L'*indice de la production alimentaire par habitant* exprime la quantité moyenne de denrées alimentaires produite par habitant et par an pendant la période 1985-87 par rapport à la période 1979-81. Cet indice s'obtient en divisant la production alimentaire par le nombre d'habitants. Par *production alimentaire*, on entend les céréales, les tubercules amylicés, la canne à sucre, la betterave sucrière, les légumineuses, les huiles alimentaires, les noix, les fruits, les légumes, le bétail et les produits de l'élevage. La production alimentaire est exprimée nette des aliments pour le bétail, des semences utilisées dans l'agriculture et des pertes subies en cours de traitement et de distribution.

Les *chiffres récapitulatifs* concernant la consommation d'engrais sont pondérés par la superficie des terres arables; les *chiffres récapitulatifs* concernant la production alimentaire par habitant sont pondérés par la population.

Tableau 5. Energie commerciale

Les données relatives à l'énergie proviennent des Nations Unies. Elles portent sur les formes commerciales d'énergie primaire : pétrole et liquides de gaz naturel, gaz naturel, combustibles solides (charbon, lignite, etc.) et électricité primaire (nucléaire, géothermique et hydroélectrique), tous les chiffres étant convertis en équivalents pétrole. Les chiffres sur la consommation de carburants liquides comprennent les dérivés du pétrole qui ont servi à des usages non énergétiques. Pour convertir l'électricité primaire en équivalents pétrole, on suppose un rendement thermique théorique de 34 %. La consommation de bois de feu, d'excréments séchés d'animaux et

autres combustibles traditionnels, bien qu'importante dans certains pays en développement, n'est pas prise en considération faute de données chiffrées fiables et complètes.

Les *importations d'énergie* désignent la valeur en dollars des importations d'énergie — section 3 de la *CTCI*, révision 1 — en pourcentage des recettes d'exportation de marchandises.

Les données relatives aux importations d'énergie ne permettent pas de distinguer entre les importations de pétrole comme carburant, d'une part, et pour l'industrie pétrochimique, d'autre part. Il se peut donc que ces pourcentages surestiment le degré de dépendance des pays à l'égard de l'énergie importée.

Pour calculer les *chiffres récapitulatifs* relatifs à la production et à la consommation d'énergie, on fait la somme des volumes respectifs pour chacune des années des périodes considérées, puis on calcule les taux de croissance par la méthode des moindres carrés. Les *chiffres récapitulatifs* relatifs à la consommation d'énergie par habitant sont pondérés par la population pour les années considérées.

Les *chiffres récapitulatifs* relatifs aux importations d'énergie en pourcentage des exportations de marchandises sont calculés au moyen des totaux par groupe des importations d'énergie et des exportations de marchandises, en dollars courants.

Tableau 6. Structure du secteur manufacturier

Les données de base de la *valeur ajoutée du secteur manufacturier* sont tirées des séries des comptes nationaux en monnaie nationale de la Banque mondiale et exprimées en prix courants. Les chiffres exprimés sont les valeurs en dollars après conversion des chiffres en monnaie nationale sur la base des taux de change officiels par année. Dans les quelques cas où le taux de change officiel ne correspond pas au taux effectif auquel se font les transactions en devises, on emploie un autre facteur de conversion.

Les données sur la *répartition de la valeur ajoutée* entre les industries manufacturières émanent de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) et sont exprimées en monnaie nationale en prix courants.

Les industries manufacturières sont regroupées d'après la *Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI) des Nations Unies. Alimentation et agriculture* correspond à la catégorie 31 de la *CITI; textiles et*

habillement, à la catégorie 32; *machines et matériel de transport*, aux classes 382 à 384; et *produits chimiques*, aux classes 351 et 352. La rubrique «*autres*» comprend : industrie du bois et fabrication d'ouvrages en bois (catégorie 33); fabrication de papier et d'articles en papier (catégorie 34); raffineries de pétrole (classes 353-56); fabrication de produits minéraux non métalliques et industrie métallique de base (catégories 36 et 37); fabrication d'ouvrages en métaux et fabrication de matériel médico-chirurgical (classes 381 et 385) et autres industries manufacturières (classe 390). La rubrique «*autres*» englobe également les textiles, les machines ou les produits chimiques si l'on ne dispose d'aucunes données sur ces branches.

Les *chiffres récapitulatifs* indiqués pour la valeur ajoutée du secteur manufacturier sont des totaux calculés selon la méthode des agrégats mentionnée au début de ces notes techniques.

Tableau 7. Revenus et production du secteur manufacturier

Ce tableau contient quatre indicateurs : deux relatifs aux revenus réels par employé, un à la part de la main-d'oeuvre dans la valeur ajoutée totale et un autre à la productivité de la main-d'oeuvre dans le secteur manufacturier. Ces indicateurs reposent sur des données émanant de l'ONUDI, tandis que les déflateurs utilisés ici proviennent d'autres sources, comme on l'explique ci-dessous.

Les *revenus par employé*, donnés en prix constants, s'obtiennent en corrigeant les revenus nominaux par employé au moyen de l'indice des prix à la consommation (IPC) du pays considéré, tiré des *Statistiques financières internationales (SFI)* du FMI. Les *revenus totaux en pourcentage de la valeur ajoutée* s'obtiennent en divisant le montant total des revenus des employés par la valeur ajoutée en prix courants, ce qui montre la part de la main-d'oeuvre dans la formation de revenu du secteur manufacturier. La *production brute par employé* est en prix constants et présentée sous la forme d'un indice général de productivité de la main-d'oeuvre du secteur manufacturier avec 1980 comme année de base. Pour obtenir cet indicateur, on ajuste les données de l'ONUDI sur la *production brute par employé* en prix courants au moyen de déflateurs implicites, tirés des dossiers de la Banque mondiale sur les comptes nationaux, pour la valeur ajoutée du secteur industriel ou manufacturier.

Pour assurer une meilleure comparabilité entre pays, l'ONUDI a, autant que possible, restreint

son champ de données aux établissements de cinq employés et plus.

Les définitions et concepts employés sont conformes aux *Recommandations internationales concernant les statistiques industrielles*, publiées par les Nations Unies. Les *revenus* (salaires et traitements) englobent toutes les rémunérations versées aux employés par l'employeur en cours d'année, à savoir : a) tous les paiements en espèces des heures normales et supplémentaires, les primes et les indemnités cherté de vie; b) les salaires et traitements correspondant aux congés annuels et aux congés de maladie; c) les impôts et cotisations d'assurance sociale et autres, payables par l'employé et déduits par l'employeur; et d) les paiements en nature.

Les estimations de *production brute* reposent sur les quantités de biens produits ou expédiés. Au niveau des biens produits, ces chiffres recouvrent : a) la valeur de tous les produits de l'établissement; b) la valeur des services industriels rendus à des tiers; c) la valeur des biens expédiés dans le même état où ils avaient été reçus; d) les ventes d'électricité; et e) la variation nette de la valeur des travaux en cours entre le début et la fin de la période considérée. Au niveau des biens expédiés, les chiffres comprennent en outre la variation nette de la valeur des stocks de produits finis entre le début et la fin de la période considérée. La *valeur ajoutée* se définit comme étant la valeur courante de la production brute moins le coût courant : a) des matériaux, combustibles et autres fournitures consommées; b) des travaux effectués sous contrat ou en commandite par des tiers; c) des travaux de réparation et d'entretien effectués par des tiers; et d) des biens expédiés dans le même état où ils avaient été reçus.

Dans ce tableau, le terme *employé* recouvre deux catégories définies par l'ONU, à savoir les *employés permanents* et les *personnes employées*. Sont compris dans ces deux groupes les employés permanents, les propriétaires actifs, les associés actifs et les aides familiaux non rémunérés; les personnes travaillant à domicile sont exclues. Les chiffres portent sur le nombre moyen d'employés en cours d'année.

Tableaux 8 et 9. Croissance de la consommation et de l'investissement; structure de la demande

Le PIB est défini dans la note relative au Tableau 2 mais est exprimé, dans ces deux tableaux, aux prix d'acquisition.

La *consommation des administrations publiques*

comprend toutes les dépenses courantes consacrées aux achats de biens et de services des administrations à tous les niveaux. Les dépenses d'équipement au titre de la défense et de la sécurité nationales sont considérées comme des dépenses de consommation.

La *consommation du secteur privé, etc.*, représente la valeur, aux prix du marché, de tous les biens et services achetés ou reçus sous forme de revenus en nature par les ménages et les établissements à but non lucratif. Elle fait abstraction des achats de logements, mais inclut le loyer imputé des logements occupés par leur propriétaire (voir le Tableau 10 pour plus de détails). En pratique, cet indicateur tient compte de tous les écarts statistiques correspondant à l'emploi des ressources. En prix constants, cela veut dire qu'il comprend également l'écart résultant de la transformation partielle des valeurs.

L'*investissement intérieur brut* comprend les dépenses consacrées à l'accroissement du capital fixe de l'économie, majorées des variations nettes de la valeur des stocks.

L'*épargne intérieure brute* est le produit intérieur brut moins la consommation totale.

Les *exportations de biens et de services non facteurs* représentent la valeur de tous les biens et services non facteurs fournis au reste du monde : marchandises, fret, assurances, voyages et autres services non facteurs. La valeur des services facteurs (tels que le revenu des investissements, les intérêts et le revenu du travail) en est exclue.

Le *solde de ressources* est la différence entre les exportations et les importations de biens et de services non facteurs.

Les indicateurs du Tableau 8 sont calculés à partir de séries en monnaies nationales constantes partiellement transformées en valeurs de 1980 (voir plus haut). Le Tableau 9 fait appel aux séries de comptes nationaux en monnaies nationales courantes. Les taux de croissance du Tableau 8 sont calculés sur la base de séries en prix constants de 1980, et les parts du PIB du Tableau 9 à partir de séries en prix courants.

Les *chiffres récapitulatifs* sont calculés par la méthode décrite dans les notes relatives aux Tableaux 2 et 3.

Tableau 10. Structure de la consommation

Les chiffres de consommation en pourcentage des dépenses totales de consommation des ménages sont calculés à partir des composantes du PIB définies par le SCN (dépenses aux prix du marché intérieur) et correspondent souvent aux données

recueillies dans le cadre des phases quatre (1980) et cinq (1985) du Projet de comparaison internationale (PCI). Pour les pays non compris dans le PCI, le tableau contient, le cas échéant, des estimations moins détaillées sur les comptes nationaux. Le but recherché est de présenter un tableau général de la structure de la consommation. Les données portent sur 83 pays (cinq de plus que l'édition de l'an dernier, y compris des estimations des services de la Banque pour la Chine) et correspondent à des estimations concernant le plus souvent une année située dans la période 1980-85. Lorsqu'elles se rapportent à une période antérieure, elles sont indiquées en italique. Dans ce tableau, le terme *consommation* vise la consommation privée, non gouvernementale, telle qu'elle est définie dans le SCN et dans les notes relatives aux Tableaux 2, 4 et 9, à cela près que l'éducation et les soins médicaux recouvrent des dépenses aussi bien publiques que privées. Ce concept de «consommation améliorée» selon le PCI indique qui utilise plutôt que qui paie les biens consommés, et favorise les comparaisons au plan international dans la mesure où il est moins sensible aux différences nationales en ce qui concerne le financement des services de santé et d'éducation.

La rubrique *alimentation* comprend une importante composante, les *céréales et tubercules*, qui recouvre les principaux aliments de base : le riz, la farine, le pain, toutes les autres céréales et préparations à base de céréales, les pommes de terre, les ignames et autres tubercules. Pour les pays de l'OCDE à revenu élevé, les tubercules en sont exclus. La rubrique *loyers bruts, combustibles et électricité* comprend les loyers réels et théoriques, les frais de réparation et d'entretien, ainsi que la composante *combustibles et électricité* (pour le chauffage, l'éclairage, la cuisine, la climatisation, etc.). Il est à noter que cette dernière catégorie ne comprend pas l'énergie servant aux transports (qui représente rarement plus de 1 % de la consommation totale dans les pays à revenu faible à intermédiaire). Comme on l'a vu, *soins médicaux et éducation* comprennent les dépenses de consommation tant publiques que privées. Les *transports et communications* englobent également l'achat d'*automobiles*, qui font l'objet d'une colonne séparée. La rubrique *autres biens de consommation* regroupe les boissons et le tabac, les biens ménagers non durables et les services ménagers, les services de loisirs et les services fournis par les hôtels et restaurants. Elle inclut également les *autres biens de consommation durables*, qui font l'objet d'une colonne séparée et qui comprennent les appareils

ménagers, le mobilier, les revêtements de sol, le matériel de loisirs, les montres et les bijoux.

L'un des points faibles de la comptabilité nationale des pays à revenu faible à intermédiaire concerne l'estimation de la structure de la consommation, qui est faite à partir d'enquêtes sur les dépenses des ménages et autres techniques de sondage similaires et est sujette à toutes les distorsions inhérentes au cadre ou à la population que l'on prend comme échantillon. Certains pays, par exemple, limitent les enquêtes aux seules zones urbaines ou, de façon encore plus étroite, à la capitale, ce qui tend à sous-estimer la part de l'alimentation et à surestimer celle des transports et communications, des loyers bruts et autres biens de consommation (y compris les repas pris en dehors du domicile) dans des proportions excessives. Le contrôle des prix alimentaires et la prise en compte insuffisante des activités de subsistance dans la comptabilité nationale contribuent également à réduire le pourcentage attribué à l'alimentation.

Tableau 11. Dépenses de l'administration centrale

Les données sur les finances de l'administration centrale figurant dans les Tableaux 11 et 12 proviennent du *Government Finance Statistics Yearbook, 1988*, publié par le Fonds monétaire international, et des dossiers du FMI. Pour représenter les comptes de chaque pays, on a utilisé le système de définitions et classifications communes figurant dans le *Manuel de statistiques de finances publiques* du FMI (édition de 1986).

Pour des explications complètes et pertinentes sur les concepts, définitions et origines des données, le lecteur est prié de se reporter à ces documents du FMI. Les commentaires ci-après visent principalement à situer ces données dans le cadre général de l'ensemble des indicateurs présentés dans cette édition du Rapport.

La part des dépenses et des recettes totales par catégorie est calculée à partir de séries en monnaie nationale. Comme la couverture des données peut varier, les divers postes de dépenses et de recettes ordinaires de l'administration centrale figurant dans ces tableaux ne sont pas tous rigoureusement comparables d'un pays à l'autre.

En outre, le manque de statistiques et de données sur les administrations des Etats, provinces et collectivités locales oblige à utiliser des données portant sur l'administration centrale. De ce fait, la présentation statistique de la répartition des ressources entre diverses catégories est sujette à certaines distorsions et les chiffres risquent d'être

sous-estimés, notamment pour les pays dont les administrations locales jouissent d'une autonomie considérable et sont responsables d'un grand nombre de services économiques et sociaux. Par ailleurs, la notion d'*administration centrale* peut recouvrir deux types de comptabilité nationale : une comptabilité *consolidée* et une comptabilité *budgétaire*. Dans la plupart des pays, les données financières de l'administration centrale ont été consolidées dans un compte global; dans d'autres, seuls les comptes budgétaires de l'administration centrale sont disponibles. Comme ces comptes budgétaires n'englobent pas tous les services de l'administration centrale, ils donnent une idée incomplète des activités de celle-ci. On signale dans des notes de renvoi les pays dont les données portent sur les comptes budgétaires.

Il y a lieu de souligner que les données présentées, surtout celles qui portent sur l'éducation et la santé, ne sont pas comparables d'un pays à l'autre pour ces raisons et pour d'autres. Dans de nombreux pays, le secteur privé joue un rôle important dans les domaines de la santé et de l'éducation; dans d'autres, les services publics absorbent la majeure partie des dépenses, mais ils sont parfois financés par des niveaux inférieurs de l'administration. Il faut donc être prudent lorsqu'on utilise les données à des fins de comparaison entre pays.

Les dépenses de l'administration centrale recouvrent les dépenses effectuées par tous les ministères, directions, établissements et autres organes qui sont des services ou des moyens d'action du pouvoir central du pays. Elles recouvrent les dépenses de fonctionnement et d'équipement.

La rubrique *défense* englobe toutes les dépenses consacrées par le ministère de la défense, ou d'autres ministères, aux forces armées, y compris l'achat de matériel et de fournitures militaires, les travaux publics, et les opérations de recrutement et de formation. Entrent également dans cette catégorie des éléments étroitement liés à la défense, tels que les dépenses consacrées aux programmes d'aide militaire.

La rubrique *éducation* comprend les dépenses pour la construction, la gestion, l'inspection et le fonctionnement d'écoles maternelles et primaires, d'établissements secondaires, d'universités et d'instituts d'enseignement supérieur, ainsi que d'établissements de formation technique, professionnelle et autres. Elle comprend également les dépenses consacrées à l'administration générale et à la réglementation du système éducatif, aux travaux de recherche sur ses objectifs, son organisa-

tion, son administration et ses méthodes, et à des services connexes comme le ramassage scolaire, la cantine et les services médicaux et dentaires fournis dans les écoles. *Notons* que le Tableau 10 mesure différemment les dépenses, aussi bien privées que publiques, consacrées à l'éducation dans la consommation des ménages.

La rubrique *santé* englobe les dépenses publiques concernant les hôpitaux, les maternités et les centres de soins dentaires et les dispensaires dont les fonctions sont essentiellement médicales; les programmes nationaux de santé et d'assurance-maladie; et les services de planning familial et de médecine préventive. *Notons* que le Tableau 10 donne une image plus complète des dépenses, aussi bien privées que publiques, consacrées aux soins médicaux dans la consommation des ménages.

La rubrique *habitat et équipements collectifs, sécurité sociale et aide sociale* recouvre les dépenses publiques consacrées au logement, par exemple, aux programmes de logements sociaux, aux activités de construction de logements et d'assainissement des bidonvilles, au développement communautaire et aux services sanitaires. Elle recouvre également les dépenses publiques consacrées au versement d'allocations aux malades et aux personnes temporairement handicapées qui ne peuvent plus gagner leur vie, aux personnes âgées, aux invalides et aux chômeurs, d'allocations familiales et d'indemnités de maternité et pour enfants à charge. Elle comprend enfin le coût des services d'aide sociale (soins aux personnes âgées, aux invalides et aux enfants). De nombreuses dépenses consacrées à la défense de l'environnement, notamment aux mesures anti-pollution, à l'alimentation en eau, à l'assainissement et à l'enlèvement des ordures ménagères, sont incluses indistinctement dans cette catégorie.

La rubrique *services économiques* représente les dépenses publiques associées à la réglementation, au soutien et au fonctionnement efficace des affaires; au développement économique; au redressement des déséquilibres régionaux; et à la création d'emplois. Elle comprend aussi les dépenses consacrées à la recherche, à la promotion commerciale, aux enquêtes géologiques, ainsi qu'à l'inspection et à la réglementation de branches d'activité données.

La rubrique *divers* comprend les dépenses qui ne figurent pas ailleurs; pour quelques pays, elle comprend aussi les montants qui n'ont pas pu être imputés à d'autres postes (ou d'ajustements découlant d'entrées sur les comptes de trésorerie).

Le *total des dépenses* (en pourcentage du PNB) est défini avec plus de précision que la mesure de la consommation générale des administrations publiques (en pourcentage du PIB) donnée au Tableau 9, car il exclut les dépenses de consommation des administrations régionales ou locales. En même temps, les dépenses de l'administration centrale sont définies plus largement car elles englobent l'investissement intérieur brut et les paiements de transfert de l'administration publique.

L'*excédent/déficit global* désigne la différence entre, d'une part, les recettes de fonctionnement et d'investissement plus les dons reçus et, d'autre part, les dépenses totales moins les prêts, déduction faite des remboursements.

Les *chiffres récapitulatifs* concernant les dépenses de l'administration centrale sont calculés à partir des totaux de groupes pour les postes de dépenses et les dépenses de l'administration centrale en dollars courants. Les chiffres récapitulatifs concernant les dépenses totales en pourcentage du PNB et l'excédent/déficit global en pourcentage du PNB sont calculés à partir des totaux de groupes pour les dépenses totales ci-dessus et de l'excédent/déficit global en dollars courants et du PNB en dollars courants, respectivement. Comme on ne dispose pas, pour plus de la moitié des pays, de chiffres du PNB pondérés pour 1987, les chiffres récapitulatifs des Tableaux 11 et 12 sont fondés sur les données de 1986.

Tableau 12. Recettes ordinaires de l'administration centrale

La note relative au Tableau 11 explique d'où sont tirées les statistiques et dans quelle mesure elles sont comparables. Les recettes ordinaires par origine sont exprimées en pourcentage des recettes ordinaires totales, qui représentent la somme des recettes fiscales et des recettes non fiscales, et qui sont calculées en monnaie nationale.

Les *recettes fiscales* sont l'ensemble des recettes de l'Etat provenant de redevances obligatoires sans contrepartie et non remboursables perçues à des fins publiques. Elles comprennent l'intérêt sur les arriérés d'impôt et les pénalités perçues pour non-paiement ou paiement tardif des impôts et sont nettes des remboursements ou autres opérations correctives. Les *impôts sur le revenu*, les *benefices* et les *plus-values* sont les impôts prélevés sur le revenu net réel ou présumé des particuliers, sur les bénéfices des entreprises et sur les plus-values, qu'elles aient été réalisées sur la vente de biens

fonciers, mobiliers ou autres. Les *cotisations de sécurité sociale* comprennent les cotisations des employeurs et des employés à la sécurité sociale, ainsi que celles des travailleurs indépendants et des chômeurs. Les *taxes intérieures sur les biens et services* comprennent les taxes générales sur les ventes, le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée, et les droits de consommation frappant certains produits et services, les taxes sur l'utilisation de biens ou propriétés et les bénéfices des monopoles fiscaux. Les *taxes sur les échanges et transactions internationaux* comprennent les droits d'entrée et de sortie, les bénéfices des entreprises ayant le monopole des importations et exportations, les gains sur les opérations de change et les taxes de change. Les *autres taxes* englobent les impôts payés par les employeurs sur les salaires ou le personnel, l'impôt sur la fortune et les autres taxes non imputables à d'autres catégories. Elles peuvent également comprendre des valeurs négatives correspondant à des ajustements, comme, par exemple, dans le cas d'impôts qui sont perçus pour le compte d'autorités régionales ou locales mais qui ne sont pas rattachables à une catégorie fiscale déterminée.

Les *recettes non fiscales* regroupent les recettes qui ne proviennent pas des redevances obligatoires non remboursables perçues à des fins publiques, telles que charges administratives ou revenus provenant des entreprises publiques. Elles ne comprennent pas le montant des dons et des emprunts, les fonds provenant du remboursement de prêts accordés par l'Etat, les engagements, ni le produit de la vente d'immobilisations.

Les *chiffres récapitulatifs* concernant les postes de recettes ordinaires sont calculés à partir des totaux des postes de recettes par groupes et des recettes ordinaires totales en dollars courants; les chiffres récapitulatifs concernant les recettes ordinaires en pourcentage du PNB sont calculés à partir des totaux par groupes des recettes ordinaires totales et du PNB en dollars courants. Etant donné qu'on ne dispose pas de données de 1987 pour plus de la moitié des pays, des données de 1986 pondérées sont utilisées pour les chiffres récapitulatifs des Tableaux 11 et 12.

Tableau 13. Monnaie et taux d'intérêt

Les données relatives aux avoirs monétaires reposent sur des informations émanant des *Statistiques financières internationales (SFI)* du FMI. Les *avoirs monétaires au sens large* englobent les engagements monétaires et quasi monétaires des institutions

financières d'un pays à l'égard de résidents autres que l'administration centrale. Pour la plupart des pays, les avoirs monétaires recouvrent la *monnaie* (ligne 34 des *SFI*), plus la *quasi-monnaie* (ligne 35 des *SFI*). La *monnaie* englobe les moyens de paiement d'un pays, à savoir la monnaie fiduciaire hors banques et les dépôts à vue. La *quasi-monnaie* englobe les dépôts à terme et d'épargne, ainsi que les comptes bancaires assimilés que l'émetteur est prêt à échanger contre de la monnaie. Chaque fois que des institutions financières non monétaires sont de gros émetteurs d'engagements quasi monétaires, les chiffres des avoirs monétaires comprennent également ces engagements.

Le taux de croissance des avoirs monétaires est calculé à partir des chiffres de fin d'année, tandis que le ratio des avoirs monétaires au PIB repose sur la moyenne des chiffres de fin d'année pour l'année considérée et l'année précédente.

Les *taux d'intérêt nominaux des banques* sont également tirés des *SFI*. Ils représentent les taux versés par les banques commerciales ou assimilées aux détenteurs de leurs engagements quasi monétaires (taux créditeurs), et ceux perçus par les banques sur les prêts consentis à leurs principaux clients (taux prêteurs). Toutefois, le degré de comparabilité de ces taux entre pays est réduit, en partie parce que les définitions et les champs d'application diffèrent mais aussi parce que, d'un pays à l'autre, les banques n'ont pas la même latitude pour ajuster leurs taux d'intérêt en fonction des conditions du marché.

Les taux d'intérêt (et les taux de croissance des avoirs monétaires) sont exprimés en valeurs nominales, et les écarts entre pays résultent donc, pour une bonne part, de différences au niveau de l'inflation. Pour plus de commodité, on a inclus dans ce tableau l'indicateur sur le taux d'inflation récent figurant au Tableau 1.

Tableau 14. Croissance du commerce de marchandises

Les statistiques relatives au commerce de marchandises (Tableaux 14 à 17) proviennent principalement du système de données des Nations Unies sur le commerce, qui se conforme à l'*Annuaire statistique du commerce international* de l'ONU pour ses informations, ce qui veut dire que celles-ci reposent sur les statistiques douanières des pays. Cependant, les statistiques plus récentes proviennent souvent de sources secondaires, et notamment du FMI (elles sont signalées par une note). On fait également état d'estimations de la

Banque mondiale. Les sources d'information secondaires et les estimations de la Banque mondiale se fondent sur les rapports globaux qui sont disponibles avant les rapports détaillés soumis aux Nations Unies. Dans quelques cas, elles permettent d'ajuster les statistiques en y incluant d'importants éléments du commerce extérieur d'un pays qui ne sont pas soumis à des formalités douanières. Ces cas sont signalés dans les notes accompagnant les *Tableaux économiques par pays*. Les valeurs indiquées dans ces tableaux sont exprimées en dollars courants.

La rubrique *exportations et importations de marchandises* recouvre, à quelques exceptions près, tous les mouvements internationaux de marchandises franchissant des frontières douanières. Les exportations s'entendent f.o.b. (franco à bord) et les importations c.a.f. (coût, assurance, fret), sauf exceptions précisées dans les sources indiquées ci-dessus. Ces valeurs sont exprimées en dollars courants. Elles ne comprennent pas les échanges de services.

Les *taux de croissance des exportations et des importations de marchandises*, donnés en termes constants, sont calculés au moyen d'indices des volumes des exportations et des importations. Ces indices découlent de l'indice de la valeur des exportations et des importations, corrigé par l'indice des prix correspondant. Pour calculer ces indices des volumes, la Banque se sert de ses propres indices des prix, qui reposent sur les cours internationaux des produits primaires et les indices de la valeur unitaire des biens manufacturés. Ces indices des prix sont indiqués par pays et par grands groupes de produits. Cela permet d'harmoniser les chiffres concernant un groupe de pays et ceux concernant des pays donnés. Cette harmonisation progressera à mesure que la Banque mondiale continuera d'améliorer ses indices des prix des produits échangés pour un nombre croissant de pays. Il se peut que ces taux de croissance diffèrent de ceux qui découlent des évaluations nationales, car il arrive que les indices nationaux des prix reposent sur des années de base et sur des méthodes de pondération différentes de celles utilisées par la Banque mondiale.

Les *termes de l'échange* (ou termes de l'échange nets) comparent le mouvement relatif des prix à l'exportation et des prix à l'importation. Calculé sous forme de rapport entre prix moyen des exportations et prix moyen des importations, cet indicateur montre l'évolution, par rapport à une année de référence, du niveau des prix à l'exportation en pourcentage du niveau des prix à l'im-

portation. On présente l'indice des termes de l'échange pour 1985 et 1987 (année de référence 1980 = 100). Les indices de prix proviennent des sources mentionnées ci-dessus à propos des taux de croissance des exportations et importations.

Pour calculer les *chiffres récapitulatifs* des taux de croissance, on fait la somme des séries de prix en dollars constants de 1980 pour chaque année, puis on applique la méthode des moindres carrés pour obtenir les taux de croissance pendant les périodes indiquées. *Notons*, là encore, qu'ils ne comprennent pas les échanges de services.

Tableaux 15 et 16. Structure du commerce de marchandises

Les parts des échanges présentées dans ces tableaux ont été estimées à partir des valeurs des échanges (exprimées en dollars courants) provenant du système de données des Nations Unies sur le commerce et de l'*Annuaire statistique du commerce international* de l'ONU, complétées par d'autres sources d'information secondaires et par les estimations de la Banque mondiale, comme on l'a expliqué dans la note relative au Tableau 14.

Les *exportations et importations de marchandises* sont définies dans les notes techniques relatives au Tableau 14.

Les catégories d'exportations et d'importations sont celles de la *CTCI*, série M, No 34, révision 1. Les estimations provenant de sources secondaires suivent généralement cette même classification.

Dans le Tableau 16, l'expression *combustibles, minéraux et métaux* désigne les produits de la section 3 de la *CTCI* (combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes), des divisions 27 (engrais bruts et minéraux bruts), 28 (minerais métalliques) et 68 (métaux non ferreux). L'expression *autres produits primaires* désigne le contenu des sections 0, 1, 2 et 4 de la *CTCI* (produits alimentaires et animaux vivants, boissons et tabac, matières brutes non comestibles, huiles, graisses et cires) à l'exclusion des produits figurant aux divisions 27 et 28. La colonne *machines et matériel de transport* regroupe les biens figurant à la section 7 de la *CTCI*. La rubrique *autres biens manufacturés* représente les sections 5 à 9 de la *CTCI* à l'exclusion de la section 7 et de la division 68. La rubrique *textiles et habillement*, correspondant aux divisions 65 et 84 de la *CTCI* (textiles, fils et filés, tissus et habillement), représente une sous-catégorie d'*autres biens manufacturés*.

Dans le Tableau 15, les *produits alimentaires* correspondent aux sections 0, 1 et 4 et à la division 22

de la *CTCI* (produits alimentaires et animaux vivants, boissons, huiles et graisses, et graines oléagineuses et noix) à l'exclusion de la division 12 (tabac). La rubrique *combustibles* comprend les produits de la section 3 de la *CTCI* (combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes). Par *autres produits primaires*, on désigne le contenu de la section 2 de la *CTCI* (matières brutes, combustibles non compris), diminué du contenu de la division 22 (graines oléagineuses et noix) et majoré de celui des divisions 12 (tabac) et 68 (métaux non ferreux). La colonne *machines et matériel de transport* regroupe les marchandises de la section 7 de la *CTCI*. Enfin, la rubrique *autres biens manufacturés* correspond au résidu de la valeur totale des importations manufacturières, c'est-à-dire aux sections 5 à 9 de la *CTCI* à l'exclusion de la section 7 et de la division 68.

Les chiffres récapitulatifs figurant aux Tableaux 15 et 16 sont pondérés, respectivement, par les importations et les exportations totales de marchandises de chaque pays en dollars courants. (Voir la note relative au Tableau 14.)

Tableau 17. Origine et composition des importations de biens manufacturés des pays de l'OCDE

Les données de ce tableau proviennent des Nations Unies et ont été communiquées par les pays à revenu élevé de l'OCDE, à savoir par les pays membres de l'OCDE à l'exclusion de la Grèce, du Portugal et de la Turquie.

Ce tableau indique la valeur des *importations de biens manufacturés* des pays à revenu élevé de l'OCDE selon leur pays d'origine, et leur composition par grandes catégories de biens manufacturés.

Il remplace un tableau intitulé «Origine et destination des exportations de biens manufacturés» qui était fondé sur les exportations signalées par les différents pays. Comme de nombreux pays en développement avaient un retard de plusieurs années dans la notification de leurs chiffres, on utilisait des estimations fondées sur des sources diverses pour combler les lacunes. En attendant que ces estimations puissent être améliorées, on présentera ce tableau, qui repose sur des données actuelles et homogènes, mais moins complètes. Les importations de biens manufacturés des économies dominantes auprès des différents pays sont la meilleure indication dont on dispose de l'ordre de grandeur et de la composition de l'ensemble des exportations de biens manufacturés de ces pays vers toutes les destinations.

Les *biens manufacturés* sont les marchandises figurant aux sections 5 à 9 de la *CTCI*, révision 1 (produits chimiques et apparentés, biens manufacturés de base, articles manufacturés, machines et matériel de transport, et autres articles et biens manufacturés non classés ailleurs), à l'exclusion de la Division 68 (métaux non ferreux). Cette définition est un peu plus large que celle appliquée aux *exportateurs de biens manufacturés*.

Les grandes catégories de biens manufacturés indiquées sont définies de la façon suivante : textiles et habillement (*CTCI*, divisions 65 et 84); produits chimiques (*CTCI*, division 5); machines et appareils électriques (*CTCI*, division 72); matériel de transport (*CTCI*, division 73) et autres, définis comme biens résiduels.

Tableau 18. Balance des paiements et réserves

Les statistiques de ce tableau émanent principalement du FMI mais incluent également des estimations établies récemment par les services de la Banque mondiale avec, dans de rares cas, les ajustements auxquels la Banque a procédé dans la couverture ou la classification de ses données pour améliorer leur comparabilité au plan international. Les valeurs de ce tableau sont exprimées en dollars courants.

La *balance des opérations courantes après transferts publics* est la différence entre, d'une part, les exportations de biens et de services (facteurs et non facteurs) et les rentrées de transferts sans contrepartie (privés et publics) et, d'autre part, les importations de biens et de services et les transferts sans contrepartie vers le reste du monde.

La *balance des opérations courantes avant transferts publics* est le solde des opérations courantes dans lequel les transferts publics nets sans contrepartie sont assimilés à des mouvements de capitaux officiels. La différence entre ces deux indicateurs de la balance des paiements est constituée essentiellement par l'aide extérieure sous forme de dons, d'assistance technique et d'aide alimentaire, qui, pour la plupart des pays en développement, tend à rendre le déficit courant inférieur aux besoins de financement.

Les *envois nets de fonds des travailleurs à l'étranger* comprennent les transferts de revenu de migrants employés ou qui pensent être employés pendant plus d'un an dans leur nouveau lieu de résidence. Ces envois sont classés dans la catégorie des transferts privés sans contrepartie et sont inclus dans la balance des paiements courants, tandis que ceux effectués par des travailleurs séjournant moins

d'un an à l'étranger sont classés parmi les services en tant que revenus du travail. Cette distinction suit les règles admises au plan international, mais beaucoup de pays en développement classent les envois de fonds des travailleurs dans la catégorie du revenu des facteurs (et donc comme une composante du PNB). Puisque la Banque mondiale se conforme aux règles internationales pour sa définition du PNB, cela peut donner lieu à des différences avec les pratiques suivies au plan national.

L'*investissement direct privé net* est le montant net investi ou réinvesti par des non-résidents dans des entreprises dans lesquelles ils (ou d'autres non-résidents) jouissent d'un pouvoir de décision assez étendu, y compris les fonds propres, les bénéfiques réinvestis et autres formes de capital. La valeur des investissements directs effectués à l'étranger par des résidents du pays déclarant n'est pas comprise dans les chiffres nets.

Les *réserves internationales brutes* comprennent les avoirs en or monétaire, les droits de tirage spéciaux (DTS), la position de réserve des membres du FMI et les avoirs en devises contrôlés par les autorités monétaires. Les données relatives aux avoirs de réserves internationales proviennent des dossiers du FMI. L'élément or de ces réserves est évalué, pour tous les pays, au cours du marché de Londres en fin d'année (au 31 décembre), soit 37,37 dollars l'once en 1970 et 484,10 dollars l'once en 1987. Le volume de réserves indiqué pour 1970 et 1987 s'entend en fin d'année et est exprimé en dollars courants aux taux de change en vigueur. Etant donné que la définition des réserves internationales, la détermination de la valeur de l'or et les méthodes de gestion des réserves varient d'un pays à l'autre, les chiffres sur les réserves publiés dans des sources nationales ne sont pas rigoureusement comparables. Les avoirs de réserves à la fin de 1987 sont également exprimés en nombre de mois d'importation de biens et de services qu'ils permettraient de financer, compte tenu du total des importations en 1987.

Les *chiffres récapitulatifs* sont calculés à partir de totaux par groupe des réserves brutes internationales et des importations totales de biens et services en dollars courants.

Tableau 19. Aide publique au développement provenant des pays membres de l'OCDE et de l'OPEP

L'*aide publique au développement* (APD) représente les décaissements nets au titre de dons ou de prêts accordés à des conditions libérales par les orga-

nismes publics des pays membres du Comité d'aide au développement (CAD) de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), ainsi que des pays membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP), afin de promouvoir le développement et le bien-être économiques. Cette définition vise à exclure l'aide purement militaire, mais la distinction est parfois difficile à faire, et c'est généralement la définition du pays d'origine qui prévaut. La valeur de la coopération et de l'assistance techniques est également incluse dans l'APD. Tous les chiffres ont été fournis par l'OCDE et toutes les valeurs en dollars sont converties aux taux de change officiels.

Les *montants* indiqués sont les déboursements nets en faveur des pays en développement et des institutions multilatérales. Les déboursements en faveur des institutions multilatérales sont maintenant notifiés par tous les pays membres du CAD à la date d'émission des bons correspondants (certains membres du Comité effectuaient autrefois cette notification à la date d'encaissement des fonds). Les *flux bilatéraux nets vers les pays à faible revenu* ne comprennent ni les flux bilatéraux non affectés, ni les déboursements en faveur des institutions multilatérales.

Les valeurs nominales de l'APD dispensée par les pays de l'OCDE à revenu élevé pris collectivement ont été converties en prix de 1980 au moyen du déflateur du PIB en dollars. Ce déflateur repose sur la hausse des prix, en dollars, enregistrée dans les pays de l'OCDE (à l'exception de la Grèce, du Portugal et de la Turquie). Il tient compte des variations de parité entre le dollar et les diverses monnaies nationales. Ainsi, lorsque le dollar se déprécie, toute variation des prix mesurée en monnaie nationale doit être corrigée à la hausse du montant de la dépréciation de la monnaie américaine pour être exprimée en dollars.

Le tableau présente les montants de l'APD totale non seulement de l'OPEP, mais aussi de l'Organisation des pays arabes exportateurs de pétrole (OPAEP). Les pays donateurs de l'OPAEP sont l'Algérie, l'Arabie saoudite, les Emirats arabes unis, l'Iraq, le Koweït, la Libye et le Qatar. Les chiffres concernant l'APD fournie par l'OPEP et l'OPAEP proviennent également de l'OCDE.

Tableau 20. Aide publique au développement reçue

Les *décaissements nets d'APD de toutes origines* comprennent les dons et les prêts concessionnels consentis par tous les organismes officiels et

sources multilatérales afin de promouvoir le développement économique et le bien-être des populations. La valeur de la coopération et de l'assistance techniques y est incluse. Les chiffres indiqués dans ce tableau ne sont pas strictement comparables à ceux du Tableau 19 puisqu'il s'agit de tous les apports. Le Tableau 19 se réfère uniquement aux décaissements des pays membres de l'OCDE à revenu élevé et de l'OPEP. Les décaissements nets correspondent aux décaissements bruts, déduction faite des paiements versés aux sources d'aide au titre du remboursement de l'aide antérieure. Les décaissements nets d'APD sont indiqués en montants par habitant et en pourcentage du PNB.

Les *chiffres récapitulatifs* sur l'APD par habitant sont calculés à partir des totaux par groupe de population et de l'APD. Les *chiffres récapitulatifs* sur l'APD en pourcentage du PNB sont calculés au moyen des totaux par groupe de l'APD et du PNB en dollars courants.

Tableau 21. Dette extérieure

Les données sur la dette de ce tableau et des tableaux suivants proviennent du Système de notification de la dette à la Banque mondiale et d'estimations de la Banque mondiale. Ce système porte uniquement sur les pays en développement et ne rassemble pas les chiffres relatifs à la dette extérieure des autres groupes d'emprunteurs, ni des pays qui ne sont pas membres de la Banque mondiale. Les chiffres sur la dette présentés dans les Tableaux 21 à 25 ont été convertis en dollars aux taux de change officiels.

Les données sur la dette comprennent la dette privée non garantie notifiée par 24 pays en développement et des estimations partielles ou complètes sur 25 autres pays.

La *dette publique* recouvre les obligations extérieures contractées par des débiteurs publics, y compris les administrations publiques et leurs services et les organismes publics autonomes. La *dette à garantie publique* correspond aux obligations extérieures contractées par le secteur privé, dont le remboursement est garanti par un organisme public. Ces deux catégories sont amalgamées dans les tableaux. La *dette privée non garantie* représente les obligations extérieures contractées par des débiteurs privés, dont le remboursement n'est pas garanti par un organisme public.

La rubrique *recours au crédit FMI* recouvre les obligations de rachats au FMI au titre de toutes les utilisations des ressources du FMI, à l'exclu-

sion des obligations résultant de tirages sur la tranche de réserve, le Fonds fiduciaire ou la Facilité d'ajustement structurel du FMI. Les chiffres sont ceux de la fin de l'année spécifiée; ils comprennent l'encours des achats au titre des tranches de crédit, notamment en vertu de la politique d'accès élargi aux ressources du FMI, et au titre de tous les mécanismes spéciaux (financement des stocks régulateurs, financement compensatoire et mécanisme élargi de crédit). Les prêts du Fonds fiduciaire et de la Facilité d'ajustement structurel sont indiqués individuellement dans le Système de notification de la dette et figurent donc dans le total de la dette publique à long terme. L'utilisation de l'encours du crédit du FMI en fin d'année (stock) est convertie en dollars au taux de change entre le dollar et le DTS en vigueur à la fin de l'année.

La *dette extérieure à court terme* est la dette à échéance d'un an ou moins. Les données disponibles ne permettent pas de faire la distinction entre la dette à court terme publique et la dette privée non garantie.

Aux fins de ce rapport, on entend par *total de la dette extérieure* la somme de la dette à long terme publique, à garantie publique, et privée non garantie, du recours au crédit du FMI, et de la dette à court terme.

Tableau 22. Flux de capitaux extérieurs aux secteurs public et privé

Les chiffres relatifs aux *décaissements* et au *remboursement du principal* (amortissement) portent sur les emprunts publics et à garantie publique et les emprunts privés non garantis à long terme. Les *flux nets* sont égaux aux décaissements diminués des remboursements du principal.

Tableau 23. Dette extérieure publique et privée et ratios du service de la dette

Les données sur *l'encours de la dette totale à long terme* figurant dans ce tableau recouvrent la dette publique et à garantie publique ainsi que la dette privée non garantie. Le ratio du service de la dette aux exportations de biens et de services est un parmi plusieurs moyens traditionnels utilisés pour apprécier l'aptitude d'un pays à assurer le service de sa dette. Pour les groupes de pays, le ratio moyen du service de la dette au PNB est pondéré par le PNB exprimé en dollars courants. Le ratio moyen du service de la dette aux exportations de biens et de services est pondéré par la valeur en

dollars courants des exportations de biens et de services.

Tableau 24. Dette publique extérieure et ratios du service de la dette

L'encours de la dette publique extérieure représente le montant des emprunts publics et à garantie publique qui ont été déboursés en fin d'année, net des remboursements du principal et des engagements de prêts annulés en fin d'année. Pour estimer la dette publique extérieure en pourcentage du PNB, on convertit en dollars les chiffres de la dette libellés dans la monnaie de remboursement en utilisant les taux de change officiels en fin d'année. Pour convertir le PNB en dollars, on utilise la méthode de conversion décrite dans la note technique relative aux Tableaux 2 et 3.

Les versements d'intérêts sont les intérêts effectivement versés au titre de la partie déboursée de l'encours de la dette publique et à garantie publique en devises, biens ou services, majorés des commissions d'engagement sur la partie non déboursée, dans la mesure où elles sont connues.

Le service de la dette est la somme des montants effectivement versés au titre des remboursements du principal (amortissement) et des paiements effectifs d'intérêts en devises, biens et services sur la dette publique et à garantie publique. La méthode d'estimation de la dette totale à long terme en pourcentage du PNB, des ratios moyens du service de la dette en pourcentage du PNB et des ratios moyens du service de la dette en pourcentage des exportations de biens et services est la même que celle qui est décrite dans la note relative au Tableau 23.

Les chiffres récapitulatifs sont calculés au moyen des agrégats du service de la dette pour les groupes de pays et du PNB en dollars courants.

Tableau 25. Conditions des emprunts publics extérieurs

Les engagements se réfèrent aux emprunts publics et à garantie publique pour lesquels des accords ont été signés au cours de l'année en question. Ils sont exprimés dans la monnaie de remboursement et convertis en dollars au taux de change annuel moyen officiel.

Les chiffres cités pour les taux d'intérêt, les échéances et les différés d'amortissement sont des moyennes pondérées par le montant des prêts. L'intérêt, principale charge prélevée sur un prêt, est généralement calculé sur l'encours non rem-

boursé du principal. L'échéance est l'intervalle séparant la date de signature d'un accord de prêt ou d'émission d'obligations et la date finale de remboursement du principal. Le différé d'amortissement est l'intervalle entre la date de l'accord et la date du premier remboursement du principal.

Les emprunts publics assortis de taux d'intérêt variables en pourcentage de la dette publique sont ceux dont les taux d'intérêt flottent en fonction du taux pratiqué sur un marché clé; par exemple, le taux de l'euromarché interbancaire de Londres (LIBOR) ou le taux de base aux Etats-Unis. Cette rubrique indique la vulnérabilité de l'emprunteur aux changements des taux d'intérêt internationaux.

Les chiffres récapitulatifs figurant dans ce tableau sont pondérés par le montant des emprunts.

Tableau 26. Accroissement passé et projeté de la population

Le taux d'accroissement de la population est la moyenne sur l'ensemble de la période, calculée à partir du chiffre de population en milieu d'année.

Les estimations de la population pour le milieu de 1987 proviennent d'estimations officielles des services de statistiques des pays, de données de la Division de la population des Nations Unies et de la Banque mondiale. Elles tiennent compte des résultats des recensements récents qui, dans certains cas, ne sont ni récents ni précis. Là encore, les réfugiés qui ne sont pas installés définitivement dans le pays d'accueil sont comptés parmi la population de leur pays d'origine.

Les projections de la population pour 2000, 2025 et pour l'année où la population deviendra finalement stationnaire (voir définition ci-dessous) ont été établies séparément pour chaque pays. Les paramètres relatifs à la population totale par âge et par sexe, ainsi qu'à la fécondité, à la mortalité et à la migration internationale, sont projetés sur la base d'hypothèses identiques pour tous les pays, jusqu'au moment où sera atteinte la population stationnaire. Les estimations pour l'année de référence proviennent d'imprimés d'ordinateurs mis à jour de l'étude des Nations Unies, *Les perspectives de la population mondiale évaluées en 1988*, d'éditions récentes de *Population and Vital Statistics Report* des Nations Unies, des dossiers par pays de la Banque mondiale, et d'enquêtes et recensements nationaux.

Le taux net de reproduction (TNR), qui reflète le nombre de filles qu'une fille nouveau-née mettra au monde au cours de sa vie, dans l'hypothèse de

taux fixes de fécondité par âge et de mortalité, indique donc dans quelle mesure une cohorte de filles nouveau-nées se reproduira. Un taux net de reproduction de 1 indique que la fécondité se trouve au niveau de remplacement, taux auquel les femmes donnent naissance, en moyenne, à un nombre de filles juste suffisant pour les remplacer dans la population.

Dans une *population stationnaire*, les taux de mortalité par âge et par sexe sont restés inchangés pendant longtemps, tandis que les taux de fécondité par âge se sont maintenus au taux de remplacement (TNR=1). Le taux de natalité est alors constant et égal au taux de mortalité, la structure par âge est constante et le taux d'accroissement est nul.

L'*élan démographique* est la tendance qu'a l'accroissement démographique à se poursuivre au-delà de la date à laquelle la fécondité a atteint le taux de remplacement, c'est-à-dire même après que le TNR est de 1. L'élan démographique d'une population pour une année donnée est un ratio de la population stationnaire finale par rapport à la population de cette année, dans l'hypothèse où, l'année en question, la fécondité tombe et se maintient au niveau de remplacement. En Inde, par exemple, on prévoit que la population atteindra 848 millions d'habitants en 1990. Si le TNR devait tomber à 1 en 1990, la population stationnaire atteinte au milieu du XXII^e siècle serait de 1.448 millions d'habitants et l'élan démographique de 1,7.

Une population continue de croître après que la fécondité a atteint le taux de remplacement parce que, du fait des taux d'accroissement élevés enregistrés précédemment, la composition par âge de la population se caractérise par une proportion relativement forte de femmes en âge de procréer ou n'ayant pas encore atteint cet âge. Le taux de natalité reste donc supérieur au taux de mortalité et le taux de croissance reste positif pendant plusieurs décennies.

Les projections démographiques se font élément par élément. On projette séparément la mortalité, la fécondité et les migrations, et on applique les résultats à la structure par âge de l'année de base (1985). Pour la période de projection 1985 à 2005, les variations du taux de mortalité sont indiquées par pays : les augmentations de l'espérance de vie et les diminutions de la mortalité infantile sont fondées sur les tendances observées les années précédentes dans chaque pays. On suppose que la mortalité diminue plus rapidement lorsque le taux d'inscription de filles dans le secondaire est

élevé. Dans les projections de la mortalité, la mortalité infantile est indiquée séparément.

Les projections des taux de fécondité sont également fondées sur les tendances observées. Pour les pays où la fécondité a commencé à baisser (transition démographique), on suppose que cette tendance se poursuivra. On a remarqué qu'aucun des pays dont l'espérance de vie est inférieure à 50 ans n'a enregistré de baisse de fécondité; pour ces pays, on applique la baisse moyenne calculée pour le groupe des pays en transition démographique. On suppose que les pays dont la fécondité est inférieure au taux de remplacement auront un indice synthétique de fécondité constant jusqu'aux années 1995-2000, puis remonteront au niveau de remplacement en l'an 2030.

Les taux de migrations internationales reposent sur les tendances passées et présentes. Ils reposent notamment sur les estimations et les projections des services nationaux de statistiques, des institutions internationales et des établissements de recherche. Etant donné l'incertitude qui pèse sur les estimations des migrations nettes futures, on a supposé que le taux de migration nette sera nul en l'an 2025.

Tenter d'estimer le chiffre de la population stationnaire, ainsi que l'année où la fécondité atteindra le taux de remplacement, relève de la spéculation. *Ces estimations ne doivent pas être considérées comme des prévisions.* Elles ne visent qu'à montrer, de façon sommaire et à partir d'hypothèses très simplifiées, ce qu'impliquent les tendances de la fécondité et de la mortalité récemment observées. La méthode et les hypothèses utilisées pour ces calculs sont décrites en détail dans le document de la Banque mondiale, *World Population Projections* (Projections de la population mondiale), édition 1989-90.

Tableau 27. Démographie et fécondité

Les *taux bruts de natalité et de mortalité* indiquent, respectivement, le nombre annuel de naissances vivantes et de décès pour mille habitants. Ces taux proviennent des sources mentionnées dans la note relative au Tableau 26.

Le *pourcentage de femmes en âge de procréer* donne une image plus complète des tendances de la fécondité. La comparaison entre les données de 1965 et celles de 1987 éclaire de façon intéressante les tendances générales de la reproduction au cours des vingt dernières années. L'*âge de procréer* se définit généralement comme allant de 15 à 49 ans.

L'*indice synthétique de fécondité* exprime le nombre d'enfants que mettrait au monde une femme qui

vivrait jusqu'à la fin de ses années de procréation en donnant naissance, à chaque âge, au nombre d'enfants correspondant au taux de fécondité pour cet âge. Les taux indiqués proviennent des sources mentionnées dans la note relative au Tableau 26.

Le *pourcentage de femmes mariées en âge de procréer et utilisant des moyens de contraception* représente les femmes qui pratiquent ou dont le mari pratique une forme quelconque de contraception. L'emploi de contraceptifs se mesure généralement pour les femmes âgées de 15 à 49 ans. Certains pays utilisent des mesures relatives à d'autres groupes d'âge : 15-44 ans, 18-44 ans et 19-49 ans.

Les chiffres proviennent essentiellement des Enquêtes mondiales sur la fécondité, des Enquêtes sur la prévalence de la contraception, des Enquêtes démographiques et sanitaires, des dossiers de la Banque mondiale sur les pays et de la publication de l'ONU intitulée *Recent Levels and Trends of Contraceptive Use as Assessed in 1983*. Pour quelques pays sur lesquels on ne dispose pas de résultats d'enquêtes, notamment le Bangladesh, l'Inde et plusieurs pays africains, on a utilisé les statistiques des programmes de planning familial. Celles-ci sous-estiment parfois le taux d'emploi de la contraception parce qu'elles ne tiennent pas compte de méthodes telles que le coït interrompu ou la continence périodique ou totale, ni de l'emploi de contraceptifs obtenus en dehors des programmes officiels de planning familial. Les chiffres se rapportent à différentes années, ne s'écartant généralement pas de plus de trois ans de celles qui sont indiquées.

Tous les *chiffres récapitulatifs* sont des données par pays pondérées par la part de chaque pays dans la population totale.

Tableau 28. Santé et nutrition

Les estimations du *nombre d'habitants par médecin et infirmier(ère)* sont tirées des données de l'Organisation mondiale de la santé (OMS). Ces données se rapportent à diverses années, mais ne sont généralement pas antérieures de plus de deux ans à l'année indiquée. Le nombre de *médecins* comprend généralement, en plus du nombre total de médecins exerçant légalement dans le pays, les aides médicaux dont la formation n'est pas aussi complète que celle des médecins mais qui dispensent des services médicaux similaires et pratiquent notamment certaines opérations simples. «Les médecins aux pieds nus» sont également inclus dans cette catégorie. Par *infirmier(ère)*, on entend les infirmières diplômées, les aides-soi-

gnantes, les aides-infirmières et les infirmières auxiliaires, ainsi que les agents paraprofessionnels tels que les agents de santé, les secouristes et les accoucheuses traditionnelles, etc. Le fait qu'il est tenu compte des infirmières auxiliaires et des agents paraprofessionnels donne une estimation plus réaliste des soins infirmiers disponibles. Mais comme, d'une part, la définition des médecins et du personnel infirmier varie d'un pays à l'autre et que, d'autre part, les données se rapportent parfois à des années qui ne sont pas l'année indiquée, les chiffres présentés pour ces deux indicateurs ne prêtent pas vraiment à une comparaison.

On calcule *l'apport journalier de calories par habitant* en divisant l'équivalent calorie de l'offre de denrées alimentaires disponible dans un pays par sa population totale. Cette offre comprend la production intérieure, les importations diminuées des exportations et les variations de stocks; elle ne recouvre ni l'alimentation du bétail, ni les semences utilisées dans l'agriculture, ni les pertes en cours de traitement et de distribution. Ces estimations proviennent de la FAO.

Le *pourcentage de nouveau-nés ayant un faible poids à la naissance* concerne les enfants dont le poids à la naissance est inférieur à 2.500 grammes. Ce phénomène, qui est souvent lié à la malnutrition des mères, tend à accroître le risque de mortalité infantile et à entraîner des problèmes de croissance durant la première enfance et l'enfance proprement dite, d'où un nombre accru de cas de retard dans le développement. Les chiffres sont tirés de documents de l'OMS et de l'UNICEF et reposent sur des données nationales. Ils ne prêtent pas vraiment à une comparaison entre pays, étant donné la diversité des enquêtes, dossiers administratifs et autres sources d'information dont ils émanent.

Les *chiffres récapitulatifs* présentés dans ce tableau sont des données par pays pondérées par la part de chaque pays dans la population totale.

Tableau 29. Education

Les chiffres de ce tableau, qui se rapportent à différentes années, ne s'écartent généralement pas de plus de deux ans de celles qui sont indiquées. Ils ont été fournis en majorité par l'Unesco. Dans certains cas, les chiffres désagrégés pour les hommes et les femmes correspondent à une année antérieure à celle utilisée pour les totaux.

Les données relatives au nombre d'inscrits dans *l'enseignement primaire* représentent une estimation du nombre d'enfants de tous âges inscrits à

l'école primaire. Ces chiffres donnent le taux d'élèves inscrits par rapport à la population d'enfants d'âge scolaire. Dans un grand nombre de pays, l'âge primaire est de 6 à 11 ans, mais ce n'est pas le cas partout; les différences concernant l'âge des élèves et la durée de la scolarité d'un pays à l'autre apparaissent dans les taux présentés. Pour les pays où l'enseignement primaire est universel, les taux bruts d'inscription peuvent être supérieurs à 100 %, certains élèves étant d'un âge supérieur ou inférieur à l'âge primaire officiel. Les données relatives au nombre d'inscrits dans l'*enseignement secondaire* sont calculées de la même manière mais, là encore, la notion d'âge secondaire varie d'un pays à l'autre; dans la plupart des cas, cet âge est de 12 à 17 ans. Les taux peuvent être influencés par l'entrée tardive d'élèves plus âgés, ainsi que par les redoublements et les cas d'*engorgement* des effectifs en fin de cycle.

Le taux d'inscription dans l'*enseignement supérieur* se calcule en divisant le nombre d'étudiants inscrits dans toutes les écoles d'enseignement supérieur et universités par la population âgée de 20 à 24 ans. Il comprend les élèves des écoles professionnelles, des programmes d'éducation des adultes, des collèges d'enseignement en deux ans et des centres d'enseignement à distance (cours par correspondance principalement). La ventilation des étudiants entre ces divers types d'établissements varie selon les pays. La population *jeune*, c'est-à-dire âgée de 20 à 24 ans, est utilisée comme dénominateur car elle représente une cohorte moyenne au niveau de l'enseignement supérieur. Dans les pays à revenu plus élevé, des jeunes de 18 et 19 ans peuvent être inscrits dans un établissement d'enseignement supérieur (et ils sont compris dans le numérateur), mais dans les pays à revenu faible ou intermédiaire comme dans les pays à revenu élevé, beaucoup de personnes de plus de 25 ans sont également inscrites dans ce type d'établissement.

Les *chiffres récapitulatifs* présentés dans ce tableau sont des taux d'inscription par pays, pondérés par la part de chaque pays dans la population totale.

Tableau 30. Répartition du revenu et estimations du PIB d'après le PCI

Les données présentées dans ce tableau se rapportent à la répartition du revenu disponible total des ménages, ceux-ci étant classés par percentiles en fonction de leur revenu total, et aux estimations du PIB établies d'après le PCI.

La première colonne présente les résultats préliminaires de la Phase V du Programme de comparaison international (PCI) des Nations Unies pour 1985. Le PCI procède à une refonte des comptes nationaux traditionnels en effectuant spécialement des relevés de prix et en décomposant le PIB par catégories de dépenses. Les résultats révisés du PCI devraient être connus d'ici à la fin de 1989. Les chiffres présentés ici pourront être modifiés et ne doivent être considérés que comme indicatifs. Les chiffres de la Phase V du PCI sont établis par les services nationaux de statistiques et coordonnés par le Bureau de statistique du Secrétariat de l'ONU avec l'appui d'autres institutions internationales, en particulier du Bureau de statistique des Communautés européennes (EUROSTAT) et de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). La Banque mondiale, la Commission économique pour l'Europe (CEE) et la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique (CESAP) contribuent également à cette tâche.

Un total de 64 pays ont participé à la Phase V du PCI, mais seulement 57 d'entre eux ont présenté des résultats préliminaires. Pour quatre de ces pays (le Bangladesh, le Népal, le Pakistan et les Philippines), les chiffres totaux du PIB n'étaient pas connus, et les comparaisons n'ont porté que sur la consommation; deux pays de moins de 1 million d'habitants — le Luxembourg et le Swaziland, dont l'indice du PIB par habitant est estimé, respectivement, à 81,3 et 13,6 — sont omis de ce tableau. Les données relatives aux sept autres pays, qui sont tous situés dans les Caraïbes, sont attendues dans le courant de l'année.

Bien que les chiffres relatifs au PIB par habitant soient présentés sous la forme d'indices par rapport aux Etats-Unis, les données sur lesquelles ils reposent sont exprimées en dollars des Etats-Unis. Toutefois, ces valeurs en dollars, qui sont différentes de celles présentées aux Tableaux 1 et 3 (voir les notes techniques relatives à ces tableaux), sont obtenues au moyen d'un coefficient spécial de conversion destiné à uniformiser les pouvoirs d'achat des monnaies des différents pays. Ce coefficient de conversion, appelé couramment parité des pouvoirs d'achat (PPA), se définit comme le nombre d'unités nécessaires dans la monnaie d'un pays pour acheter la même quantité de biens et de services qu'avec un dollar aux Etats-Unis. Le calcul de la PPA nécessite l'établissement de grandeurs implicites relatives aux dépenses à partir des données de la comptabilité nationale et de données spécialement recueillies sur les prix, et

leur réévaluation dans chaque pays pour un ensemble de prix moyens. Le taux de PPA égalise ainsi les prix en dollars dans chaque pays, et les comparaisons de PIB entre pays indiquent les différences de quantité de biens et de services indépendamment de toute différence de prix. Cette procédure est destinée à aligner les comparaisons entre pays sur les comparaisons en valeur réelle dans le temps qui sont fondées sur les séries en prix constants.

Les chiffres présentés ici sont le résultat d'un exercice en deux étapes. D'abord, on compare les pays d'une même région ou d'un même groupe, tel que l'OCDE, en utilisant les prix moyens de la région ou du groupe en question. Ensuite, comme les prix moyens peuvent différer d'un groupe à un autre, rendant impossible toute comparaison entre pays de groupes différents, on ajuste les prix moyens des groupes de manière à les rendre comparables à l'échelle mondiale. Ces ajustements, effectués par le Bureau de statistique des Nations Unies, sont fondés sur les différences de prix observées dans un ensemble de pays «devant servir de liens» entre les groupes. Toutefois, l'établissement de ces liens se fait d'une manière qui retient dans la comparaison mondiale les niveaux relatifs de PIB observés dans les comparaisons au sein d'un même groupe.

On a adopté ce processus en deux étapes parce que les niveaux relatifs du PIB et la place relative de deux pays peuvent varier lorsqu'on fait intervenir d'autres pays dans la comparaison. On a estimé qu'il ne devrait pas en être ainsi *au sein* d'une même région géographique, et que, par exemple, la place relative du Ghana et du Sénégal ne devrait pas être fonction des prix pratiqués aux Etats-Unis. Autrement dit, on calcule les niveaux généraux de PIB par habitant aux prix *régionaux*, puis on les lie les uns aux autres. On effectue cette corrélation en réévaluant le PIB de tous les pays aux prix «mondiaux» moyens et en redéfinissant les nouveaux totaux régionaux en fonction de la part de chaque pays dans le total régional établi au départ sur la base des prix régionaux.

Cette méthode ne permet pas de comparer des grandeurs plus composites (par exemple, la consommation alimentaire). C'est pourquoi ces sous-agrégats et les catégories plus composites sont calculés sur la base des prix *mondiaux*. Ainsi, ces grandeurs sont bien comparables sur le plan international mais, en en faisant la somme, on n'obtient pas les PIB indiqués, qui sont calculés sur des ensembles de prix différents.

Certains pays appartiennent à plusieurs groupes

régionaux. Certains groupes ont un rang prioritaire; les autres sont traités sur un pied d'égalité. On peut ainsi maintenir l'homogénéité entre les membres de la Communauté européenne, même dans les comparaisons entre membres de l'OCDE et dans les comparaisons à l'échelle mondiale. Toutefois, pour la Finlande et l'Autriche, par exemple, la relation bilatérale qui apparaît dans la comparaison au sein de l'OCDE est également utilisée dans la comparaison mondiale. Pourtant, la relation (fondée sur les prix pratiqués en Europe centrale) est sensiblement différente dans la comparaison effectuée au sein de l'OCDE, et c'est cette relation qui est présentée dans la publication séparée sur la comparaison au sein de l'Europe.

Pour plus de détails sur les procédures du PCI, le lecteur peut se reporter au rapport sur la Phase IV du PCI, *Comparaisons mondiales du pouvoir d'achat et du produit réel en 1980* (New York : Nations Unies, 1986).

Les données sur la *répartition du revenu* se rapportent aux régions rurales et urbaines et à différentes années comprises entre 1970 et 1986. Elles proviennent de plusieurs sources, notamment de la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), de la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique (CESAP), du Bureau international du travail (BIT), de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), des *National Account Statistics: Compendium of Income Distribution Statistics*, 1985, de la Banque mondiale, et de sources nationales.

Dans de nombreux pays, la collecte de données sur la répartition du revenu n'est pas organisée systématiquement ni intégrée aux statistiques officielles. Ces données proviennent d'enquêtes conçues à d'autres fins, le plus souvent d'enquêtes sur les dépenses des consommateurs, qui permettent également de recueillir des informations sur les revenus. Ces enquêtes utilisent des notions de revenu et des modèles d'échantillon très divers, et souvent sont d'une portée géographique trop limitée pour pouvoir servir à l'établissement d'estimations nationales fiables de la répartition du revenu. Par conséquent, si les estimations présentées sont jugées les meilleures dont on dispose, elles ne peuvent éviter tous ces écueils et doivent être interprétées avec une extrême prudence.

La portée de cet indicateur est elle-même limitée. Comme la taille des ménages varie, la répartition selon laquelle les ménages sont classés en fonction du revenu par tête plutôt qu'en fonction

du revenu total du ménage est préférable pour plusieurs raisons. Cette distinction est importante car les ménages à faible revenu par tête sont souvent des familles nombreuses dont le revenu total peut être élevé et, inversement, de nombreux ménages à faible revenu total peuvent être de petites familles au revenu par tête élevé. Les données sur la répartition du revenu par tête des ménages ne sont connues que pour quelques pays et sont rarement mises à jour; c'est pourquoi ce tableau reste inchangé par rapport à la version de l'année dernière. L'étude de la mesure des niveaux de vie et le projet «Dimension sociale de l'ajustement» de la Banque mondiale, qui portent sur les pays de l'Afrique subsaharienne, aident quelques pays à améliorer la collecte et l'analyse de leurs données sur la répartition du revenu.

Tableau 31. Urbanisation

Les chiffres de la *population urbaine en pourcentage de la population totale* proviennent du document à paraître de l'ONU intitulé *The Prospects of World Urbanization*, et sont complétés par des données de la Banque mondiale.

Les taux d'accroissement de la population urbaine sont calculés à partir d'estimations de la population préparées par la Banque mondiale. La répartition de la population totale vivant en milieu urbain est estimée à partir des sources susmentionnées. Les données relatives au pourcentage de population urbaine vivant dans les grandes villes proviennent également d'un document des Nations Unies, *Modes d'accroissement de la population urbaine et rurale, 1980*.

Dans la mesure où les estimations figurant dans ce tableau correspondent à des définitions différentes de l'adjectif *urbain* tel qu'il est utilisé dans divers pays, la prudence s'impose lorsqu'on procède à des comparaisons entre pays. En outre, les données relatives au pourcentage de population urbaine vivant dans les grandes villes sont tirées de recensements qui ne sont effectués que tous les cinq ou dix ans.

Les *chiffres récapitulatifs* de la population urbaine, exprimés en pourcentage de la population totale, sont calculés à partir de pourcentages par pays, pondérés par la part de chaque pays dans la population totale; les autres *chiffres récapitulatifs* présentés dans ce tableau sont pondérés de la même manière par la population urbaine.

Tableau 32. Les femmes et le développement

Ce tableau contient quelques indicateurs de base décomposés de manière à montrer les différences

entre les sexes et à illustrer la condition des femmes dans la société. Il reflète leur situation démographique et leur degré d'accès à certains services de santé et d'éducation. Les anomalies statistiques deviennent plus évidentes si l'on analyse les indicateurs sociaux par sexe; cela tient au fait que les systèmes d'information laissent à désirer dans les domaines liés plus particulièrement aux femmes. Les indicateurs tirés de recensements et d'enquêtes, tels que ceux sur la population, tendent à être à peu près aussi fiables pour les femmes que pour les hommes; ceux tirés essentiellement de dossiers administratifs, tels les chiffres de mortalité maternelle et infantile, le sont moins. De nouvelles ressources sont aujourd'hui consacrées à établir de meilleures statistiques sur ce sujet, mais la fiabilité des données, même dans les séries figurant dans ce tableau, est très variable.

Les quatre premières colonnes indiquent le rapport de féminité pour l'ensemble de la population et parmi les enfants de moins de cinq ans. De façon générale, il naît dans le monde plus de garçons que de filles. Dans un bon milieu nutritionnel et sanitaire, et en temps de paix, les garçons ont un taux de mortalité plus élevé que les filles, celles-ci ayant en outre tendance à vivre plus longtemps. Dans les pays industriels à économie de marché, cela se traduit par des rapports atteignant, dans l'ensemble de la population, environ 103-105 femmes pour 100 hommes. Les chiffres contenus dans ces colonnes révèlent des cas où le nombre de femmes est bien plus bas que ne le voudrait la tendance démographique normale. Dans certains pays (par exemple, au Koweït et dans les Emirats arabes unis), ce déséquilibre apparent peut résulter des migrations, des hommes venant travailler sous contrat dans le pays. Dans d'autres, l'émigration intérieure des hommes ou les effets disproportionnés que les guerres ont sur la population masculine entraînent un déséquilibre inverse, avec un nombre d'hommes plus faible qu'on pourrait le penser, ce qui peut masquer en partie, ou compenser, le taux excessif de mortalité féminine.

Le plus souvent, toutefois, lorsque ces facteurs n'interviennent pas, un rapport de féminité sensiblement inférieur à 100 au niveau de l'ensemble de la population d'un pays traduit les effets de la discrimination à l'égard des femmes, qui affecte essentiellement trois groupes d'âge : les très jeunes filles, qui bénéficient peut-être d'une part plus réduite des ressources alimentaires limitées ou auxquelles on dispensera peut-être moins promptement des soins médicaux coûteux; les

femmes enceintes; et, à un degré moindre, les femmes âgées sans ressources. Ce type de discrimination n'est pas uniformément associé au développement. Il existe des pays à faible revenu et à revenu intermédiaire (et, dans un pays, certaines régions) où la composition de la population est tout à fait «normale». Dans beaucoup d'autres pays, en revanche, les chiffres montrent qu'il est nécessaire de mieux associer les femmes au développement.

Les indicateurs de santé et de protection sociale contenus dans les cinq colonnes qui suivent mettent notamment en lumière les conditions liées à la procréation. Dans les pays en développement, la procréation reste l'activité qui comporte le plus grand risque de décès pour les femmes en âge de procréer. Les indicateurs donnent une idée (sans les mesurer) des services de santé auxquels ont accès les femmes et de la situation générale des femmes en matière de protection sociale et de nutrition.

L'espérance de vie à la naissance est définie dans la note technique relative au Tableau 1.

La colonne *accouchements avec l'aide d'un personnel de santé* indique le pourcentage d'accouchements enregistrés en présence d'un membre reconnu du personnel médical. Les données émanent de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) et sont complétées par des données de l'UNICEF. La rubrique *mortalité maternelle* recouvre en général le nombre de décès de femmes survenus à l'accouchement (pour 100.000 naissances vivantes). Etant donné que certains pays définissent «accouchement» de façon plus large que les autres — en englobant les complications de la grossesse ou d'un avortement — et que beaucoup de femmes enceintes meurent par manque de soins appropriés, la mortalité maternelle se prête mal à des mesures fiables et cohérentes d'un pays à l'autre. Les données contenues dans ces deux séries d'indicateurs sont rassemblées par l'OMS à partir de sources nationales diverses, bien que beaucoup de systèmes administratifs nationaux laissent à désirer et n'enregistrent pas systématiquement les faits d'état civil. Les chiffres proviennent essentiellement des rapports des autorités locales et des registres hospitaliers; dans certains cas, ils correspondent uniquement aux décès survenus à l'hôpital ou dans un autre établissement médical. Il arrive que les petits hôpitaux privés ou de campagne soient exclus ou, à l'inverse, que des établissements locaux même peu avancés soient inclus. Ces statistiques ne couvrent donc pas toujours un champ maximum et doivent, de ce fait, être traitées avec une extrême prudence.

A l'évidence, beaucoup de décès de mères ne sont pas comptabilisés, surtout dans les pays où les populations rurales sont isolées; cela explique certains des chiffres très bas figurant dans ce tableau, et en particulier ceux de plusieurs pays africains. En outre, il est difficile de dire si une augmentation du nombre de mères à l'hôpital reflète un accroissement des soins médicaux pour les femmes ou un nombre accru de complications en cours de grossesse ou d'accouchement résultant, par exemple, d'une mauvaise nutrition. (Voir au Tableau 28 les données concernant les nouveaux nés ayant un faible poids à la naissance.)

Ces séries chronologiques tentent de réunir des informations qui existent déjà mais qui ne sont pas toujours publiées dans les documents internationaux. L'OMS a mis en garde contre les écarts auxquels elles se prêtent «inévitablement» et invité les pays à fournir des données plus complètes. Si on les a reproduites ici, à partir du document de l'OMS *Maternal Mortality Rates* publié en 1986 et de la publication de l'UNICEF *The State of the World's Children 1989*, c'est principalement dans le cadre des efforts entrepris au plan international pour mieux faire connaître les données dans ce domaine. Les chiffres sont toujours ceux d'une année comprise entre 1977 et 1984.

Le *taux de mortalité infantile* exprime le nombre de décès d'enfants de moins de un an pour mille naissances vivantes enregistrées au cours d'une année donnée. Ces statistiques proviennent du document *Mortality of Children under Age 5: Projections, 1950-2025*, ainsi que de la Banque mondiale.

Les indicateurs relatifs à l'éducation émanent de l'Unesco et montrent les taux d'inscription scolaire des femmes par rapport aux hommes, aussi bien dans le primaire que dans le secondaire. Toutes choses étant égales par ailleurs, et à égalité de chances, les rapports de féminité devraient être proches de 100, mais des inégalités peuvent les faire varier dans un sens ou dans l'autre. C'est ainsi que le nombre de filles pour 100 garçons augmentera dans le secondaire si le taux de fréquentation scolaire des garçons baisse plus vite en fin de cycle parce que de meilleurs débouchés professionnels s'offrent à eux, qu'ils doivent remplir leurs obligations militaires ou qu'ils partent à la recherche d'un emploi. En outre, comme les chiffres de ces colonnes portent surtout sur l'enseignement secondaire général, ils ne comprennent pas les élèves (garçons pour la plupart) qui sont inscrits dans les écoles d'enseignement technique ou professionnel ou qui suivent un apprentissage à temps plein, comme en Europe de l'Est.



Bibliographie

Production et absorption intérieure	Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales internationales. Editions diverses. <i>Annuaire statistique</i> . New York.
	Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales internationales. Editions diverses. <i>Annuaire des statistiques de l'énergie</i> . Etudes statistiques, série J. New York. Données de la FAO, du FMI, de l'ONU et de la Banque mondiale; et sources nationales.
Comptes budgétaires et monétaires	Fonds monétaire international. 1988. <i>Government Finance Statistics Yearbook</i> . Vol. XII. Editions diverses. <i>Statistiques financières internationales</i> . Washington, D.C.
	Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales internationales. Editions diverses. <i>Annuaire des statistiques de l'énergie</i> . Etudes statistiques, série J. New York. Données du FMI.
Commerce et balance des paiements	Fonds monétaire international. Editions diverses. <i>Statistiques financières internationales</i> . Washington, D.C.
	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Editions diverses. <i>Manuel de statistiques du commerce international et du développement</i> . Genève.
	Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales internationales. Editions diverses. <i>Bulletin mensuel de statistiques</i> . New York.
	—, Editions diverses. <i>Annuaire statistique du commerce international</i> . New York. Données de la FAO, du FMI, de l'ONU et de la Banque mondiale.
Finances extérieures	Organisation de coopération et de développement économiques. Editions diverses. <i>Coopération pour le développement</i> . Paris.
	—, 1987. <i>Répartition géographique des ressources financières mises à la disposition des pays en développement</i> . Paris.
	Données du FMI, de l'OCDE et de la Banque mondiale; et Système de notification de la dette à la Banque mondiale.

-
- Ressources humaines**
- Nations Unies. Département des affaires économiques et sociales internationales. Editions diverses. *Population and Vital Statistics Report*. New York.
- . 1980. *Modes d'accroissement de la population urbaine et rurale*. New York.
- . 1984. *Recent Levels and Trends of Contraceptive Use as Assessed in 1983*. New York.
- . 1988. *Mortality of Children under Age 5: Projections 1950-2025*. New York.
- . A paraître. *The Prospects of World Urbanization*. New York.
- . Tirages révisés. *Les perspectives d'avenir de la population mondiale : 1988*. New York.
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture. 1981. *Annuaire des engrais 1982*. Rome.
- . 1983. *L'aide alimentaire en chiffres* (décembre). Rome.
- Institute for Resource Development/Westinghouse. 1987. *Child Survival: Risks and the Road to Health*. Columbia, Md.
- Sivard, Ruth. 1985. *Women—A World Survey*. Washington, D.C. : World Priorities.
- Nations Unies. Département des affaires économiques et sociales internationales. Editions diverses. *Annuaire démographique*. New York.
- . Editions diverses. *Annuaire statistique*. New York.
- Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture. Editions diverses. *Annuaire statistique*. Paris.
- UNICEF. 1989. *La situation des enfants dans le monde 1989*. Oxford : Oxford University Press.
- Organisation mondiale de la santé. Editions diverses. *Annuaire de statistiques sanitaires mondiales*. Genève.
- . 1986. *Maternal Mortality Rates : A Tabulation of Available Information*, 2e édition. Genève.
- . Editions diverses. *Rapport trimestriel de statistiques sanitaires mondiales*. Genève.
- Données de la FAO et de la Banque mondiale.
-

**Groupements par pays utilisés dans le *Rapport sur le développement dans le monde 1988*
et par certaines organisations internationales**

<i>Rapport sur le développement dans le monde 1988^a</i>	Fonds monétaire international	Nations Unies ^b	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
<i>Pays industriels à économie de marché</i> OCDE (sauf Grèce, Portugal et Turquie)	<i>Pays industrialisés</i> Amérique du Nord Canada Etats-Unis Europe CE (sauf Grèce et Portugal) AELE	<i>Pays développés à économie de marché</i> Amérique du Nord Canada Etats-Unis Europe CE AELE Autres Iles Féroé Gibraltar Malte Afrique Afrique du Sud	<i>Pays développés à économie de marché</i> Amérique du Nord Canada Etats-Unis Europe CE AELE Autres Iles Féroé Gibraltar Afrique Afrique du Sud	<i>Pays développés</i> Amérique du Nord Canada Etats-Unis Europe de l'Ouest CE AELE Autres pays d'Europe de l'Ouest Afrique Afrique du Sud
<i>Pays en développement</i> Amérique latine et Caraïbes Europe (y compris Chypre, Grèce, Hongrie, Malte, Pologne, Portugal, Roumanie, Turquie et Yougoslavie) Moyen-Orient et Afrique du Nord Afrique subsaharienne Asie du Sud Asie de l'Est	<i>Pays en développement</i> Hémisphère occidental Europe Moyen-Orient (y compris l'Égypte) Afrique (y compris l'Afrique du Sud) Asie (sauf Moyen-Orient mais y compris Océanie)	<i>Pays en développement à économie de marché</i> Amériques (sauf Amérique du Nord) Europe Yougoslavie Afrique Afrique du Nord Autres UDEAC CEDEAO Reste de l'Afrique (sauf Afrique du Sud) Asie Asie de l'Ouest Autres pays d'Asie Océanie	<i>Pays en développement à économie de marché</i> Amérique ALADI CARICOM MCAC Autres Europe Malte Yougoslavie Afrique Afrique du Nord Autres CEDEAO CEPGL UDEAC Autres (sauf Afrique du Sud) Asie Asie de l'Ouest Asie du Sud et du Sud-Est Océanie	<i>Régions en développement</i> Amérique latine Moyen-Orient Afrique (sauf Afrique du Sud) Asie (sauf Australie, Japon, Nouvelle-Zélande, et Chine et autres pays à planification centrale)
<i>Pays exportateurs de pétrole à revenu élevé</i>	<i>12 principaux pays exportateurs de pétrole^c</i>	<i>OPEP</i>	<i>Principaux pays exportateurs de pétrole^d</i>	
<i>Pays non membres non déclarants</i>	<i>URSS et autres pays non membres non inclus ailleurs</i>	<i>Pays à économie planifiée</i> Asie (y compris Chine) Europe et URSS (y compris Hongrie, Pologne et Roumanie)	<i>Pays socialistes</i> Asie Europe de l'Est (y compris Hongrie, Pologne et Roumanie)	<i>Pays de l'Est</i> Chine et autres pays d'Asie à planification centrale Europe de l'Est et URSS (y compris Hongrie, Pologne et Roumanie)

<i>Rapport sur le développement dans le monde 1988^a</i>	Fonds monétaire international	Nations Unies ^b	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
<i>Autres groupements analytiques</i>				
<i>Pays en développement</i>	<i>Pays en développement</i>	<i>Pays en développement</i>	<i>Pays en développement</i>	<i>Régimes en développement</i>
Pays à faible revenu Chine et Inde Autres pays à faible revenu	Pays à faible revenu, sauf Chine et Inde ^c	Pays les moins avancés ^f	Pays les moins avancés ^f	Pays les moins avancés ^f
Pays à revenu intermédiaire Tranche inférieure Tranche supérieure			Groupes de revenu d'après le PIB par habitant en 1980 : moins de \$ 500 de \$ 500 à \$ 1.500 plus de \$ 1.500	
Pays exportateurs de pétrole ^a Pays exportateurs de produits manufacturés ^a Pays très endettés ^a Afrique subsaharienne ^a	Pays exportateurs de pétrole ^a Pays exportateurs de produits manufacturés ^b 15 pays lourdement endettés ^j Afrique subsaharienne ^k		Principaux exportateurs de produits manufacturés ⁱ	15 pays très endettés ^j

Notes : MCAC, Marché commun d'Amérique centrale; CARICOM, Communauté des Caraïbes; CEPGL, Communauté économique des pays des Grands Lacs; UDEAC, Union douanière et économique de l'Afrique centrale; CE, Communauté européenne; CEDEAO, Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest; AELE, Association européenne de libre-échange; ALADI, Association latino-américaine d'intégration; OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques; OPEP, Organisation des pays exportateurs de pétrole. Pour plus de détails, se reporter au document du FMI intitulé *Directory of Regional Economic Organizations and Intergovernmental Commodity and Development Organizations*.

a. Pour plus de détails, voir le *Rapport sur le développement dans le monde 1988*, page xi. Pour les groupements utilisés cette année, voir la section "Définitions et notes sur les données" qui figure au début du présent Rapport.

b. Les Nations Unies utilisent les groupements détaillés indiqués ci-dessus pour la présentation de nombreuses catégories de statistiques économiques. Elles se réfèrent à des groupements géographiques plus généraux pour d'autres types de statistiques. Pour plus de détails, voir la publication des Nations Unies intitulée *Standard Country or Area Codes for Statistical Use* (série M, No 49, rév. 2).

c. Algérie, Arabie saoudite, Emirats arabes unis, Indonésie, République islamique d'Iran, Iraq, Koweït, Libye, Nigéria, Oman, Qatar et Venezuela.

d. Exportateurs de pétrole à revenu élevé et en développement (sauf Cameroun), Angola et Egypte.

e. Pays membres du FMI dont le PIB par habitant, selon les estimations de la Banque mondiale, ne dépassait par l'équivalent de 425 dollars en 1986.

f. Afghanistan, Bangladesh, Bénin, Bhoutan, Birmanie, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cap-Vert, Comores, Djibouti, Ethiopie, Gambie, Guinée, Guinée-Bissau, Haïti, Kiribati, Lesotho, Malawi, Maldives, Mali, Mauritanie, Mozambique, Népal, Niger, Ouganda, République centrafricaine, République démocratique populaire lao, Rwanda, Samoa, São Tomé-et-Principe, Sierra Leone, Somalie, Soudan, République unie de Tanzanie, Tchad, Togo, Tuvalu, Vanuatu, République arabe du Yémen et Yémen démocratique.

g. Douze principaux pays exportateurs de pétrole plus le Cameroun, le Congo, l'Equateur, le Gabon, le Mexique, et la Trinité-et-Tobago.

h. Exportateurs de produits manufacturés et Turquie.

i. Argentine, Brésil, Corée, Hong Kong, Singapour, Taiwan (Chine), Turquie et Yougoslavie.

j. Pays très endettés, à l'exclusion du Costa Rica et de la Jamaïque.

k. Afrique subsaharienne à l'exclusion du Nigéria.





Banque mondiale

Les stratégies de développement des années 60 et 70 ont contribué à façonner les systèmes financiers des pays du tiers monde. Dans nombre d'entre eux, la mise en place de structures financières robustes et efficaces a été retardée par l'intervention des pouvoirs publics, soucieux d'allouer le crédit aux secteurs prioritaires et de maintenir les taux d'intérêt à un niveau artificiellement bas. Maintenant que bien des pays révisent leurs conceptions du développement de façon à miser davantage sur le secteur privé et sur les forces du marché, la nécessité d'une réforme financière se fait clairement sentir. Les modifications qu'il convient d'apporter aux politiques économiques ainsi qu'aux institutions, aux instruments et aux marchés financiers — modifications qui permettront aux pays de rendre leur système financier capable de fournir à l'économie les services dont elle aura besoin — sont le thème de ce douzième *Rapport sur le développement dans le monde*.

Ce Rapport retrace l'évolution financière des pays à revenu élevé et des pays en développement, et notamment les politiques et les événements qui ont abouti aux graves difficultés qu'éprouvent tant d'intermédiaires financiers. Il examine ensuite les conditions préalables au développement de systèmes financiers plus efficaces, à savoir : La restructuration des banques en difficulté et des entreprises non rentables qui leur ont emprunté Le retour à la stabilité macroéconomique Le renforcement du cadre juridique, comptable et réglementaire sous-tendant les systèmes financiers L'amélioration de la gestion des institutions La diversification des institutions et des marchés. Le Rapport analyse également les tentatives de libéralisation financière menées par certains pays.

Comme les précédents, le Rapport 1989 présente une vue d'ensemble de l'évolution récente de l'économie mondiale et son annexe, les Indicateurs du développement dans le monde, contient des données complètes et à jour sur le développement économique et social de plus de 120 pays. Ces données peuvent aussi être obtenues sur disquette, utilisable sur ordinateur individuel.

Maquette de la couverture : Walt Rosenquist

ISSN 0271-1710

5
\$12.95