

13184

June 1994

Rapport sur le développement dans le monde 1994

UNE INFRASTRUCTURE POUR LE DEVELOPPEMENT

FILE COPY

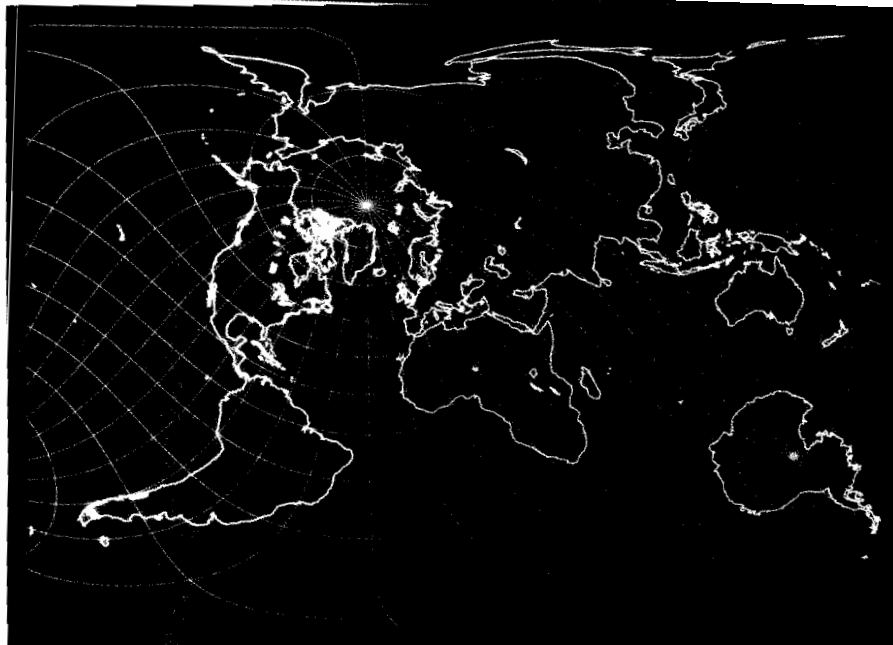
INDICATEURS DU DEVELOPPEMENT DANS LE MONDE

Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized



*Rapport sur le développement
dans le monde 1994*

Une infrastructure pour le développement

*Banque mondiale
Washington*

*Publié dans sa version originale
en anglais sous le titre World Development Report 1994
par Oxford University Press pour la Banque mondiale*

© 1994 Banque internationale
pour la reconstruction et le développement/
BANQUE MONDIALE
1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433
Etats-Unis d'Amérique

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

*Fait aux Etats-Unis d'Amérique
Premier tirage : juin 1994*

*Photographies : Maurice Asseo, 80; Doug Barnes, 13;
Curt Carnemark, 41, 58, 98, 120.*

*Les frontières, les couleurs, les dénominations et
toute autre information figurant sur les cartes
du présent rapport n'impliquent de la part
du Groupe de la Banque mondiale
aucun jugement quant au statut juridique
d'un territoire quelconque et ne signifient nullement
que le Groupe reconnaît ou accepte ces frontières.*

ISBN 0-8213-2534-5
ISSN 0163-5085



*Imprimé sur du papier conforme aux normes
des Etats-Unis (American National Standard for Permanence of Paper
for Printed Library Materials, Z39.48-1984)*



Avant-propos

Dix-septième de la série annuelle, le *Rapport sur le développement dans le monde 1994* examine le lien entre infrastructure et développement et s'interroge sur les différents moyens que les pays en développement pourraient mettre en oeuvre pour améliorer la fourniture et la qualité des services d'infrastructure. Comme la santé et l'environnement, thèmes des deux précédents rapports de la série, l'infrastructure est un domaine où politiques et finances publiques ont un important rôle à jouer parce qu'elle touche à tous les aspects du développement économique et du bien-être humain.

Au cours des dernières décennies, les pays en développement ont beaucoup investi en infrastructure : des gains spectaculaires ont ainsi été réalisés par les ménages et les producteurs, qui ont vu s'étendre leur accès à des services comme l'approvisionnement en eau salubre, l'assainissement, l'électricité, les télécommunications et le transport. Mais un effort encore plus grand d'investissement et d'expansion s'impose de façon à ce que les services mis en place touchent un plus grand nombre de personnes — et en particulier les ruraux et les pauvres.

Mais, comme le montre le rapport, l'aspect *quantitatif* de l'investissement ne doit pas être la préoccupation exclusive des pouvoirs publics. Il est vital aussi d'améliorer la *qualité* des services d'infrastructure. Faible efficacité d'exploitation, entretien insuffisant et inattention aux besoins des usagers sont autant de facteurs qui ont contribué à réduire, dans le passé, l'impact des investissements d'infrastructure sur le développement. Des améliorations quantitatives et qualitatives sont indispensables pour moderniser et diversifier la production, pour aider les pays à devenir compétitifs sur le plan international et pour répondre aux exigences d'une urbanisation rapide. Il faudra, pour réussir, tirer parti des leçons apprises.

Le rapport voit dans l'insuffisance des incitations institutionnelles à améliorer la fourniture des services d'infrastructure la cause principale de la maigreur du bilan à cet égard. Si l'on veut promouvoir un mode de prestation plus efficace et mieux adapté aux besoins, il faudra modifier le système des incitations en pratiquant une gestion de type

commercial, en introduisant la concurrence et en faisant intervenir l'utilisateur.

La *pratique d'une gestion commerciale* — ce qui implique l'autonomie financière, l'obligation de rendre compte et la poursuite d'objectifs bien définis — incite les prestataires de services d'infrastructure à améliorer leurs prestations et à répondre à la demande du client. La *concurrence* donne aux usagers des choix mieux en rapport avec leurs besoins et oblige les prestataires à plus d'efficacité et de responsabilité. La *participation des usagers et autres parties prenantes* à la conception, à l'exploitation et à l'entretien de l'infrastructure est, elle aussi, essentielle à une amélioration des services, en particulier dans les domaines où la concurrence ne joue pas pleinement.

Plusieurs tendances contribuent à améliorer la performance de l'infrastructure. Tout d'abord, l'innovation en technologie et dans la réglementation des marchés permet d'introduire une plus grande diversité dans la fourniture des services. Ensuite, une évaluation du rôle de l'Etat est en train de conduire à une réorientation de ce rôle dans le sens d'une privatisation plus grande de la fourniture directe des services — et l'expérience que de nombreux pays ont faite récemment de la formule de partenariats entre secteur public et secteur privé ouvre de nouvelles voies au renforcement de l'efficacité et à l'expansion des services. Enfin, un plus grand souci de viabilité sociale et environnementale a conduit le public à s'intéresser davantage à la conception et à la performance des infrastructures.

Parce qu'il y a des différences entre secteurs et à l'intérieur même des secteurs d'infrastructure, et que les besoins et les capacités des pays varient considérablement, il s'ensuit que les détails de la conception et de l'application des réformes à entreprendre doivent être adaptés à chaque cas. Mais il ne fait pas de doute qu'il y a, dans l'ensemble, beaucoup à gagner à améliorer l'infrastructure. Le monde en développement y investit quelque 200 milliards de dollars par an, et une amélioration de la fourniture et des performances permettrait de réaliser de substantielles économies. Et, bien entendu, des services d'infrastructure mieux

assurés, plus accessibles et moins coûteux sont également essentiels comme moyens de lutter efficacement contre la pauvreté.

Comme les précédents, le *Rapport sur le développement dans le monde 1994* comprend les Indicateurs du développement dans le monde, qui pré-

sentent un certain nombre de statistiques sociales et économiques sur 132 pays. Le Rapport 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.



Lewis T. Preston
Président
Banque mondiale

31 mai 1994

Le Rapport que voici est l'oeuvre d'une équipe dirigée par Gregory K. Ingram et composée de John Besant-Jones, Antonio Estache, Christine Kessides, Peter Lanjouw, Ashoka Mody et Lant Pritchett. La contribution et les conseils fournis par Esra Bennathan, Koji Kashiwaya, Miguel Kiguel, Lyn Squire et Paulo Vieira Da Cunha ont été des plus précieux. L'équipe a bénéficié du concours de Ritu Basu, Leslie Citroen, Marianne Fay, Christine Kerr, Kavita Mathur, Dambisa Moyo et Sarbajit Sinha. L'ensemble du travail a été réalisé sous la direction générale de Michael Bruno.

Beaucoup d'autres personnes, de la Banque et d'ailleurs, ont fourni d'utiles observations et contributions (voir la Notice bibliographique). On doit au Département de l'économie internationale de la Banque les données figurant en annexe ainsi que les Indicateurs du développement dans le monde. La production du Rapport a été assurée par Ann Beasley, Kathryn Kline Dahl, Stephanie Gerard, Audrey K. Heiligman, Cathe Kocak, Jeffrey N. Lecksell, Nancy Levine, Debra Malovany, Deirdre T. Murphy, Hugh Nees, Kathy Rosen, Walton Rosenquist, David Theis et Michael Treadway. Le personnel d'appui, dirigé d'abord par Rhoda Blade-Charest puis Rebecca Sugui, comprenait Laitan Alli, Michael Geller et Paul Holtz. L'édition a bénéficié des conseils et de l'aide de Bruce Ross-Larson. Trinidad S. Angeles a servi d'assistante administrative. Anthony Rowley a été le principal éditeur. La traduction est l'oeuvre de la Division de traduction et d'interprétation de la Banque mondiale.

L'établissement du Rapport a été grandement facilité par les documents de référence et le concours des participants à des réunions de consultation, qui ont bénéficié du soutien partiel du Fonds spécial pour l'élaboration de politiques et de la valorisation des ressources humaines que finance le Gouvernement japonais. Les noms des participants aux réunions de consultation sont indiqués dans la Notice bibliographique.

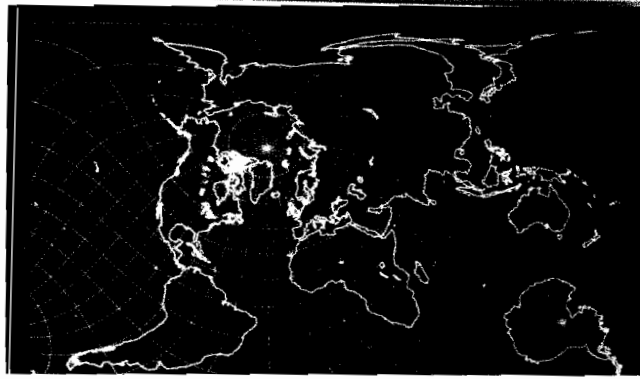


Table des matières

Définitions et notes sur les données ix

Sommaire 1



- Rôle et bilan de l'infrastructure 2
- Pourquoi des résultats aussi maigres? 5
- Des chances à saisir et des initiatives nouvelles 7
- Des options pour l'avenir 8
- Mettre en oeuvre la réforme 11
- En quoi la réforme peut être payante 11

1 L'infrastructure : acquis, problèmes et chances à saisir 13



- Infrastructure et développement 14
- Les origines du rôle des pouvoirs publics dans le domaine de l'infrastructure 23
- Les résultats : esquisse d'un bilan 27
- Diagnostic et sens général des réformes 36

2 Appliquer les principes de gestion commerciale aux entreprises publiques 41



- Enseignements tirés des succès et des échecs 42
- Transformation des entreprises publiques en sociétés 44
- Des objectifs bien ciblés et une gestion responsable 45
- L'indépendance financière par les prix 52
- Nécessité d'une volonté politique de réforme 56

3 Soumettre les prestations d'infrastructure aux lois du marché 58



- Fragmenter les services pour y introduire la concurrence 59
- Les options du marché 61
- Modalités du passage au marché 71
- Conclusion 79

4 Au-delà du marché 80



- Décentralisation et participation : promouvoir la participation des utilisateurs 80
- Améliorer la répartition des crédits budgétaires 86
- Subventions et transferts en faveur des pauvres 88
- Le problème des externalités 89
- Eléments de planification 92
- Conclusion 97

5 Financer les investissements nécessaires 98



- Modes traditionnels — et nouveaux — de financement de l'infrastructure 98
- Le financement de projet : réalisations et leçons 102
- Institutions et instruments de mobilisation des ressources 112
- Perspectives 118

6 Définition des priorités et mise en oeuvre des réformes 120



Les choix : options institutionnelles et caractéristiques des pays considérés	120
Adapter le programme de réformes aux particularités sectorielles	125
Résultats attendus des réformes	133

Notice bibliographique 137

Annexe : Données relatives à l'infrastructure 153

Indicateurs du développement dans le monde 165

Encadrés

1	Qu'est-ce que l'infrastructure?	2
2	Principaux messages du <i>Rapport sur le développement dans le monde 1994</i>	3
1.1	Le rendement des investissements d'infrastructure — trop beau pour être vrai?	15
1.2	L'expansion de l'infrastructure, facteur important du développement économique : l'exemple de la Chine	18
1.3	Sacrifier l'infrastructure?	21
1.4	Les incidences directes et indirectes du développement de l'infrastructure dans les régions rurales de l'Inde	22
1.5	Comment les familles font face au manque de fiabilité des systèmes d'adduction d'eau	33
1.6	Les insuffisances des services d'utilité publique alourdissent les charges des entreprises privées	33
1.7	L'environnement de la mer Noire menacé par les activités d'infrastructure	37
2.1	La bonne manière de gérer une entreprise publique : exemple de la Compagnie des eaux du Botswana	43
2.2	L'attribution d'une indemnité de départ rend les compressions d'effectifs plus faciles dans les chemins de fer argentins	45
2.3	Le passage à un système de sociétés par actions pour la gestion des principaux ports d'Indonésie a pris dix ans	46
2.4	Qu'ont de spécial les contrats-plans en Corée?	48
2.5	Les contrats de gestion en Guinée-Bissau — une réussite?	49
2.6	Les AGETIP : un moyen d'associer le secteur privé au développement des infrastructures urbaines en Afrique	50
2.7	Concevoir un système de tarification permettant d'accéder à l'autonomie financière tout en poursuivant de multiples objectifs	53
2.8	La pratique de l'affectation peut-elle améliorer le réseau routier?	56
3.1	La division fait la force : fragmenter les services de chemins de fer	61
3.2	Cycles de réglementation aux Etats-Unis	64
3.3	Adaptation des concessions aux secteurs et aux objectifs gouvernementaux	68
3.4	L'approvisionnement en eau en Guinée : un exemple de contrat de location réussi	69
3.5	Bilan d'une concession d'eau en Côte d'Ivoire	69
3.6	Privatisation des télécommunications : le cas du Venezuela	72
3.7	L'évolution de la privatisation de la production d'électricité aux Philippines	73
3.8	Réglementation et privatisation : par où commencer? Le cas de la Malaisie	74
3.9	Mise en place de l'appareil réglementaire en Argentine	75
3.10	Les fluctuations de la réglementation des télécommunications à la Jamaïque	76
3.11	La participation en tant que mécanisme de réglementation : un premier pas à Bangalore	78
4.1	Les <i>municipios</i> du Mexique prennent les choses en main	81
4.2	Une conception novatrice de la programmation des projets d'eau et d'assainissement	85
4.3	Electrification de Purang et travaux routiers en Ethiopie	86
4.4	Planification centralisée et décentralisée en Malaisie	87

- 4.5 Evaluer la portée d'un projet : l'eau à Katmandou 90
- 4.6 Les femmes peuvent bénéficier des équipements d'infrastructure, mais il faut pour cela veiller aux détails 93
- 4.7 Coordination des bailleurs de fonds dans le domaine de l'infrastructure : l'expérience africaine 94
- 4.8 La Banque mondiale et l'évaluation rétrospective des projets 95
- 4.9 Prendre en considération les questions d'environnement dès le début de la planification : quelques enseignements à tirer de l'expérience de Sri Lanka 96
- 4.10 Réinstallation des populations et conception des projets : le Projet hydroélectrique de Pak Mun 97
- 5.1 Les limites du financement par l'Etat 100
- 5.2 Faire appel aux marchés financiers internationaux 103
- 5.3 Au XIXe siècle, déjà... 104
- 5.4 Un premier pas réussi au Guatemala 107
- 5.5 Concessions de terres et expropriations 108
- 5.6 Les routes à péage du Mexique : un ambitieux projet qui tourne court 109
- 5.7 Effet de levier des garanties en Thaïlande 110
- 5.8 Bien regarder avant de sauter : limiter les responsabilités de l'Etat à des obligations conditionnelles 111
- 5.9 Une expérience réussie de crédit aux communes en Colombie 113
- 6.1 Conditions de l'efficacité des services d'infrastructure pour différentes formules institutionnelles 122

Figures

- 1 A mesure que son revenu augmente, l'infrastructure d'un pays se développe 4
- 2 La composition de l'infrastructure change avec le niveau de revenu du pays 5
- 3 L'infrastructure a énormément progressé au cours des dernières décennies 6
- 4 Les populations urbaines ont un meilleur accès à une eau potable que les populations rurales 7
- 5 La suppression des distorsions de prix et des inefficacités entraîne des gains annuels importants par rapport à l'investissement 12
- 1.1 L'investissement public en infrastructure représente une large part de l'investissement total et de l'investissement public dans les pays en développement 14
- 1.2 La disponibilité des principaux éléments d'infrastructure par habitant est étroitement liée aux niveaux de revenu 16
- 1.3 Les caractéristiques économiques des services d'infrastructure diffèrent substantiellement selon les secteurs, à l'intérieur des secteurs et selon les technologies 27
- 1.4 L'écart campagnes-villes pour l'accès à l'électricité et à l'eau s'est réduit au cours des dix dernières années dans les pays en développement 29
- 1.5 L'augmentation des services d'infrastructure ne signifie pas toujours que la fourniture de ces services y gagne en efficacité 30
- 1.6 Une très forte demande de raccordements téléphoniques demeure insatisfaite 34
- 1.7 La marche est un mode de transport fréquemment utilisé par les pauvres 36
- 2.1 L'adoption d'une gestion commerciale en 1984 a permis à la société des eaux du Togo d'accroître le nombre de ses abonnés ainsi que sa production... mais il a fallu un contrat-plan en 1989 pour améliorer les résultats financiers 51
- 2.2 Le recouvrement des coûts est rarement total en infrastructure 52
- 3.1 La fragmentation des activités crée davantage d'options pour la concurrence et l'intervention du secteur privé 62
- 3.2 Locations et concessions d'infrastructure sont chose courante, même dans les pays à faible revenu 66
- 3.3 Les privatisations en télécommunications peuvent générer des gains importants 71
- 4.1 Les pays où l'entretien des routes est décentralisé ont de meilleures routes 82
- 4.2 La participation accroît l'efficacité des projets d'eau en améliorant l'entretien 84

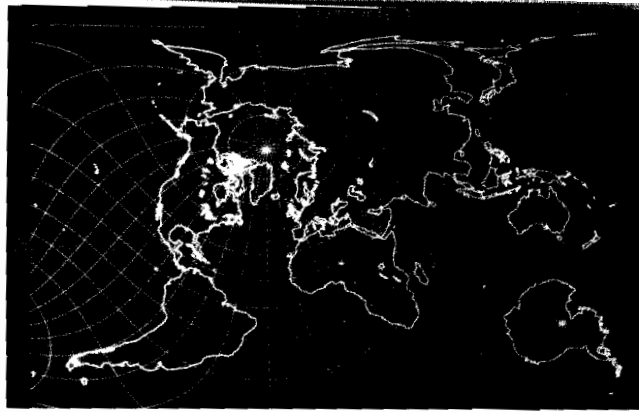
- 4.3 Dans le domaine de l'approvisionnement en eau et de l'évacuation des eaux usées, les riches obtiennent souvent davantage de subventions que les pauvres 88
- 4.4 Même dans quelques pays à économie naguère planifiée, les subventions d'infrastructure sont allées principalement aux classes aisées 89
- 5.1 Une forte proportion des financements publics de développement pour l'infrastructure va à l'énergie et aux transports 99
- 5.2 Les prêts publics à l'infrastructure ont augmenté, mais les prêts privés garantis par l'Etat ont chuté 99
- 5.3 L'infrastructure entre pour une grande part dans le produit de la privatisation; le financement de la privatisation de l'infrastructure par des capitaux étrangers est important en Amérique latine 116
- 5.4 Les actions d'infrastructure contribuent à la croissance du marché financier en Argentine 117
- 5.5 Les actions d'infrastructure ont fait beaucoup mieux que les autres 118
- 5.6 Les options de financement augmentent avec la capacité administrative et la maturité des marchés financiers nationaux 119

Tableaux

- 1.1 Valeur ajoutée des services d'infrastructure, par groupe de pays 14
- 1.2 Taux moyen de rentabilité économique des projets financés par la Banque mondiale, 1974-92 17
- 1.3 Accroissement du taux d'accès à l'infrastructure dans les économies à faible revenu, à revenu intermédiaire et à revenu élevé au cours des dernières décennies 28
- 1.4 Taux d'accès du quintile le plus pauvre et du quintile le plus riche aux services d'infrastructure dans divers pays 35
- 2.1 Problèmes de gestion courants dans les entreprises publiques prestataires de services d'infrastructure, 1980-92 43
- 3.1 Dispositifs contractuels pour l'approvisionnement en eau par le secteur privé 67
- 3.2 Valeur des privatisations de services d'infrastructure dans les pays en développement, 1988-92 70
- 5.1 Investissements de portefeuille et investissements étrangers directs vers les pays en développement, 1990-93 102
- 5.2 Financement de projet dans le domaine de l'infrastructure pour les projets financés et les projets en réserve, octobre 1993 105
- 5.3 Financement de projet pour les projets d'infrastructure financés, par secteur, octobre 1993 105
- 6.1 Principales options institutionnelles pour la fourniture des services d'infrastructure 121
- 6.2 Portée et efficacité des services d'infrastructure par pays 124
- 6.3 Une participation du secteur privé à la fourniture des services d'infrastructure est plus ou moins possible selon le type de service 126
- 6.4 Options en télécommunications et en énergie 127
- 6.5 Options dans le domaine de l'eau et de l'évacuation des déchets 130
- 6.6 Options en transport 132
- 6.7 Poids budgétaire de la sous-tarifcation des services d'infrastructure 134
- 6.8 Economies réalisables grâce à une meilleure efficacité 135

Tableaux de l'Annexe

- A.1 Mesures physiques de la fourniture de services d'infrastructure 154
- A.2 Population ayant accès à l'eau potable et à l'assainissement 160
- A.3 Engagements de la BIRD et de l'IDA 163
- A.4 Engagements au titre de l'aide publique au développement 163



Définitions et notes sur les données

Liste de termes et expressions utilisés dans le présent Rapport

CET (construire-exploiter-transférer). Forme de concession qui concerne en général des projets entièrement nouveaux. Une personne privée (ou un consortium) s'engage à financer, construire, exploiter et entretenir un équipement pour une période donnée et à le transférer, au terme de cette période, à une administration ou organisme public. Il en existe deux variantes : CPET (construire-posséder-exploiter-transférer) et CPE (construire-posséder-exploiter) : dans ce dernier cas, le contrat donne le droit de construire et d'exploiter l'équipement, mais celui-ci n'est pas ensuite transféré au secteur public.

Concession. Contrat par lequel une personne privée loue des équipements d'infrastructure à un service public pour une durée déterminée et s'engage à financer, durant cette période, de nouvelles immobilisations spécifiées d'avance; ces nouveaux équipements retournent au secteur public à l'expiration du contrat.

Contestabilité. On désigne ainsi le fait qu'une activité peut être soumise à la concurrence de nouvelles entreprises entrant sur le marché. Le critère clé de contestabilité est que les coûts de l'entrée sur un marché soient récupérables (par exemple, par une vente d'actifs).

Contrat de gestion. Arrangement aux termes duquel un entrepreneur privé prend en charge toute une gamme de fonctions d'exploitation et d'entretien, avec pouvoir de prendre les décisions de gestion au jour le jour. La rémunération peut être calculée en partie sur la base des services assurés (comme pour les contrats de service) et en partie sur celle des résultats obtenus (comme dans le partage des bénéfices).

Contrat de services (ou sous-traitance). Accord passé avec le secteur privé pour exécuter telle ou telle fonction d'exploitation ou d'entretien pour une période déterminée et moyennant une rémunération dont le montant est spécifié.

Contract-plan. Accord négocié entre l'Etat et le directeur d'une société de services d'utilité publi-

que ou d'une administration publique. Il définit habituellement des objectifs ouvertement commerciaux (comme le degré de recouvrement des coûts) et peut également définir des objectifs non commerciaux (comme d'accroître les services fournis aux quartiers pauvres). Il s'agit principalement de responsabiliser l'Etat et ses grands commis en affinant et en clarifiant les objectifs des entités publiques.

Economies d'échelle. Caractéristique d'une technique de production telle que les coûts unitaires diminuent avec l'augmentation de la production jusqu'à une certaine taille. Les économies d'échelle sont une source majeure de monopole naturel.

Entreprise parapublique (aussi appelée entreprise publique ou entreprise d'Etat). Société engagée dans une activité productive dans la propriété et le contrôle de laquelle l'Etat est majoritaire.

Location. Arrangement aux termes duquel une personne privée (locataire) passe contrat avec une administration publique pour le droit d'exploiter un équipement (et le droit à un flux de recettes en contrepartie de la prestation d'un service donné) pour une période déterminée. L'équipement demeure propriété de l'administration publique. A la différence de la concession, le locataire n'est pas tenu de faire des investissements d'immobilisation. (Un contrat de location peut être dit, parfois, « concession de services » et un CET « concession de travaux publics ».)

Monopole naturel. Activité économique qui exige d'être exécutée par un producteur unique pour atteindre son maximum d'efficacité.

Groupements de pays

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

nance géographique, les exportations et le niveau de la dette extérieure.

Par suite des changements qui peuvent intervenir dans le PNB par habitant, la composition de chaque groupe de revenu peut changer d'une édition à l'autre. Une fois la classification établie, toutes les données rétrospectives et prospectives présentées sont fondées sur les mêmes groupes de pays. Les groupements de pays que l'on utilise dans le rapport de cette année se définissent comme suit.

- Les *économies à faible revenu* sont celles dont le PNB par habitant était égal ou inférieur à 675 dollars en 1992.

- Les *économies à revenu intermédiaire* sont celles dont le PNB par habitant était compris entre 675 dollars et 8.356 dollars en 1992. Elles se subdivisent entre une tranche inférieure et une tranche supérieure selon que leur PNB par habitant était inférieur ou supérieur à 2.695 dollars en 1992.

- Les *économies à revenu élevé* sont celles dont le PNB par habitant était égal ou supérieur à 8.356 dollars en 1992.

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

Les économies à revenu faible et à revenu intermédiaire sont parfois appelés économies en développement. L'emploi de cette expression est commode, mais cela ne veut pas dire que toutes les économies de ce groupe en sont au même stade de leur développement ni que les autres économies ont achevé leur développement ou sont parvenues à un stade plus avancé. La classification par niveau de revenu ne reflète pas nécessairement le degré de développement. (Dans les Indicateurs du développement dans le monde, le symbole † est porté en regard du nom des économies à revenu élevé classées comme en développement par l'Organisation des Nations Unies ou considérées comme telles par leurs responsables.) L'utilisation du terme « pays » pour désigner des économies n'implique aucune prise de position de la Banque quant au statut juridique ou autre d'un territoire.

On utilise aussi, à des fins analytiques, outre les groupements fondés sur le revenu ou la géographie, d'autres classifications, qui se recoupent en partie, fondées essentiellement sur les exportations ou sur l'endettement extérieur. Les pays sur lesquels on ne dispose que de données fragmentaires et ceux dont la population est inférieure à 1 million ne sont pas indiqués séparément; ils sont inclus dans les agrégats du groupe correspondant.

Le tableau « Classification des économies » qui figure à la fin des Indicateurs du développement dans le monde énumère les pays par revenu et par région ainsi que par catégorie d'exportations et degré d'endettement.

Notes sur les données

- Le terme *dollar* 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 amples détails, voir les notes techniques se rapportant aux Indicateurs du développement.

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

- Le *symbole —*, dans les tableaux, signifie « sans objet ». (Dans les Indicateurs du développement dans le monde, ceci est indiqué par un blanc.)

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

La date limite pour les données relatives aux Indicateurs du développement dans le monde est le 29 avril 1994.

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

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

Sigles et abréviations

CAD	Comité d'aide au développement
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques (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)
ONG	Organisation non gouvernementale



Sommaire

Les pays en développement investissent 200 milliards de dollars par an en infrastructures nouvelles — ce qui représente 4 % de leur produit national et un cinquième de leur investissement total. Il en est résulté une croissance spectaculaire des services d'infrastructure — dans le domaine des transports, de l'électricité, de l'eau, de l'assainissement, des télécommunications et de l'irrigation. Au cours des 15 dernières années, la proportion des ménages qui ont accès à une eau salubre a augmenté de moitié, tandis que la production d'électricité et le nombre de lignes téléphoniques par habitant doublaient. De tels progrès font beaucoup pour accroître la productivité et améliorer les niveaux de vie.

Il ne faudrait pas, pour autant, en rester là. Le monde en développement compte encore 1 milliard de personnes qui n'ont pas accès à une eau salubre — et près de 2 milliards n'ont pas les équipements d'assainissement qu'il faudrait. En milieu rural notamment, les femmes et les enfants passent souvent de longues heures en corvée d'eau. Dans beaucoup de pays, des réseaux de transport déjà insuffisants se dégradent rapidement. Deux milliards de personnes n'ont pas encore l'électricité et, dans beaucoup de pays, le manque de fiabilité du réseau électrique nuit à la production. La demande de télécommunications — pour moderniser la production et renforcer la compétitivité internationale des pays — est largement supérieure aux capacités existantes. Enfin, et surtout, l'accroissement de la population et l'urbanisation créent une demande d'infrastructure de plus en plus forte.

Relever les défis futurs dans le domaine de l'infrastructure ne saurait se réduire à un exercice de simple comptabilité : dresser l'inventaire du capital d'infrastructure dont on dispose et calculer, en fonction des tendances passées, les investissements qu'il faudra faire. Il faudra, au contraire, s'attaquer aux inefficacités et aux gâchis — tant au niveau des investissements que de la fourniture des services — et répondre

plus efficacement à la demande de l'utilisateur. On évalue à 40 % en moyenne, dans les pays en développement, la capacité de production d'électricité qui demeure inexploitée, deux fois plus que dans les secteurs de l'électricité les plus performants des pays à revenus faible, intermédiaire et élevé. En Afrique et en Amérique latine, les effectifs des chemins de fer seraient deux fois trop nombreux. Et, en Afrique et ailleurs, faute d'entretien, de coûteux investissements en construction routière ont été perdus.

Un pareil constat ne peut qu'inciter à faire les choses différemment — avec plus d'efficacité et moins de gaspillage. Bref, il faut, au souci d'accroître la *quantité* de capital d'infrastructure joindre celui d'améliorer la *qualité* des services. Et il se trouve, fort heureusement, que l'époque actuelle est mûre pour le changement. Il s'est fait, ces dernières années, une révolution dans les esprits sur la question de savoir à qui confier le soin de mettre en place l'infrastructure et d'en assurer les services, et sur la manière de les fournir à l'utilisateur.

Sur cette toile de fond, le *Rapport sur le développement dans le monde 1994* envisage, pour répondre aux besoins en services d'infrastructure (dont on donne une définition dans l'Encadré 1), de nouvelles modalités plus efficaces, plus sensibles aux besoins de l'utilisateur, plus écologiques et mieux à même d'exploiter les synergies entre secteur public et secteur privé. De cette analyse, deux conclusions majeures se dégagent :

- La première est que, les investissements passés en infrastructure n'ayant pas eu, sur le développement, l'impact attendu, il faut absolument investir avec davantage de discernement et améliorer la prestation des services assurés.

- La seconde est qu'avec les nouvelles technologies apparues sur le marché, les innovations en moyens de prestation des services d'infrastructure dessinent des solutions qui rendent des progrès possibles.

Le Rapport que voici tend à établir, en rassemblant à cette fin les faits qui se présentent à l'observation, la

Encadré 1 Qu'est-ce que l'infrastructure?

Le présent Rapport concerne l'*infrastructure économique* et considère les services assurés par les prestataires ci-après :

- Services publics — électricité, télécommunications, eau courante, assainissement, enlèvement et évacuation des déchets solides, et gaz.
- Travaux publics — routes et principaux ouvrages (barrages et canaux) d'irrigation et de drainage.
- Transports — chemins de fer urbain et interurbain, transport urbain, ports et voies d'eau navigables, et aéroports.

Infrastructure est un terme générique recouvrant de nombreuses activités que des économistes du développement comme Paul Rosenstein-Rodan, Ragnar Nurkse et Albert Hirschman rangent sous l'appellation anglaise de « social overhead capital ». Aucune de ces deux appellations ne fait l'objet d'une définition précise, mais elles englobent, l'une et l'autre, des activités qui ont en commun des caractéristiques techniques (comme les économies d'échelle) et des caractéristiques économiques (comme les effets de retombées des usagers sur les non-usagers).

justesse de ces conclusions — identifiant les causes de l'échec et examinant les diverses démarches possibles. L'Encadré 2 résume les principaux messages et options qui y sont développés.

Rôle et bilan de l'infrastructure

La qualité d'une infrastructure aide à comprendre pourquoi un pays réussit alors qu'un autre échoue — à diversifier sa production, à développer ses échanges, à maîtriser sa démographie, à faire reculer la pauvreté ou à assainir le milieu. Une bonne infrastructure augmente la productivité et réduit les coûts de production, mais il faut qu'elle se développe assez vite pour maintenir les conditions de la croissance. Ce que sont les rapports exacts entre l'infrastructure et le développement fait encore l'objet d'un débat. Ce qui est certain, cependant, c'est que capacité d'infrastructure et production économique vont du même pas : à une augmentation du capital d'infrastructure de 1 % correspond une augmentation du produit intérieur brut (PIB) de 1 % pour l'ensemble des pays (Figure 1). Et, à mesure que les pays se développent, l'infrastructure doit s'adapter à l'évolution de la demande, dont la composition change à mesure, par exemple, que la part de l'électricité, des routes et des télécommunications dans l'ensemble du capital d'infrastructure augmente par rapport à celle de services de base comme l'eau et l'irrigation (Figure 2).

C'est aussi au type d'infrastructure mis en place que l'on peut voir si la croissance fait tout ce qu'elle

peut pour faire reculer la pauvreté. La plus grande partie des pauvres vit en milieu rural et la croissance de la productivité agricole et de l'emploi rural non agricole est étroitement liée aux services d'infrastructure qui y sont assurés. En Chine, la mise en place d'un minimum de services de transport, de télécommunications et d'électricité au niveau des villages a été pour beaucoup dans le succès des entreprises rurales. Celles-ci emploient maintenant plus de 100 millions de personnes (18 % de la population active) et entrent pour plus d'un tiers dans la production nationale.

Les services d'infrastructure qui sont utiles aux pauvres contribuent aussi à la préservation du milieu. Une eau salubre et des équipements sanitaires, des sources d'électricité non polluantes, une évacuation écologique des déchets solides et une meilleure gestion de la circulation en agglomération urbaine, tout cela a, sur l'environnement, des effets bénéfiques pour toutes les catégories de revenus. Les pauvres sont souvent ceux qui bénéficient le plus directement de bons services d'infrastructure du fait de leur concentration dans des quartiers insalubres, pollués et dangereux. Et, dans beaucoup de villes en croissance rapide, l'expansion de l'infrastructure a pris du retard sur la démographie, ce qui entraîne une dégradation de l'environnement.

Dans les pays en développement, l'Etat possède, exploite et finance la quasi-totalité de l'infrastructure, essentiellement parce qu'on pensait, jusqu'ici, qu'étant donné la spécificité de sa production et l'intérêt public en jeu, il fallait en confier les services à un monopole — et donc à l'Etat. Le bilan des succès et des échecs en infrastructure traduit, pour une large part, celui de l'Etat en la matière.

La croissance passée de l'infrastructure a, à certains égards, été spectaculaire. Le pourcentage de ménages et d'entreprises qui en ont bénéficié a augmenté de manière astronomique, surtout pour ce qui concerne le téléphone et l'électricité (Figure 3). Par habitant, la fourniture de services d'infrastructure a augmenté dans toutes les régions; l'augmentation a été la plus forte en Asie de l'Est et la plus faible en Afrique subsaharienne, ce qui montre combien croissance économique et infrastructure sont étroitement liées.

A d'autres importants égards, toutefois, les résultats sont décevants. La répartition des investissements d'infrastructure s'est souvent mal faite : on a trop consacré aux nouveaux investissements et pas assez à l'entretien; on a trop fait pour des projets de faible priorité et pas assez pour des services essentiels. Inefficacité technique et gaspillage pur et simple ont nui à la prestation des services. Et trop peu de décisions d'investissement et de prestation ont été prises en songeant à répondre aux diverses demandes de groupes d'usagers différents, ou aux conséquences qu'elles pourraient avoir pour l'environnement.

L'insuffisance de l'entretien représente un échec presque universel (et coûteux) des prestataires de ser-

Encadré 2 Principaux messages du Rapport sur le développement dans le monde 1994

L'infrastructure peut beaucoup pour la croissance économique, la lutte contre la pauvreté et la préservation de l'environnement — mais seulement quand elle assure des services qui répondent à la demande effective et qu'elle le fait bien. En infrastructure, le service est le but et la mesure du développement. De gros investissements ont été faits dans ce domaine, mais, dans un trop grand nombre de pays en développement, les actifs mis en place ne génèrent pas la quantité ou la qualité de services qu'il faudrait. Le coût de ce gâchis — qui a ainsi été perdu, de ce fait, pour la croissance économique et ce qui n'a pu être fait pour réduire la pauvreté et assainir le milieu — est élevé et inacceptable.

Les causes des mauvais résultats obtenus dans le passé et la source d'une amélioration possible se trouvent dans l'appareil incitatif que l'on propose aux prestataires. Pour assurer une prestation de services d'infrastructure efficace et conforme aux besoins, il faut modifier l'appareil incitatif par une triple action — pratiquer une gestion commerciale, faire jouer la concurrence et donner une voix aux parties prenantes. Le rôle de l'Etat et celui du secteur privé devront, eux aussi, être transformés. L'innovation technologique et les expérimentations possibles en matière de prestation des services d'infrastructure définissent un ensemble de principes qui devront guider l'action du réformateur :

- *Il faut gérer l'infrastructure comme on gère une entreprise commerciale, et non comme une administration. Assurer des services d'infrastructure, cela doit se concevoir et s'exploiter comme une industrie de services soucieuse de répondre à la demande du client. Les mauvais résultats sont généralement dus à un manque de clarté dans les objectifs, à l'insuffisance de l'autonomie financière dont on dispose ou de la discipline financière que l'on s'impose, et à l'inapplication de cette règle d'or qu'est l'obligation de satisfaire le client. Le fait que même les pauvres soient tout à fait disposés à payer pour la majeure partie des services d'infrastructure rend d'autant plus possible l'institution d'un système de redevances. L'intervention du secteur privé au niveau de la gestion, du financement ou de la propriété sera, dans la plupart des cas, nécessaire pour donner un tour commercial à l'exploitation de l'infrastructure.*

- *Il faut faire jouer la concurrence — directement quand c'est possible et, sinon, indirectement. Le consommateur*

peut ainsi s'adresser au fournisseur de son choix, lequel se trouve ainsi tenu de faire preuve d'efficacité et de mériter la confiance de l'utilisateur. La concurrence peut s'introduire directement, par la libéralisation des conditions d'entrée dans les secteurs d'activité où il n'existe pas de barrières technologiques et, indirectement, par la voie d'appel d'offres pour l'attribution du droit à assurer un service exclusif lorsque les conditions d'un monopole naturel existent et en libéralisant l'offre de services alternatifs.

- *Il faut prêter une oreille très attentive aux usagers et autres parties prenantes et leur confier des responsabilités réelles. Lorsque les activités d'infrastructure comportent d'importants effets externes, bons ou mauvais, ou lorsque la discipline du marché est insuffisante pour prendre en compte les préoccupations des usagers et autres groupes intéressés, il faut que les pouvoirs publics prennent l'initiative de le faire par d'autres moyens. Les usagers et autres parties prenantes doivent être représentés dans les instances de planification et de réglementation des services d'infrastructure et, dans certains cas, ils devraient pouvoir prendre des initiatives majeures en matière de conception, d'exploitation et de financement.*

Les partenariats entre secteur public et secteur privé en matière de financement sont riches de promesses. Le secteur privé intervient déjà de plus en plus dans le financement des capacités nouvelles. L'expérience dit qu'il faut commencer par des projets simples afin de se donner le temps d'apprendre, que le rendement de l'investissement doit être lié aux résultats obtenus par le projet et que les garanties éventuellement offertes par l'Etat sont à examiner avec le plus grand soin.

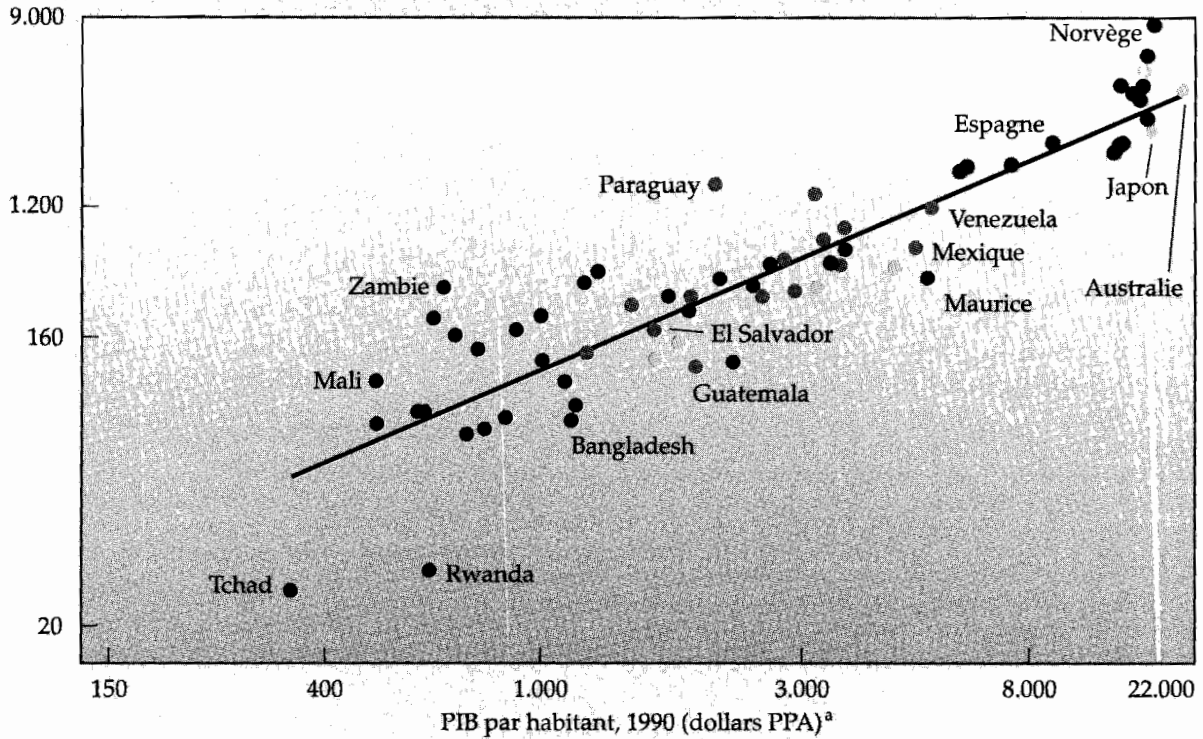
L'Etat aura un rôle permanent — encore que différent — à jouer en infrastructure. Outre qu'il lui appartient de prendre les mesures qui s'imposent pour améliorer la prestation des services d'infrastructure qui relèvent directement de lui, l'Etat est chargé de mettre en place le cadre législatif et réglementaire de nature à sauvegarder les intérêts des pauvres, à protéger l'environnement et à coordonner les interactions intersectorielles — que la source des services soit publique ou privée. C'est aussi à lui d'élaborer un cadre juridique et réglementaire pour favoriser la participation du secteur privé à la prestation des services d'infrastructure.

vices d'infrastructure dans les pays en développement. Par exemple, une route revêtue, si elle est bien entretenue, devrait normalement durer de 10 à 15 ans avant d'avoir besoin d'être refaite, mais, si elle n'est pas entretenue, son revêtement risque de durer deux fois moins longtemps. Les taux de rentabilité des projets d'entretien routier auxquels la Banque mondiale apporte son concours sont près de deux fois élevés que ceux des projets de construction routière. Au cours des dix dernières années, l'Afrique se serait épargné 45 milliards de coûts de réfection routière si

elle avait, pour un coût de 12 milliards de dollars, régulièrement entretenu son réseau routier. En gros, une insuffisance d'entretien, cela veut dire que les réseaux électriques des pays en développement ne disposent, au temps t, que de 60 % de leur capacité de production, alors que des pratiques optimales permettraient d'obtenir des niveaux supérieurs à 80 %. Et cela veut dire que les services d'approvisionnement en eau fournissent en moyenne 70 % de leur production aux consommateurs, quand des pratiques optimales leur permettraient d'obtenir 85 %. Un

Figure 1 A mesure que son revenu augmente, l'infrastructure d'un pays se développe

Capital d'infrastructure par habitant, 1990 (aux prix de 1985)



- Moyen-Orient et Afrique du Nord
- Afrique subsaharienne
- Amérique latine et Caraïbes
- Asie du Sud
- Asie de l'Est et Pacifique
- Europe et Asie centrale

Note : Les axes sont logarithmiques; l'infrastructure comprend les routes, les chemins de fer, l'électricité, l'irrigation et le téléphone.

a. Les dollars PPA (parité du pouvoir d'achat) sont exprimés en prix internationaux 1985 de Summers et Heston.

Source : Ingram et Fay, document d'information; Summers et Heston, 1991.

mauvais entretien peut aussi réduire la qualité du service et en accroître le coût pour l'utilisateur, ce qui conduit certains à se doter de générateurs d'appoint ou de réservoirs d'eau et de puits.

Cette négligence de l'entretien est souvent aggravée par des réductions de dépenses malavisées. Il est normal, en période d'austérité budgétaire, de freiner les dépenses d'équipement, mais c'est une fausse économie que de réduire celles d'entretien, car on en paie le prix plus tard en remises en état ou en remplacement bien plus coûteux. Parce qu'elle abrège la durée de vie utile des équipements d'infrastructure et qu'elle réduit la capacité de prestation, une insuffisance d'entretien oblige à investir davantage pour produire ces services. Les objectifs des bailleurs de

fonds (quand, par exemple, ils cherchent à conclure des marchés d'offres de biens d'équipement ou de services-conseils) peuvent aussi intervenir dans la préférence donnée aux nouveaux investissements par rapport à l'entretien. Dans beaucoup de pays à faible revenu, les apports financiers des bailleurs de fonds assurent près de la moitié de tous les investissements publics d'infrastructure.

Par suite d'une mauvaise affectation de ressources, beaucoup de pays se retrouvent avec une infrastructure inadaptée à leurs besoins ou un niveau de services inapproprié. Les usagers qui réclament des services de qualité et de prix variables ne les obtiennent pas même lorsqu'ils sont désireux et capables d'en payer le prix. On ne propose pas aux communautés à

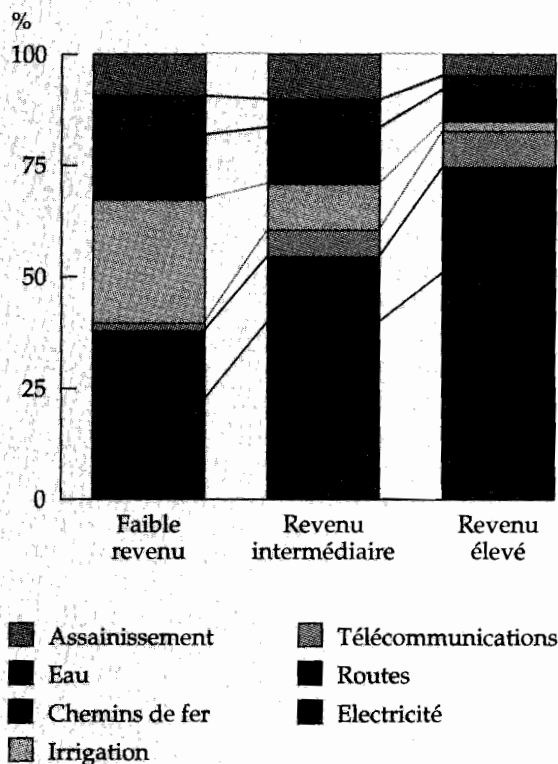
faible revenu, en matière de transport et d'assainissement, des options qui leur permettent de recevoir les services auxquels elles tiennent et dont elles ont les moyens. Des investissements de capacité prématurés — surtout dans les secteurs de l'approvisionnement en eau, des chemins de fer, de l'électricité, des ports et de l'irrigation — ont souvent englouti des ressources qui auraient pu, autrement, servir à l'entretien, à la modernisation ou à l'amélioration de la qualité des services. Parce que beaucoup d'investissements d'infrastructure ne peuvent, de par leur nature, servir que des marchés locaux, l'excédent de capacité n'est pas transférable à d'autres et demeure, de ce fait, inutilisé. Dans certains cas, parce qu'ils étaient trop ambitieux, de grands projets publics ont pesé lourdement sur l'économie.

Gaspillages et inefficacités absorbent une grande part de ressources qui sont, de ce fait, perdues pour la fourniture des services d'infrastructure. Un examen des services publics de distribution d'électricité dans 51 pays en développement a fait apparaître que l'efficacité technique a en fait baissé au cours des 20 dernières années. Les vieilles centrales électriques consomment en carburant, entre 18 et 44 % de plus par kilowattheure que celles qui opèrent à des niveaux de pratiques optimales — avec des pertes de transport et de distribution deux à quatre fois supérieures. La vitesse de déchargement des navires dans les pays en développement ne représente, en moyenne, que 40 % de ce qu'elle est dans les ports les plus performants. Les erreurs d'affectation de main-d'oeuvre représentent une autre source d'inefficacité. Les sureffectifs ne sont que trop communs dans un grand nombre de secteurs, en particulier les chemins de fer, alors que d'autres, comme l'entretien des routes, se prêtent à une plus grande utilisation de méthodes qui sont fortes consommatrices de main-d'oeuvre.

Ces mauvais choix d'investissement et cette inefficacité d'exploitation ne sont pas compensés par l'obtention de succès dans la lutte contre la pauvreté ou la protection de l'environnement — car, ici aussi, le bilan de l'infrastructure est faible. Tant en milieu urbain qu'en milieu rural, une infrastructure mal conçue et mal gérée représente une source majeure de dégradation de l'environnement. Souvent, les pauvres consomment moins de services d'infrastructure que les non-pauvres, ce qui les oblige, par exemple, à payer beaucoup plus cher une eau qu'ils achètent à des vendeurs ambulants que ceux qui ont l'eau courante. Dans la plupart des pays, les zones rurales sont moins bien desservies que les zones urbaines (sauf, évidemment, en irrigation), même quand il s'agit de services aussi essentiels que l'eau potable (Figure 4). Mais ceux qui ont, comme l'Indonésie et la Malaisie, fait des efforts concertés pour doter leurs zones rurales d'équipements d'infrastructure ont enregistré un recul spectaculaire de la pauvreté.

Un bilan aussi contrasté impose d'améliorer d'urgence le choix des investissements et leur exploita-

Figure 2 La composition de l'infrastructure change avec le niveau de revenu du pays



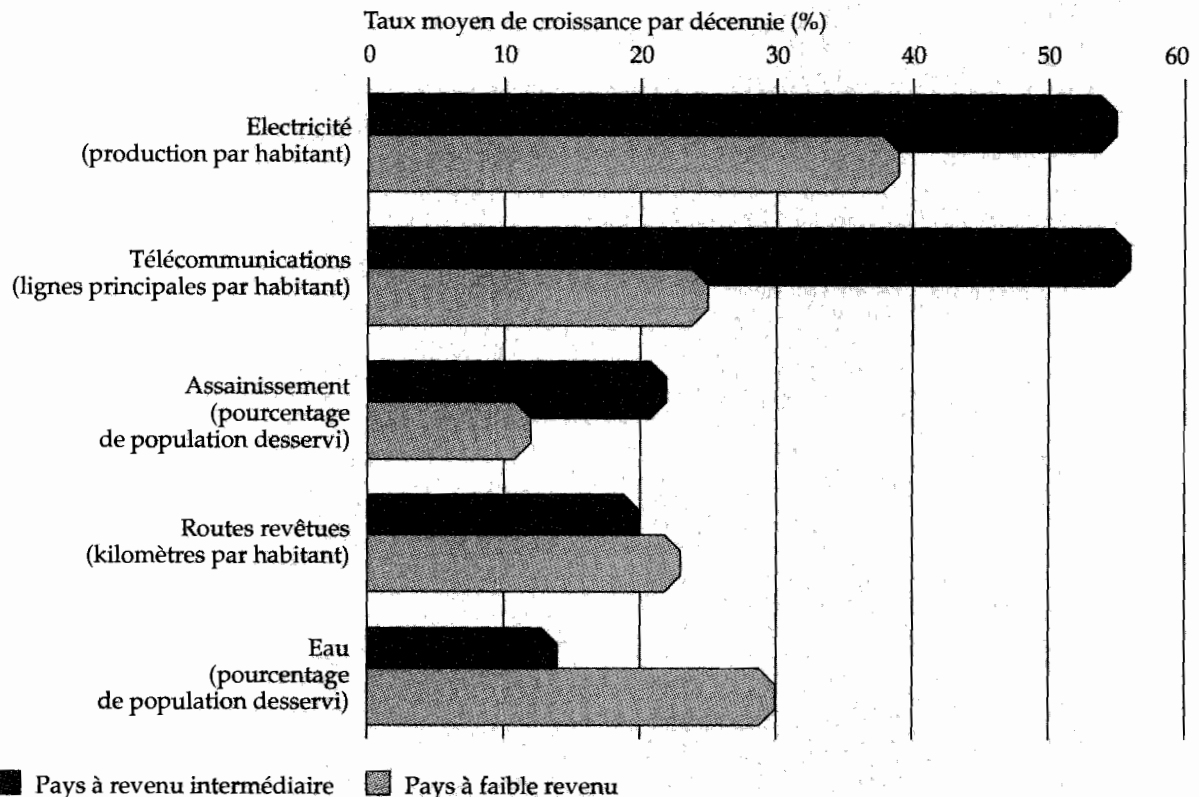
Source : Ingram et Fay, document d'information.

tion. De plus, la demande d'infrastructure ne fait que croître. Dans un environnement mondial livré à la concurrence, il faut des réseaux de transport, d'électricité et de télécommunications toujours plus fiables et plus perfectionnés. A cause de la rigueur budgétaire accrue qu'ils doivent s'imposer, les gouvernements ne peuvent plus se permettre un financement illimité de l'infrastructure. Et, aujourd'hui, celle-ci doit respecter des normes environnementales plus strictes, comme en témoigne *Action 21*, le principal document d'orientation que les pays ont adopté, en 1992, à la Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement.

Pourquoi des résultats aussi maigres?

L'insuffisance de l'entretien, la mauvaise affectation des investissements, l'inattention aux besoins véritables de l'utilisateur et les inefficacités d'ordre technique sont des problèmes qui présentent de redoutables défis aux réformateurs de l'avenir — défis que viennent encore aggraver l'augmentation de la demande et les contraintes de ressources. Les solutions se

Figure 3 L'infrastructure a énormément progressé au cours des dernières décennies



■ Pays à revenu intermédiaire **■** Pays à faible revenu
Note : Calculs effectués, pour les télécommunications, l'assainissement et l'eau, sur la base des données relatives à la période 1975-90, et à la période 1960-90 pour les routes et l'électricité.
Source : Tableaux A.1 et A.2 de l'Annexe.

trouvent dans les succès et les échecs de l'action des pouvoirs publics, ainsi que dans les leçons à tirer des innovations récentes en la matière.

L'efficacité de prestation des services d'infrastructure varie beaucoup d'un pays à l'autre et à l'intérieur de chaque pays. Par exemple, un pays peut obtenir de bons résultats dans un secteur d'infrastructure sans réussir nécessairement aussi bien dans d'autres. Certains pays en développement — qui ne sont pas toujours les plus riches — atteignent des niveaux élevés. C'est ainsi que, pour l'approvisionnement en eau, la Côte d'Ivoire a atteint la norme optimale de 85 %, tandis qu'à Manille 50 % seulement environ de l'eau traitée est fournie aux clients. Dans le domaine des chemins de fer, les locomotives sont d'autant plus disponibles qu'elles sont bien entretenues : à tout moment, en Inde, 90 % des locomotives sont disponibles. La disponibilité est faible lorsqu'on néglige l'entretien : elle est de 50 % en Roumanie et de 35 % en Colombie, pour une moyenne d'environ 70 % pour les pays en développement. Pour les téléphones, les taux d'obtention de la communication sont de 99 %

dans les pays les plus performants, de 70 % dans la moyenne des pays en développement, et beaucoup moins dans certains. Ces constatations indiquent que la performance de l'infrastructure résulte, non des conditions générales de la croissance et du développement économiques, mais de l'environnement institutionnel, lequel varie souvent d'un secteur à l'autre à l'intérieur d'un même pays.

Par conséquent, pour comprendre ce qui fait qu'on obtient de bons — ou mauvais — résultats, il faut comprendre les dispositifs institutionnels mis en place pour assurer les services d'infrastructure et les incitations qui en régissent la fourniture. Le présent Rapport donne trois raisons à l'obtention de mauvais résultats.

La première est que la prestation des services d'infrastructure a généralement pour cadre une structure de marché marquée, essentiellement, par l'absence de concurrence. Dans le monde en développement, la plupart des services d'infrastructure sont assurés par des monopoles d'Etat ou des administrations publiques. C'est le cas pour tout ce qui touche à l'irrigation,

à l'approvisionnement en eau, à l'assainissement et au transport. Il y a quelques années encore, les services du téléphone, dans la plupart des pays, étaient assurés par une société des postes, téléphones et télégraphes appartenant à l'Etat. L'approvisionnement électrique était également confié, le plus souvent, à un monopole d'Etat. De ce fait, la pression à l'efficacité que la concurrence peut exercer sur toutes les parties était inexistante.

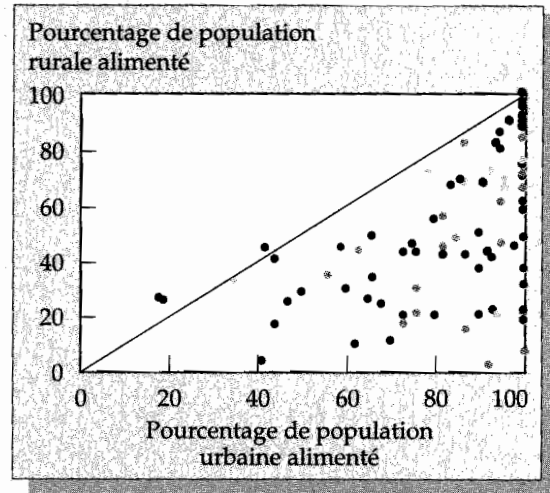
La deuxième raison est que ceux qui sont chargés d'assurer les services d'infrastructure disposent rarement de l'autonomie de gestion et de financement qui leur est nécessaire pour bien faire leur travail. On leur impose souvent des objectifs incompatibles avec ce qui devrait être leur mission première — fournir, de manière efficace, des services de haute qualité. On demande aux services publics de servir d'employeur de dernier recours ou d'exercer une sorte de mécénat. On les oblige à fournir un service pour un prix inférieur au coût — ce qui arrive, souvent, par le fait qu'ils ne sont pas autorisés à tenir compte de l'inflation. En revanche, il est rare qu'ils soient tenus comptables de leur gestion. Rares sont les pays qui fixent des objectifs de performance rigoureusement chiffrés aux prestataires publics de services d'infrastructure, dont l'inefficacité, au lieu de leur valoir des critiques, n'est que trop souvent compensée par des transferts budgétaires.

La troisième raison, enfin, est que les utilisateurs des services d'infrastructure — effectifs et potentiels — ne sont pas bien placés pour faire savoir ce qu'ils veulent. Quand les prix sont alignés sur les coûts, on voit tout de suite ce que doit être l'offre. Par le mécanisme des prix, le consommateur peut influencer sur les décisions d'investissement et de production dans le sens de ses préférences. Mais, en infrastructure, les prix ne reflètent généralement pas les coûts, de sorte que l'on perd ainsi une source précieuse d'information sur les besoins du consommateur. Dans les pays en développement, les tarifs de l'électricité, par exemple, ont généralement baissé, mais non les coûts, de sorte que, maintenant, le prix des services ne couvre que la moitié du coût moyen. Les redevances d'eau et les tarifs de chemins de fer ne couvrent en général qu'un tiers des coûts. Bien qu'il soit souvent pris comme tel, un excédent de demande de consommation fondé sur des tarifs inférieurs aux coûts n'est pourtant pas un indicateur fiable de la nécessité d'accroître l'offre.

Il est d'autres moyens par lesquels les usagers peuvent exprimer leurs préférences, par exemple, en participant à la planification et à la mise en oeuvre des nouveaux investissements d'infrastructure. Mais on les consulte rarement et, trop souvent, les décisions d'investissement se prennent sur la base des tendances passées de la consommation plutôt que d'une véritable évaluation de la demande effective et des moyens financiers des demandeurs.

Pris séparément, chacun de ces trois points est important. Ensemble, ils contribuent pour beaucoup à expliquer les résultats décevants enregistrés, dans le

Figure 4 Les populations urbaines ont un meilleur accès à une eau potable que les population rurales



- Moyen-Orient et Afrique du Nord
- Amérique latine et Caraïbes
- Asie de l'Est et Pacifique
- Afrique subsaharienne
- Asie du Sud
- Europe et Asie centrale

Source : Tableau A.2 de l'Annexe.

passé, par une grande partie des services d'infrastructure. Des fournisseurs concurrents et les usagers eux-mêmes auraient pu faire pression dans le sens d'une amélioration des services, mais ils en ont été empêchés. En se réservant tous les rôles — propriété, réglementation et exploitation —, l'Etat a échoué à assurer de meilleures prestations.

Des chances à saisir et des initiatives nouvelles

Il s'agit, évidemment, de créer les conditions institutionnelles et organisationnelles qui obligeront les fournisseurs de services d'infrastructure à être plus efficaces et plus attentifs aux besoins de l'utilisateur. Mais est-ce possible? Trois forces convergentes contribuent à créer les conditions d'une transformation fondamentale de la façon de procéder. Tout d'abord, il y a eu d'importantes innovations en technologie ainsi que dans la réglementation des marchés. Ensuite, un consensus commence à se faire jour sur l'utilité d'une participation plus grande du secteur privé à la prestation des services d'infrastructure, conséquence, en

partie, des leçons tirées d'initiatives récentes. Enfin, la nécessité de ménager l'environnement et de lutter contre la pauvreté est de plus en plus reconnue.

L'apparition de technologies nouvelles et les changements intervenus dans la réglementation des marchés ouvrent la porte à l'introduction de la concurrence dans un grand nombre de secteurs d'infrastructure. Dans le domaine des télécommunications, les satellites et les faisceaux hertziens remplacent les réseaux de câbles à longue distance, et le radiotéléphone fait son apparition comme une solution de rechange aux réseaux de distribution locale. De telles évolutions portent des coups au monopole des réseaux et y rendent la concurrence possible. En production d'électricité aussi, les groupes turbo-alternateurs à gaz en cycle mixte fonctionnent efficacement à des niveaux de production moins élevés, tandis que d'autres innovations ont fait baisser les coûts. L'apparition de nouvelles techniques rend la concurrence entre fournisseurs techniquement possible et les changements intervenus dans les réglementations font de la concurrence une réalité en ouvrant aux concurrents des marchés comme celui du radiotéléphone ou de la production d'électricité. Les changements d'ordre technique et réglementaire intervenus dans d'autres compartiments de l'infrastructure — des transports à l'approvisionnement en eau en passant par le drainage et l'irrigation — rendent ceux-ci plus accessibles à de nouvelles formes de propriété et de prestation.

Ces changements s'accompagnent d'une nouvelle appréciation du rôle de l'Etat en infrastructure. On se rend de plus en plus compte, dans de nombreux pays, que l'Etat n'a pas été tout à fait à la hauteur de sa tâche. Les restrictions à la consommation d'électricité et les coupures de courant, les interruptions de l'approvisionnement en eau, la longueur du temps d'attente pour les communications téléphoniques et les encombrements toujours plus grands de la circulation provoquent de vives réactions. Les réformes engagées dans certains pays industriels ont renforcé la concurrence dans les télécommunications, le transport des marchandises par la route et le transport aérien, ainsi que dans la production d'électricité — prouvant par là que des solutions de rechange existent. Les médiocres résultats obtenus par les économies planifiées ont, de leur côté, conduit à revoir le rôle de l'Etat dans l'activité économique.

Les gouvernements ont ainsi été amenés à rechercher de nouvelles manières d'agir en association avec le secteur privé dans la fourniture des services d'infrastructure. Les plus spectaculaires de ces initiatives ont été les privatisations d'entreprises comme la Société des téléphones au Mexique et celle de l'électricité au Chili. Ailleurs, diverses formes de partenariat entre les pouvoirs publics et le secteur privé ont vu le jour. Des installations portuaires ont été louées à des sociétés d'exploitation privées — dont le terminal à conteneurs de Kelang, en Malaisie, constitue l'un des premiers exemples. Des concessions ont été accordées à des sociétés privées, notamment en approvisionne-

ment en eau, comme en Côte d'Ivoire. La pratique de la sous-traitance, comme le Kenya l'a fait pour l'entretien routier, devient chose courante dans beaucoup de pays. Le financement de nouveaux investissements par le secteur privé a connu un essor rapide grâce à la formule du CET (construire-exploiter-transférer) aux termes de laquelle une société privée construit un équipement d'infrastructure pour l'exploiter ensuite en franchise pendant un certain nombre d'années pour le compte d'un client du secteur public. C'est ce qui a été fait pour financer la construction de routes à péage au Mexique ainsi que de centrales électriques en Chine et aux Philippines.

Un souci croissant de poursuivre des stratégies de développement écologiquement viables et la nécessité, plus impérative que jamais, de faire reculer la pauvreté après une décennie de stagnation dans de nombreuses régions du monde sont autant d'autres raisons qui incitent à réformer l'infrastructure. Rappel constant de la nécessité du changement, les problèmes d'environnement se font pressants dans le domaine des transports (encombrement de la circulation et pollution), de l'irrigation (aggravation de l'engorgement et de la salinité des terres agricoles), de l'alimentation en eau (épuisement des ressources), de l'assainissement (traitement insuffisant) et de l'électricité (augmentation des quantités de polluants émis). Dans le même temps, une décennie de croissance anémique des économies — particulièrement en Amérique latine et en Afrique subsaharienne — montre que la réduction de la pauvreté n'est pas automatique et qu'il faut s'assurer que l'infrastructure n'a pas seulement pour but de créer les conditions de la croissance, mais qu'elle vise aussi à protéger les intérêts des pauvres.

Des options pour l'avenir

Pour réformer la fourniture des services d'infrastructure, le présent Rapport recommande une triple action : étendre les principes de la gestion commerciale aux prestataires des services, élargir le champ de la concurrence et faire intervenir davantage les usagers lorsque les règles du jeu de la gestion commerciale et de la concurrence ne peuvent pas s'appliquer intégralement.

Etendre les principes de la gestion commerciale aux prestataires, cela veut dire leur fixer des objectifs de performance bien circonscrits et explicites, leur attribuer des budgets bien définis qui viendront alimenter les redevances des usagers et les rendre administrativement et financièrement autonomes — tout en les tenant comptables de leur gestion. Cela implique que l'Etat s'abstienne d'intervenir au gré des circonstances, sauf pour des transferts explicites, lorsque ceux-ci sont nécessaires pour répondre à des objectifs sociaux, comme lorsqu'il s'agit d'obligations de service public.

Elargir le champ de la concurrence, c'est faire en sorte que plusieurs prestataires puissent soumissionner pour obtenir tout un marché (par exemple, le droit exclusif d'exploiter un port pendant dix ans), pour se faire des clients à l'intérieur d'un marché (celui du

téléphone) ou pour enlever un contrat (pour alimenter un réseau de distribution d'électricité).

Faire intervenir davantage les usagers dans la conception des projets et l'exploitation des activités d'infrastructure quand les règles du jeu du commerce et de la concurrence ne sont pas pleinement appliquées permet d'obtenir ce qu'il faut d'information pour rendre le prestataire plus comptable envers ses clients. Cela pourra consister à consulter les usagers et autres parties prenantes durant la préparation du projet et à les faire participer directement à son exploitation, son entretien et son suivi. Les programmes de développement donnent de meilleurs résultats lorsque les utilisateurs du service ou la population locale ont participé à la formulation du projet. La participation des usagers crée les incitations nécessaires pour que les équipements réalisés dans le cadre du projet soient dûment entretenus.

Ces recommandations sont applicables, que les services d'infrastructure soient assurés par le secteur public ou le secteur privé, ou encore par l'un et l'autre dans le cadre d'un contrat d'association. Dans ce sens, peu importe donc à qui appartient l'infrastructure. Cela dit, les nombreux exemples d'échecs des pouvoirs publics à cet égard, venant s'ajouter au fait que, de plus en plus, le secteur privé passe pour être plus efficace et plus attentif aux préoccupations de l'utilisateur, militent en faveur d'une participation sensiblement plus grande de celui-ci au financement, à l'exploitation et — dans beaucoup de cas — à la propriété de l'infrastructure.

Tous les pays ne seront pas en mesure d'étendre au même rythme le champ d'intervention du secteur privé. Cela dépendra, pour une large part, du dynamisme de celui-ci, de la capacité administrative dont on dispose pour réglementer l'action des prestataires privés, des performances des prestataires publics ainsi que des dispositions des milieux politiques à l'égard de la privatisation en infrastructure. Cela étant, le Rapport propose, au choix, quatre options majeures pour la propriété et la fourniture des services d'infrastructure :

- Option A. L'Etat est propriétaire et l'exploitation est assurée par une société ou une administration publique
- Option B. L'Etat est propriétaire, mais l'exploitation est sous-traitée au secteur privé
- Option C. Le secteur privé est propriétaire et exploitant, et ses activités sont souvent réglementées
- Option D. Le service est assuré par la communauté et l'utilisateur.

Loin de constituer une liste exhaustive, ces quatre options ne font qu'illustrer quelques-unes parmi toute la gamme des formules possibles.

Option A : Propriété publique et exploitation publique. La prestation des services d'infrastructure par une administration d'Etat, une entreprise publique ou un

organisme parapublic est la forme de propriété et d'exploitation la plus courante. Les services publics qui réussissent sont gérés comme un commerce : leurs dirigeants ont la maîtrise des opérations et sont libres de toute ingérence politique, mais ils ont des comptes à rendre, dans le cadre souvent de contrats-plans ou de contrats de gestion. Leur comportement en affaires est conforme à la pratique normale du commerce et ils sont assujettis à la même réglementation, au même droit du travail ainsi qu'aux mêmes normes et pratiques comptables et salariales que les sociétés privées. Les tarifs sont fixés de manière à couvrir les coûts et, quand ils reçoivent des subventions, elles leur sont versées pour fournir des services d'un type particulier et le montant en est fixe. Les services de l'approvisionnement en eau du Botswana et du Togo ainsi que les sociétés nationales de l'électricité de la Barbade et de la Thaïlande obtiennent de bons résultats. Le bureau des routes au Ghana et en Sierra Leone ainsi que la nouvelle administration routière en Tanzanie sont des exemples prometteurs de cette formule. Mais rares sont les cas de succès persistant en la matière, car l'Option A exige un soutien constant de l'Etat, lequel peut varier. Beaucoup de services publics fonctionnent bien pendant un certain temps jusqu'au jour où ils finissent par tomber victimes d'ingérences politiques.

Option B : Propriété publique avec exploitation privée. Cette option a pour principale modalité d'application le contrat de location pour l'exploitation et l'entretien d'équipements d'infrastructure qui appartiennent à l'Etat, ou la concession, le concessionnaire étant chargé en outre de la construction et du financement des nouveaux équipements. Les dispositions qui régissent l'association entre l'Etat-propriétaire et la société d'exploitation sont énoncées dans un contrat qui prescrit, éventuellement, les dispositions réglementaires à respecter. La société d'exploitation prend habituellement à sa charge tout le risque commercial de l'opération et participe, aux termes du contrat de concession, aux risques inhérents à l'investissement. La formule de la location et de la concession donne de bons résultats pour les chemins de fer en Argentine, pour l'approvisionnement en eau à Buenos Aires et en Guinée, et pour les installations portuaires en Colombie, au Ghana et aux Philippines. Les concessions comprennent aussi des contrats en vertu desquels le contractuel s'engage à construire et exploiter de nouveaux équipements conformément à la formule du CET et de ses variantes. Cette dernière formule a connu un très grand succès ces dernières années. Elle a été utilisée, par exemple, pour la construction et l'exploitation de routes à péage en Afrique du Sud, en Chine et en Malaisie; de centrales électriques en Colombie, au Guatemala et à Sri Lanka; d'ouvrages d'alimentation en eau et d'assainissement en Malaisie et au Mexique; et de services du téléphone en Indonésie, à Sri Lanka et en Thaïlande. Dans chacun de ces quatre cas, les nouveaux investissements ont bénéficié de financements privés.

Option C : Propriété privée et exploitation privée. La pratique de la propriété et de l'exploitation privées des équipements d'infrastructure se répand de plus en plus, à la fois par l'ouverture des marchés de l'infrastructure aux entreprises privées et par le désengagement de l'Etat de secteurs entiers. La propriété privée ne présente pas de problèmes quand les services en question se prêtent à la concurrence et, dans beaucoup de secteurs d'infrastructure, il est possible d'identifier ce type de service et d'en autoriser la prestation par le privé. C'est ainsi que 27 pays en développement autorisent l'offre concurrentielle de services pour le radiotéléphone et que beaucoup d'autres autorisent les sociétés privées à construire des centrales électriques pour vendre l'électricité qu'elles produisent au réseau national de distribution. Lorsque la concurrence entre prestataires est possible, la propriété et l'exploitation privées des équipements d'infrastructure ne nécessitent pas plus, ou guère plus, de réglementation économique que celle qui s'applique à toutes les sociétés privées. Cette indispensable concurrence peut également exister entre secteurs — entre la route et le rail, ou entre l'électricité et le gaz. Ainsi, parce qu'elle est en concurrence avec les fournisseurs d'autres types d'énergie, la société privée de distribution de gaz de Hong Kong ne se voit pas soumise à une réglementation économique spéciale.

Quand il y a une privatisation totale ou partielle de tel ou tel service et qu'il n'y a pas de concurrence intersectorielle, il peut être nécessaire de réglementer l'action des prestataires tant publics que privés afin de prévenir les abus de pouvoir auxquels expose la détention d'un monopole. Les pays en développement ont encore très peu d'expérience en matière de réglementation et de privatisation à grande échelle. Le type de réglementation appliqué au Chili, qui consiste en ajustements de prix réguliers et automatiques et en un système d'arbitrage bien spécifié, paraît donner de bons résultats. Et les efforts fournis par les systèmes qui ont été privatisés pour étendre le champ de leur activité ont été largement couronnés de succès. La société vénézuélienne du téléphone a étendu son réseau de 35 % au cours des deux premières années qui ont suivi sa privatisation, le Chili de 25 % par an, l'Argentine de 13 % par an et le Mexique de 12 % par an.

Option D : Fourniture des services d'infrastructure par la communauté et les usagers. C'est la formule la plus utilisée pour les petites infrastructures locales — comme les routes de desserte rurale, l'approvisionnement local en eau et l'assainissement, les canaux de distribution pour l'irrigation et l'entretien des systèmes de drainage local — et elle joue souvent un rôle complémentaire à des services fournis par les administrations centrales ou provinciales. Son succès exige une participation des usagers à la prise des décisions, en particulier pour fixer les priorités de dépenses et pour que les avantages et les coûts inhérents à la fourniture du service soient équitablement partagés et

acceptés. Assistance technique, formation et rémunération du service assuré sont également très importantes. Quand ces conditions sont réunies, les programmes d'entraide communautaire peuvent connaître un succès durable. Une organisation communautaire d'Ethiopie qui se consacre principalement au maintien des routes (Gurage Roads Construction Organization) obtient de bons résultats depuis 1962 parce qu'elle fixe elle-même ses priorités et qu'elle affecte elle-même ses ressources financières et en nature.

Le financement : essentiel dans tous les cas. Pour mettre en oeuvre les options institutionnelles qui précèdent et mobiliser les fonds nécessaires pour développer les services et en améliorer la qualité, de bonnes stratégies de financement sont nécessaires. Il faudra faire appel aux sources étrangères et nationales de financement, mais il y a des limites à ce qu'une économie, quelle qu'elle soit, peut obtenir de fonds de l'étranger, surtout par voie d'emprunt. Des contraintes de balance des paiements et la commercialisabilité limitée des services d'infrastructure signifient que, pour la plupart des pays, la réalisation d'un programme de travaux d'infrastructure nécessitera la mise sur pied d'une stratégie visant à mobiliser des fonds dans le pays lui-même.

Les financements privés, sous une forme ou sous une autre, représentent actuellement environ 7 % du financement total de l'infrastructure dans les pays en développement (leur part pourrait doubler d'ici l'an 2000), l'aide étrangère de source bilatérale et multilatérale se situant, elle, aux alentours de 12 %. S'il est vrai qu'une part croissante de l'épargne intérieure nécessaire pour financer la fourniture des services d'infrastructure pourra venir de sources privées, il n'est pas moins vrai que l'Etat continuera à être une source majeure de financement des équipements d'infrastructure et à jouer le rôle de courroie de transmission pour les ressources fournies par la communauté des bailleurs de fonds. A titre de mesures transitoires pour obtenir des financements à long terme là où il ne paraît pas probable que le secteur privé en soit suffisamment pourvoyeur avant longtemps, certains gouvernements sont en train de revitaliser les institutions de prêt pour équipements d'infrastructure et de créer des caisses spéciales d'infrastructure.

A l'avenir, l'Etat devra souvent s'associer avec le secteur privé. Il s'agira, pour l'un comme pour l'autre, de trouver des moyens de drainer l'épargne privée directement vers ces preneurs de risques du secteur privé qui investissent à long terme dans des projets d'infrastructure — projets à caractéristiques diverses et pour lesquels il n'existe pas de véhicule de financement qui soit, à lui tout seul, approprié. Les sources officielles de financement, comme les institutions multilatérales de prêt, peuvent faciliter les choses en favorisant l'application des réformes d'ordre législatif et institutionnel nécessaires pour mobiliser les financements de source privée et les utiliser de manière plus efficace.

Mettre en oeuvre la réforme

Tout comme les différences entre secteurs d'infrastructure impliquent qu'il n'est pas d'option unique qui leur soit applicable à tous, de même la fourniture des services d'infrastructure doit être adaptée aux besoins et à la situation, souvent très différents, de chaque pays. Il n'est que de considérer, à cet égard, un pays à revenu intermédiaire disposant d'un secteur privé florissant et d'un appareil institutionnel bien développé, et un pays à faible revenu où le rôle du secteur privé est très réduit et dont l'appareil institutionnel est relativement sous-développé.

Pays à revenu intermédiaire dotés de bonne capacité. Les quatre options majeures peuvent toutes donner de bons résultats dans ces pays. Le choix des instruments de la réforme est, dans ce cas, clair : appliquer une gestion commerciale, accroître la concurrence et faire participer les usagers à la prise des décisions. Il en résultera une augmentation de la participation et des concours financiers du secteur privé et une réduction (ou décentralisation) des activités demeurées du ressort de l'Etat. C'est sur cette voie que se sont engagés certains pays pour tout un grand nombre de secteurs, et beaucoup plus pour quelques-uns seulement, notamment les télécommunications, l'électricité et les routes.

Les services qui peuvent être assurés selon un mode concurrentiel devraient être séparés et ouverts aux prestataires et entrepreneurs du secteur privé. Là où la chose est possible, des secteurs entiers — télécommunications, chemins de fer et production électrique — pourront être privatisés, mais il faudra prendre soin d'en réglementer les activités. Ceux qui se prêtent peu à la privatisation (comme les routes) pourront être soumis à une exploitation commerciale, avec passation de marchés pour la construction et l'entretien périodique. La formule des locations ou concessions pourra être utilisée pour exploiter des équipements qui, pour des raisons stratégiques, sont difficilement privatisables, comme les ports ou les aéroports. En outre, il y aura probablement, au niveau provincial et local, suffisamment de capacités techniques et de gestion pour tirer parti des avantages de la décentralisation. Les services d'intérêt local — comme le transport urbain, l'approvisionnement en eau, l'assainissement et le réseau routier local — pourront être confiés aux collectivités locales.

Pays à faible revenu dotés de capacité modeste. Dans ces pays, la réforme pourra commencer par l'adoption d'une gestion commerciale dans plusieurs secteurs, accompagnée, éventuellement, de réformes dans les pratiques de passation des marchés dans un sens favorable à la concurrence et au développement de l'industrie locale de la construction. Beaucoup d'activités, comme l'entretien des routes et l'enlèvement des déchets solides, pourront être sous-traitées au secteur privé. La sous-traitance peut avoir un effet salutaire sur l'ensemble de l'infrastructure parce que l'expérience montre que, face à la concurrence du

secteur privé, les prestataires publics se font plus performants.

Concessions ou contrats de location sont, pour un pays à faible revenu, un moyen éprouvé d'attirer le savoir-faire étranger, ce qui est également le cas des diverses options de CET, auxquelles on peut faire appel pour accroître la capacité des systèmes. Concessions et contrats de location ont été largement utilisés dans le secteur de l'approvisionnement en eau, des ports et des transports. Les pays à revenu intermédiaire ont beaucoup pratiqué la formule des contrats CET, dont l'application s'étend maintenant aux pays à faible revenu. Ce type d'arrangement contribue à enrichir le capital local en savoir-faire et favorise le transfert des techniques nouvelles, mais sans que cela nécessite la création d'un organisme indépendant de réglementation parce que les dispositions réglementaires sont spécifiées dans le contrat.

La formule communautaire peut, moyennant un appui technique et financier, donner de bons résultats, et cela durablement, quand il s'agit de services qui font appel à des technologies intermédiaires en milieu rural et dans les quartiers relativement pauvres qui prolifèrent souvent à la périphérie des villes. Beaucoup d'activités se prêtent à la concurrence, mais celle-ci peut être rendue impossible du fait de réglementations abusives. Le transport routier et de nombreux types de transports urbains peuvent être assurés par des sociétés privées, auxquelles on prescrit uniquement des normes de sécurité et de service.

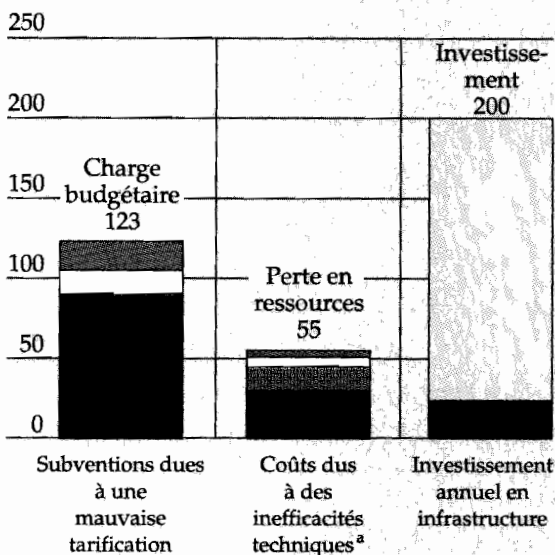
Il peut arriver que certains pays bénéficient d'arrangements qui rendent l'aide plus efficace en coordonnant les efforts des bailleurs de fonds en vue d'objectifs communs. C'est ainsi que le « Sub-Saharan Africa Transport Policy Program » coordonne l'aide des bailleurs de fonds pour l'entretien des routes et qu'il a, dans plusieurs pays, favorisé la création d'offices des routes chargés de superviser l'exécution de l'entretien routier. D'une manière plus générale, l'aide extérieure devrait viser à renforcer la capacité institutionnelle dans les pays où cela représente une grave contrainte. La réalisation de bons programmes de formation et de coopération technique ainsi que les efforts qui pourront être faits pour réunir et diffuser les informations sur les orientations suivies par les pays et les résultats qu'ils obtiennent pourront compléter les conseils et l'aide financière des bailleurs de fonds en créant un environnement de nature à assurer le succès des réformes engagées ainsi que le développement des infrastructures.

En quoi la réforme peut être payante

A cause de la grande diversité des performances, ce qui pourra être fait pour donner plus d'efficacité à la fourniture des services d'infrastructure sera plus ou moins rentable selon les pays et selon les secteurs. Mais il y aura, au total, beaucoup à gagner, ce qui rend la réforme nécessaire et utile.

Figure 5 La suppression des distorsions de prix et des inefficacités entraîne des gains annuels importants par rapport à l'investissement

Milliards de dollars



- Eau
- Chemins de fer
- Routes
- Electricité
- Financement du développement
- Toutes autres sources

a. Les pertes par secteur ont les causes suivantes : pour l'eau — les fuites; pour les chemins de fer — l'inefficacité d'utilisation du carburant, les sureffectifs et l'indisponibilité des locomotives; pour les routes — le surcroît d'investissement dû à un mauvais entretien; pour l'électricité — les pertes de transport, de distribution et de production.

Source : Ingram et Fay, document d'information; Tableau A.4 de l'Annexe.

La réforme procurera trois types de gains : les gains à attendre d'une réduction des subventions, les gains techniques que cela vaudra aux prestataires et les gains qu'en retireront les usagers. Une évaluation approximative des deux premiers types de gains est possible. La première source de gains est la réduction du poids que représente la fourniture des services dans la charge budgétaire — faute d'en répercuter les coûts sur l'utilisateur. Bien qu'une estimation prudente soit possible seulement pour trois secteurs (électricité, eau et chemins de fer), ce sont près de 123 milliards de dollars par an qui seraient ainsi économisés — soit près de 10 % de l'ensemble des recettes de l'Etat dans

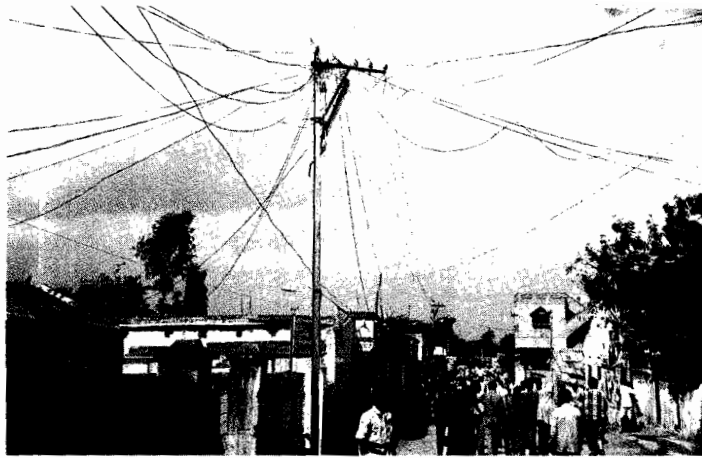
les pays en développement, 60 % de l'investissement annuel en infrastructure et environ cinq fois le financement annuel pour le développement de l'infrastructure (Figure 5). La suppression de la sous-tarification ne se traduirait pas par une économie nette de ressources pour l'économie (les coûts étant, dans ce cas, supportés par les usagers), mais l'allègement budgétaire serait substantiel.

La deuxième source de gains, c'est ce que l'amélioration de l'efficacité technique ferait gagner par an aux prestataires. Ce qui pourrait être économisé en portant les niveaux actuels d'efficacité d'exploitation à ceux qui correspondent aux pratiques optimales se situe aux alentours de 55 milliards de dollars par an — soit une économie nette équivalant à 1 % du PIB de tous les pays en développement, à un quart de l'investissement annuel en infrastructure et au double du financement annuel pour le développement de l'infrastructure. Présenté autrement, cela veut dire que, si l'on pouvait, pendant trois ans, réaffecter ces 55 milliards de dollars de pertes techniques annuelles — au coût actuel d'environ 150 dollars par personne pour l'approvisionnement en eau —, on pourrait fournir en eau salubre le milliard de personnes qui n'y ont pas encore accès.

Une amélioration des services d'infrastructure ne serait pas rentable uniquement pour la réduction des inefficacités techniques et des pertes financières qu'elle engendrerait. L'amélioration de la productivité et de la tarification des services rendrait ceux-ci plus efficaces et plus conformes à la demande. Cela aurait pour effet de renforcer la croissance et la compétitivité de l'économie. Et cela permettrait une mobilisation infiniment plus grande de ressources pour les nouveaux investissements — en faisant rentrer davantage de recettes dans les coffres de l'Etat et en créant un environnement législatif et réglementaire propre à attirer de quoi financer les nouveaux investissements.

L'action que le présent Rapport propose d'engager pour réformer l'appareil incitatif et le cadre institutionnel dans le domaine de l'infrastructure pose des défis majeurs — mais promet des gains à la mesure de ces défis. La voie à suivre est celle d'une innovation et d'une expérimentation permanentes, pays industriels et pays en développement tirant les leçons de leur expérience respective. Dans certains pays, le défi sera de ne pas laisser l'infrastructure prendre du retard sur une croissance économique et une urbanisation rapides. Dans d'autres, il sera de rétablir la croissance de telle manière que les perspectives économiques s'améliorent aussi pour les pauvres. Partout, la préoccupation principale devra être de protéger l'environnement. De plus en plus, à mesure que les pays en développement s'intégreront plus étroitement à l'économie mondiale, l'infrastructure devra répondre à l'évolution de la demande. L'infrastructure n'est plus cet arrière-plan tout gris de la vie économique qu'on ne voit pas et auquel on ne pense pas. Elle est au premier plan, elle est au coeur du développement.

1



L'infrastructure : acquis, problèmes et chances à saisir

Les services d'infrastructure — électricité, transports, télécommunications, eau, assainissement et élimination hygiénique des déchets — sont essentiels à l'activité des ménages tout autant qu'à la production économique. Cette réalité s'impose avec une cruelle évidence lorsqu'une catastrophe naturelle ou des troubles civils entraînent la destruction ou la mise hors service des centrales électriques, des routes et des ponts, des lignes téléphoniques, des canaux et des conduites d'eau. Les perturbations graves des services d'infrastructure entraînent à bref délai une forte réduction de la qualité de la vie et de la productivité. Inversement, l'amélioration des services d'infrastructure améliore aussi la qualité de la vie et stimule la croissance économique.

La prestation de services d'infrastructure répondant aux besoins des entreprises, des ménages et des autres usagers est l'un des défis majeurs du développement économique. Au cours des dernières décennies, les pays en développement ont sensiblement renforcé leur infrastructure. Dans bien des cas, cependant, ils n'ont pas tiré tout le parti qu'ils auraient pu des investissements qu'ils y ont consacrés, d'où un sérieux gaspillage qui a compromis la pleine réalisation de leur potentiel de développement économique. S'ils en sont arrivés là, c'est souvent parce que la prestation des services d'infrastructure s'inscrit dans un cadre institutionnel qui n'offre pas les incitations qu'il faudrait. Il est certes normal que les pouvoirs publics jouent un rôle essentiel dans la prestation des services d'infrastructure, étant donné les impératifs techniques et économiques particuliers auxquels celle-ci obéit; il n'en reste pas moins que, bien souvent, les interventions autoritaires et envahissantes de l'Etat n'ont pas réussi à promouvoir une prestation de services efficace ou adaptée à la demande. Des travaux récents, qui s'écartent des doctrines classiques et tiennent compte des innovations technologiques, ont mis en évidence la possibilité d'appliquer plus largement les principes de l'économie de marché à la prestation

des services d'infrastructure. Ces travaux proposent des formules nouvelles permettant de mettre à profit les forces du marché même dans les cas où la concurrence au sens classique du terme ne saurait jouer, et accordent une place prééminente aux préférences des usagers.

Le présent Rapport traite essentiellement de l'infrastructure économique : les ouvrages, équipements et installations à caractère permanent, et les services qu'ils fournissent aux entreprises et aux ménages. L'infrastructure économique comprend les services d'utilité publique (électricité, gaz, télécommunications, approvisionnement en eau, évacuation des eaux usées et réseaux d'égouts, et ramassage et évacuation des déchets solides), les équipements dont la construction relève des travaux publics (grands barrages, canaux d'irrigation et routes), ainsi que les installations et équipements nécessaires aux transports autres que les transports routiers (réseaux de chemins de fer, réseaux de transports urbains, ports, voies navigables et aéroports). Les questions d'infrastructure sociale, que l'on définit souvent comme comprenant les équipements nécessaires à la prestation des services d'éducation et de santé publique, sont tout aussi importantes, mais il s'agit là de questions très différentes qui ne sont pas analysées dans le présent Rapport (voir *Rapport sur le développement dans le monde 1993 : Investir dans la santé*).

Telle qu'elle est définie ici, l'infrastructure englobe un ensemble de secteurs qui, quels que soient les indicateurs retenus, tiennent une place importante dans l'économie d'un pays. Globalement, les services dont la prestation repose sur l'utilisation de l'infrastructure, au premier rang desquels se placent ceux qui relèvent du secteur des transports, apportent au PIB une contribution (en valeur ajoutée) de l'ordre de 7 à 11 % (Tableau 1.1). A lui seul, le secteur des transports représente de 5 à 8 % du total des emplois salariés. D'un échantillon de pays en développement, il ressort que l'infrastructure entre pour 20 % environ dans

Tableau 1.1 Valeur ajoutée des services d'infrastructure, par groupe de pays
(pourcentage du PIB)

Secteur	Pays à faible revenu	Pays à revenu intermédiaire	Pays à revenu élevé
Transports, entreposage et communications	5,34 (9)	6,78 (26)	9,46 (3)
Gaz, électricité et eau	1,29 (22)	2,24 (36)	1,87 (5)

Note : Aux prix du marché. Au coût des facteurs (dont on ne connaît le chiffre que pour un nombre plus limité de pays), les pourcentages sont un peu plus élevés. Le nombre des pays pour lesquels les pourcentages ont été calculés est indiqué entre parenthèses. Les données sont celles de 1990 ou de l'année la plus récente pour laquelle on dispose de statistiques.

Source : Données de comptabilité nationale de la Banque mondiale.

l'investissement total et pour 40 à 60 % dans l'investissement public (Figure 1.1). En gros, les investissements publics d'infrastructure absorbent de 2 à 8 % du PIB (4 % en moyenne). Et encore, ces pourcentages ne rendent pas pleinement compte de l'importance sociale et économique de l'infrastructure, dont le degré de développement a une forte incidence sur la croissance, l'efficacité de la lutte contre la pauvreté et la viabilité écologique du développement.

Infrastructure et développement

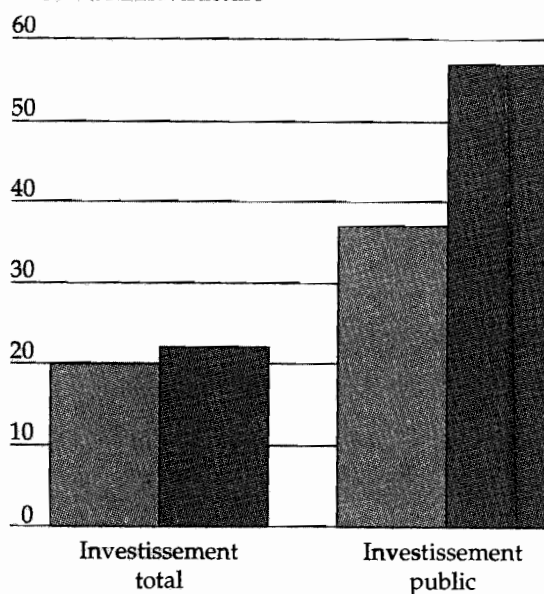
Infrastructure et croissance économique

On peut dire de l'infrastructure que, si elle n'est pas le moteur de l'activité économique, elle en est du moins le véhicule. Les tableaux d'échanges interindustriels montrent qu'aux Etats-Unis et au Japon, par exemple, les télécommunications, l'électricité et l'eau interviennent dans la production de la quasi-totalité des secteurs, et que les transports interviennent comme intrants dans la production de tous les biens. Les usagers ne sont pas seulement des consommateurs directs de services d'infrastructure; ils comptent aussi sur ces services pour accroître leur productivité, par exemple, en économisant leur temps et leur peine pour s'approvisionner en eau salubre, transporter les produits agricoles au marché ou simplement se rendre à leur lieu de travail.

Une bonne partie des travaux de recherche réalisés ces dernières années ont porté sur l'évaluation du rendement des investissements d'infrastructure (Encadré 1.1). De nombreuses études visant à mesurer, d'après l'analyse de séries chronologiques, l'incidence des investissements d'infrastructure sur la croissance du PIB indiquent que le rendement de ces investissements est très élevé. Un certain nombre d'études transnationales sur la corrélation entre croissance économique et investissements d'infrastructure — notamment une étude axée sur les investissements publics de transports et de communications, et une autre qui repose sur des observations concernant les

Figure 1.1 L'investissement public en infrastructure représente une large part de l'investissement total et de l'investissement public dans les pays en développement

Pourcentage d'investissement affecté à l'infrastructure



■ Pays à faible revenu
■ Pays à revenu intermédiaire

Echantillon : Douze pays à faible revenu et huit pays à revenu intermédiaire; moyennes non pondérées, 1980–89.
Source : Easterly et Rebelo, 1993.

équipements routiers, ferroviaires et téléphoniques — mettent aussi en évidence une forte corrélation positive entre le degré de développement de l'infrastructure et la croissance économique des pays en développement. Cependant, qu'elles appartiennent à la première ou à la seconde catégorie, ces études n'indiquent pas de façon irréfutable dans quel sens joue la corrélation entre investissement d'infrastructure et croissance. De plus, elles ne rendent pas pleinement compte des autres facteurs qui peuvent influencer à la fois sur la croissance du PIB et le développement de l'infrastructure. Ni les analyses de séries chronologiques ni les études transversales ne fournissent une explication satisfaisante de la manière dont le degré de développement de l'infrastructure peut influencer sur la croissance.

Des études sectorielles qui ont été réalisées dans un certain nombre de pays en développement sur l'incidence du degré de développement de l'infrastructure des régions rurales sur l'économie de ces

Encadré 1.1 Le rendement des investissements d'infrastructure — trop beau pour être vrai?

Des études récentes réalisées aux Etats-Unis donnent à penser qu'étant donné leur impact sur la croissance économique, les investissements d'infrastructure ont des taux de rentabilité extrêmement élevés (pouvant atteindre 60 %). Trop beau pour être vrai? Peut-être. Il est possible que les études dont les résultats sont présentés dans le Tableau 1.1A aient surestimé le rendement des investissements d'infrastructure pour deux raisons. Tout d'abord, il se peut que ces études n'aient pas tenu compte d'un facteur commun générateur de croissance à la fois de la production et de l'infrastructure. Ensuite, la relation entre les investissements d'infrastructure et la croissance n'est pas nécessairement univoque. De fait, différents travaux indiquent que la croissance stimule à son tour les investissements d'infrastructure. Des recherches encore plus poussées ont abouti à la conclusion qu'un résultat positif n'est guère fonction des techniques économétriques employées, alors que d'autres semblent indiquer que le développement de l'infrastructure n'a pas d'incidence notable sur la croissance. Qu'elles concluent à des rendements extrêmement élevés ou, au contraire, extrêmement faibles, ces études semblent sujettes à caution, et des travaux se poursuivent en vue d'affiner les méthodes d'analyse.

D'autres études tendent à évaluer l'incidence des investissements d'infrastructure sur les coûts de produc-

tion. Certaines d'entre elles (dont les résultats sont résumés dans Aschauer, 1993) aboutissent à la conclusion que le développement de l'infrastructure a entraîné une baisse sensible des coûts de production dans les industries manufacturières en Allemagne, aux Etats-Unis, au Japon, au Mexique, au Royaume-Uni et en Suède. Selon l'une d'elles, la baisse du coût des transports routiers suffirait, à elle seule, à justifier les trois quarts des investissements que les autorités fédérales des Etats-Unis ont consacrés aux réseaux d'autoroutes dans les années 50 et 60.

S'il n'y a pas encore consensus sur l'importance et la nature exacte de l'impact des investissements d'infrastructure sur la croissance, de nombreuses études montrent que les investissements d'infrastructure apportent à la croissance une contribution substantielle, importante et souvent supérieure à celle des investissements dans d'autres formes d'équipements. Cependant, bien que les travaux réalisés à ce jour aient permis de défricher le terrain, il reste à déterminer pourquoi les conclusions varient à ce point d'une étude à l'autre. Tant que ce problème n'aura pas été élucidé, les résultats des diverses analyses ne sauraient être considérés comme suffisamment précis et fiables pour servir de base à l'élaboration de politiques d'investissement en infrastructure.

Tableau 1.1A Résultats de diverses études sur la productivité de l'infrastructure

Echantillon	Elasticité ^a	Taux de rentabilité implicite ^b	Auteur/année	Eléments d'infrastructure
Etats-Unis	0,39	60	Aschauer, 1989	Equipements publics à usage non militaire
Etats-Unis	0,34	60	Munnell, 1990	Equipements publics à usage non militaire
Etats-Unis, 48 Etats	0	0	Holtz-Eakin, 1992	Equipements publics
Etats-Unis, 5 régions métropolitaines	0,08	—	Duffy-Deno et Eberts, 1991	Equipements publics
Japon, diverses régions	0,20	96	Mera, 1973	Infrastructure industrielle
France, diverses régions	0,08	12	Prud'homme, 1993	Equipements publics
Taiwan, Chine	0,24	77	Uchimura et Gao, 1993	Transports, eau et communications
Corée	0,19	51	Uchimura et Gao, 1993	Transports, eau et communications
Israël	0,31-0,44	54-70	Bregman et Marom, 1993	Transports, électricité, eau et assainissement
Mexique	0,05	5-7	Shah, 1988, 1992	Electricité, communications et transports
Pays de l'OCDE	0,07	19	Canning et Fay, 1993	Transports
Pays en développement	0,07	95	Canning et Fay, 1993	Transports
Pays de l'OCDE et pays en développement	0,01-0,16	—	Baffes et Shah, 1993	Capital d'infrastructure
Pays en développement	0,16	63	Easterly et Rebelo, 1993	Transports et communications

a. Mouvement en pourcentage du volume des prestations pour une variation de 1 % du niveau d'équipement.

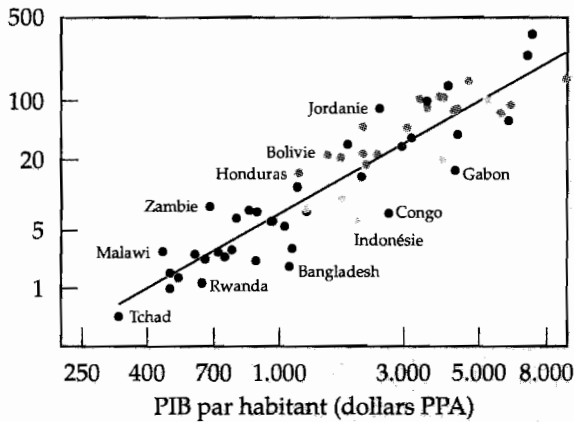
b. Rapport entre la valeur actualisée de l'augmentation de la variable dépendante et la valeur actualisée des équipements d'infrastructure.

régions permettent de mieux cerner la nature des effets bénéfiques qui semblent résulter des investissements d'infrastructure. Des chercheurs qui, pour 13 Etats de l'Inde, ont étudié des séries chronologiques portant sur 85 districts, ont constaté que la réduction des coûts de transport accroît le potentiel de commercialisation de la production agricole et entraîne une forte expansion de l'agriculture, et que le recours aux

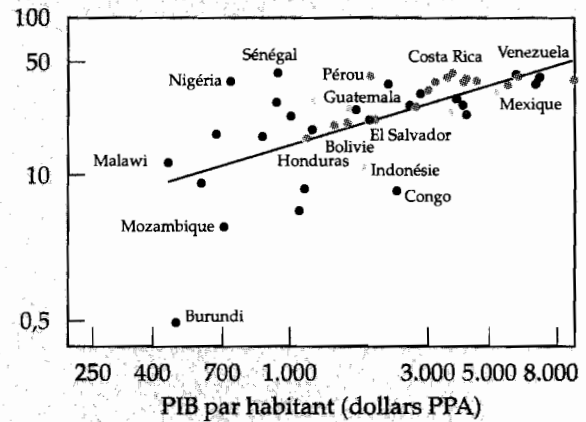
méthodes modernes d'irrigation accroît les rendements agricoles. D'autre part, l'amélioration des communications (transports routiers) réduit les frais généraux des banques, qui peuvent ainsi développer leurs activités de crédit agricole; ce crédit permet aux agriculteurs d'acheter des engrais, ce qui contribue aussi à l'augmentation des rendements. Selon une enquête sur les ménages réalisée au Bangladesh au

Figure 1.2 La disponibilité des principaux éléments d'infrastructure par habitant est étroitement liée aux niveaux de revenu

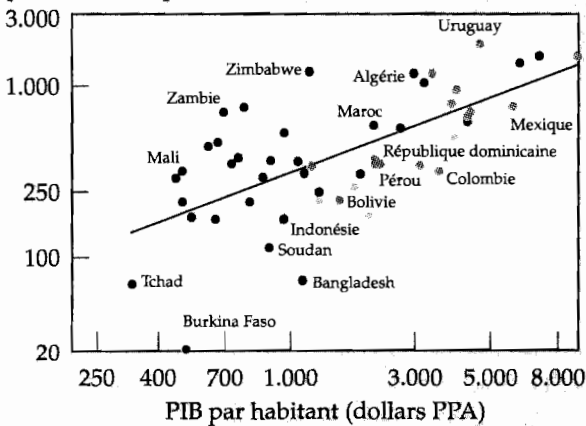
Lignes principales de téléphone pour 1.000 personnes



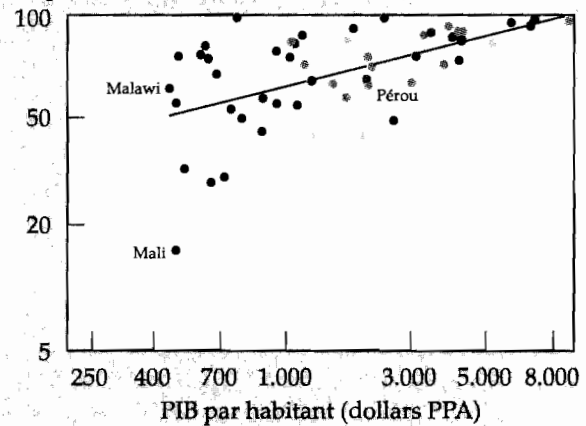
Pourcentage de ménages ayant l'électricité



Kilomètres de routes revêtues par million de personnes



Pourcentage de population disposant d'eau salubre



- Moyen-Orient et Afrique du Nord
- Amérique latine et Caraïbes
- Asie de l'Est et Pacifique

- Afrique subsaharienne
- Asie du Sud
- Europe et Asie centrale

Note : Les axes sont logarithmiques; les quantités d'équipements d'infrastructure et le PIB sont pour 1990; les dollars PPA (parité du pouvoir d'achat) sont exprimés en prix internationaux 1985 de Summers et Heston.

Source : Tableau 32 des Indicateurs du développement dans le monde; Summers et Heston, 1991.

niveau des villages, les villages classés comme étant les mieux desservis par les réseaux de transport sont nettement en avance, sur le plan de la production agricole aussi bien que sur ceux des revenus, de la demande de main-d'oeuvre et de la santé, sur les villages encore mal desservis. (Toutefois, on ne sait pas au juste si l'étude en question a pris en considération tous les autres facteurs qui peuvent entrer en jeu,

notamment d'éventuelles disparités de dotation en ressources naturelles entre les villages étudiés.)

Ce qui est sûr, c'est qu'il existe une forte corrélation entre l'existence de certains éléments d'infrastructure — réseaux de télécommunications (tout particulièrement), réseaux de distribution d'électricité, routes revêtues, réseaux de distribution d'eau salubre — et le PIB par habitant (Figure 1.2). L'analyse de la

valeur du capital d'infrastructure révèle que la composition de ce capital varie sensiblement en fonction du niveau de revenu. Dans les pays à faible revenu, les équipements de base — l'eau, l'irrigation et (dans une moindre mesure) le transport — tiennent une place importante. Lorsqu'un pays est en passe d'accéder à la catégorie des pays à revenu intermédiaire, la majeure partie de sa population est déjà desservie par les réseaux d'approvisionnement en eau, l'agriculture occupe une moindre place dans l'économie et l'infrastructure des transports se renforce. Enfin, dans les pays à revenu élevé, la part des investissements et du capital d'infrastructure consacrée à la production et à la distribution d'électricité et aux télécommunications devient particulièrement importante. Des données recueillies pour 1990 indiquent que, si le capital d'infrastructure s'accroît de 1 % pour chaque point de pourcentage d'accroissement du PIB par habitant, le nombre des ménages approvisionnés en eau salubre n'augmente que de 0,3 % et le kilométrage de routes revêtues de 0,8 %, tandis qu'on enregistre une progression de 1,5 % pour la production et la distribution d'électricité et de 1,7 % pour les télécommunications.

Bien qu'elles donnent à penser que le développement de l'infrastructure peut fortement contribuer à la croissance économique, ces corrélations ne fournissent pas une base suffisante pour déterminer le niveau optimal des investissements d'infrastructure ou leur répartition optimale entre secteurs. D'autres observations confirment que les investissements d'infrastructure ne sont pas nécessairement, à eux seuls, un facteur de croissance. De nombreuses études indiquent, pour les investissements d'infrastructure, des taux de rendement beaucoup plus modestes que ceux avancés dans l'Encadré 1.1 — plus proches, en fait, du taux de rendement des investissements privés. Ces disparités tiennent peut-être à ce que les taux d'efficacité des investissements d'infrastructure varient d'un pays à l'autre ou selon les époques. Par exemple, une étude des taux de rentabilité économique de différents projets financés par la Banque mondiale indique que, dans les pays qui suivent une mauvaise politique économique, le rendement des investissements d'infrastructure va diminuant. Dans les pays qui pratiquent une politique commerciale restrictive, le taux de rendement des investissements d'infrastructure est inférieur de 50 % ou plus à ce qu'il est dans un pays où les conditions sont plus favorables. Les investissements d'infrastructure ne peuvent donc pas échapper à l'influence d'un climat peu propice à l'activité économique. Il y a près de 25 ans, dans le cadre du Projet Brookings de recherche sur les transports, une évaluation de l'impact des projets de transport a été faite dans plusieurs pays en développement. Cette étude avait abouti à une constatation semblable, à savoir que, même si les investissements avaient en général des taux de rendement satisfaisants, leur rentabilité était dans une large mesure fonction de la politique économique suivie par le pays.

Pour évaluer la rentabilité économique des investissements d'infrastructure, on a eu aussi recours à une autre méthode, consistant à examiner les taux de rendement de tout un échantillon de projets de la Banque mondiale venus à leur terme. Pour les dix dernières années, le taux de rentabilité économique des projets d'infrastructure, recalculé après décaissement des prêts (c'est-à-dire après achèvement des travaux de construction prévus par chaque projet), a été en moyenne de 16 % — soit un peu plus que le taux moyen de 15 % calculé pour l'ensemble des projets de la Banque mondiale (Tableau 1.2). Les taux de rentabilité les plus faibles ont été relevés pour l'irrigation et le drainage, les aéroports (échantillon très restreint), les chemins de fer, l'électricité, l'approvisionnement en eau et les réseaux d'égouts, et ces taux sont allés diminuant pendant la période considérée. Comment peut-il en être ainsi, étant donné les avantages attendus de ces investissements dans les pays en développement?

Ces faibles taux de rentabilité s'expliquent en partie par des difficultés d'exécution (dont il sera question dans la section intitulée « Les résultats : esquisse d'un bilan ») et tiennent aussi à la manière dont les projets ont été définis et conçus. L'évaluation rétrospective de projets d'approvisionnement en eau, de projets ferroviaires et de projets concernant la production et la distribution d'électricité a révélé que, dans la généralité des cas, la croissance de la demande de services, et donc des recettes, avait été surestimée au départ. Pour les projets d'électricité compris dans l'échantillon, on a surévalué la demande de 20 % en moyenne sur une période d'exploitation de dix ans. Pour les projets d'approvisionnement en eau, le taux de progression des raccordements et de la consumma-

Tableau 1.2 Taux moyen de rentabilité économique des projets financés par la Banque mondiale, 1974-92
(en pourcentage)

Secteur	1974-82	1983-92
Irrigation et drainage	17	13
Télécommunications	20	19
Transports	18	21
Aéroports	17	13
Routes	20	29
Ports	19	20
Chemins de fer	16	12
Electricité	12	11
Aménagement urbain	..	23
Eau et assainissement ^a	7	9
Approvisionnement en eau ^a	8	6
Egouts ^a	12	8
Projets d'infrastructure	18	16
Ensemble des projets de la Banque	17	15

.. Non connu.

a. Taux de rentabilité financière et non économique.

Source : Banque mondiale.

Encadré 1.2 L'expansion de l'infrastructure, facteur important du développement économique : l'exemple de la Chine

Pour se convaincre de l'importance cruciale que revêt l'infrastructure pour la croissance économique, il suffit d'observer ce qui se passe lorsque certains équipements atteignent leur point de saturation. Le réseau de transports interurbains de la Chine, dont est tributaire la distribution de matières premières, de charbon et d'électricité, en fournit un exemple particulièrement éloquent.

La densité du réseau chinois de transports interurbains est l'une des plus faibles du monde : le kilométrage total de voies de circulation — routes et voies ferrées — par habitant ou par unité de superficie de terres arables est, en Chine, du même ordre ou plus faible qu'au Brésil, en Inde et en Russie. Cette situation résulte principalement d'un sous-investissement chronique dans l'infrastructure des transports. Les investissements consacrés par la Chine aux transports n'ont représenté en moyenne que 1,3 % du PNB par an pendant la période 1981-90, durant laquelle la demande de services de transport s'est pourtant fortement accrue.

Depuis l'adoption par la Chine, en 1979, d'une politique d'ouverture économique, le taux de croissance de l'économie chinoise a été en moyenne de 9 % par an, ce qui a entraîné une expansion sans précédent du trafic interurbain — 8 % par an en moyenne pour le trafic marchandises et 12 % pour le trafic voyageurs. Cette augmen-

tation du trafic a mis en évidence les insuffisances criantes de l'infrastructure des transports, qui se sont manifestées notamment par la saturation de segments de plus en plus nombreux du réseau ferré, le rationnement draconien des transports ferroviaires et la mauvaise qualité du service marchandises comme du service voyageurs.

Les restrictions imposées par l'insuffisante capacité des réseaux a touché tout particulièrement le transport du charbon. Or, la place du charbon dans la consommation totale d'énergie des entreprises chinoise est de l'ordre de 73 %, et le charbon représente quelque 43 % du tonnage total de marchandises transportées par les chemins de fer. Les pénuries de charbon se sont répercutées sur la production d'électricité, dont environ 76 % proviennent de centrales fonctionnant au charbon. En 1989, la production d'électricité de la Chine était inférieure d'environ 20 % aux besoins de l'industrie. Les autorités centrales et locales ont établi des quotas de consommation d'électricité et soumis les nouveaux raccordements à des restrictions, ce qui n'a pas empêché des pannes d'électricité fréquentes.

On peut, sans exagération aucune, chiffrer à environ 1 % du PNB les coûts économiques que la Chine a dû supporter ces dernières années faute de s'être dotée d'équipements de transport adéquats.

tion par habitant avait été, lui aussi, surestimé d'environ 20 % en moyenne. Pour les chemins de fer, jusqu'à ces dernières années, les projets tablaient sur une reprise de la demande, même dans les cas où la tendance était nettement à la baisse du trafic ferroviaire et à la progression des transports routiers, plus efficaces. Dans 29 des 31 cas étudiés, le trafic marchandises n'a pas progressé autant qu'il était prévu et, pour un tiers des projets, il a même baissé.

Les prévisions erronées faites au moment de l'évaluation de la viabilité des projets tiennent pour une bonne part aux méthodes employées pour prévoir l'évolution de la demande (notamment en fonction des relèvements tarifaires). Ces erreurs conduisent à surdimensionner les équipements et à prévoir des investissements inadaptés, imposant ainsi une charge financière trop lourde aux organismes chargés de l'exécution des projets. Les projets financés par la Banque mondiale ne constituent peut-être pas un échantillon parfaitement représentatif, mais, étant donné qu'ils font l'objet d'une évaluation préalable plus poussée que de nombreux autres projets d'infrastructure entrepris dans les pays en développement, il est permis de penser que leur rentabilité est plus élevée que la rentabilité moyenne des investissements publics dans les secteurs concernés.

Les investissements d'infrastructure sont une condition nécessaire de la croissance, mais ils n'en sont

pas la condition suffisante : il faut que d'autres apports de ressources viennent les compléter. De plus, l'incidence de ces investissements sur la croissance dépend du lieu où sont implantés les nouveaux équipements et de l'échelonnement des implantations, aussi bien que des déséquilibres qui existent au départ entre l'offre et la demande. Les réseaux tenant une place très importante dans l'infrastructure, l'élimination de goulets d'étranglement en certains points de ces réseaux peut se révéler extrêmement payante. L'Encadré 1.2 illustre les répercussions qu'ont, pour l'économie chinoise, certaines entraves majeures au transport du charbon nécessaire à l'alimentation des centrales thermiques.

L'existence d'une infrastructure suffisamment développée et fiable détermine dans une large mesure l'aptitude d'un pays à soutenir la concurrence sur les marchés internationaux, même pour les produits de base traditionnels. En raison notamment de problèmes d'infrastructure, les frais de transport entre l'Afrique et l'Europe sont supérieurs de 30 % pour le contreplaqué (et de 70 % pour le thon) à ce qu'ils sont entre l'Asie et l'Europe. Ces surcoûts doivent être supportés par les exportateurs.

L'aptitude d'un pays à s'implanter sur de nouveaux marchés d'exportation dépend tout particulièrement de la qualité de son infrastructure. La mondialisation croissante du commerce international

observée au cours des 20 dernières années tient non seulement à ce que de nombreux pays ont libéralisé leur politique commerciale, mais aussi à des progrès majeurs qui ont été faits dans la technologie des communications, des transports et de l'entreposage. Ces progrès se sont surtout manifestés au niveau de la logistique (combinaison des fonctions d'achat, de production et de commercialisation) et ont permis de réduire les coûts grâce à une meilleure gestion des stocks et des fonds de roulement, et aussi de répondre plus rapidement à la demande des consommateurs. Dans les pays de l'OCDE, les deux tiers environ des biens commercialisés sont produits et vendus sur commande et les livraisons « juste à temps » sont devenues la règle dans de nombreux secteurs. Etant donné qu'ils écoulent environ 60 % de leurs exportations dans les pays de l'OCDE, les pays en développement se doivent d'adopter ces pratiques. La quasi-totalité des améliorations destinées à réduire les coûts logistiques, notamment les frais de transport, reposent sur les technologies de l'information, et donc l'infrastructure des télécommunications. Pour les transports de marchandises, la baisse des coûts et la réduction des délais d'acheminement observées depuis quelques dizaines d'années sont dues au recours de plus en plus systématique aux transports multimodes avec conteneurisation, qui exigent de la part des transporteurs l'utilisation rigoureusement coordonnée des transports ferroviaires, maritimes et fluviaux, aériens et routiers.

Les pays en développement qui veulent se tailler une place sur les marchés mondiaux ou s'intégrer aux réseaux d'approvisionnement multisources (réseaux d'entreprises implantées dans différents pays et fournissant des pièces et composants pour la fabrication d'un même produit final) doivent opérer des choix judicieux pour le développement de leur infrastructure des transports et des télécommunications. Les usines de montage implantées au Mexique et l'horticulture d'exportation qui s'est développée au Kenya sont deux exemples de la diversification du commerce que permettent un appui logistique et des installations multimodes convenablement adaptés. Pendant les années 80, les exportateurs de vêtements, de chaussures et d'articles d'artisanat du nord de l'Inde ont quintuplé la proportion de leurs expéditions par fret aérien, parce que les transports routiers et maritimes ne leur permettaient plus de respecter des délais de livraison de plus en plus serrés. Les ports indiens ayant été lents à s'adapter aux exigences de la conteneurisation et étant soumis à une réglementation qui ralentit le trafic, le coût du fret maritime entre l'Inde et les Etats-Unis est supérieur d'un tiers à ce qu'il est entre Bangkok ou Singapour et les Etats-Unis.

L'existence de services d'infrastructure donnant satisfaction aux usagers est aussi une condition essentielle de la modernisation et de la diversification de la production. Le développement des échanges de données électroniques — la télématique —, qui exige une

bonne infrastructure des télécommunications, est un facteur essentiel de l'efficacité des entreprises industrielles, des entreprises de services, des institutions financières et des administrations publiques. L'électrification permet d'améliorer considérablement la productivité du travail (c'est le cas, par exemple, lorsque des machines à coudre électriques remplacent des machines à pédale) et les télécommunications internationales, les services de télécopie et le transport rapide des marchandises permettent aux artisans de fabriquer sur commande des articles qu'ils écoulent sur un marché informatisé d'envergure mondiale. Pour que l'agriculture ne produise plus seulement des produits primaires et s'oriente vers les agro-industries, il faut améliorer les réseaux d'approvisionnement en eau et d'évacuation des eaux usées. Des enquêtes sur les perspectives d'investissement étranger dans un vaste échantillon de pays montrent que, pour les investissements directs, la qualité de l'infrastructure est un élément important du choix des implantations.

La nature de l'infrastructure d'une économie rend celle-ci plus ou moins capable de s'adapter à la demande et au mouvement des prix ou de tirer profit de ressources autres que celles d'infrastructure. Le cas des anciens pays socialistes (en particulier ceux d'Europe centrale et orientale et ceux de l'ex-Union soviétique) illustre fort bien la manière dont le développement de l'infrastructure a été déterminé par la structure de l'offre et de la demande imposée par la planification centrale. Ces pays ont hérité d'une structure de coûts où les frais de transport et les dépenses d'énergie tenaient une place considérable (conséquence de décisions d'implantation des unités de production fondées sur des critères autres qu'économiques, du prix trop bas et de l'utilisation inefficace de l'énergie, ainsi que de l'accent mis sur les industries lourdes et la production de matières premières). Ces pays, comparés à d'autres où les conditions sont similaires, s'en distinguaient aussi par la prééminence des transports ferroviaires par rapport aux transports routiers et le fait que l'infrastructure des transports publics y était plus adaptée aux transports à grande distance qu'aux transports locaux. Les réformes destinées à instaurer une économie de marché entraîneront des modifications de la structure géographique et de la composition de la demande et feront une plus grande place aux industries légères et aux services (distribution intérieure notamment) et favoriseront la diversification du commerce extérieur. La proportion de la demande émanant des petites entreprises et des consommateurs ira croissant. Cette évolution exigera l'adaptation de l'infrastructure, dans le sens de la diversification des services et de l'amélioration de leur qualité.

Les dépenses publiques de développement et d'entretien de l'infrastructure peuvent être un moyen efficace de stimuler l'activité économique en période de récession. A condition que les impératifs de

qualité et de rentabilité soient respectés, les grands travaux d'infrastructure entrepris en vue de créer des emplois peuvent apporter une contribution importante au succès d'une politique de croissance à forte intensité de main-d'œuvre. Souvent, les décisions concernant les dépenses publiques d'infrastructure ont été prises sans tenir suffisamment compte de leurs incidences à long terme, et les gouvernements ont souvent été séduits par les avantages politiques qu'ils pouvaient tirer du caractère spectaculaire de certains travaux d'équipement. Or, si les dépenses publiques d'infrastructure ne sont pas convenablement réparties, elles risquent d'exercer un effet d'éviction sur les investissements productifs dans d'autres secteurs. Par ailleurs, des difficultés budgétaires passagères ont souvent entraîné une réduction disproportionnée des dépenses d'infrastructure, privant ainsi les pouvoirs publics d'un moyen important de relancer la croissance à l'issue d'une phase d'ajustement (Encadré 1.3).

Dans certains cas, l'expansion au moindre coût de l'offre de services d'infrastructure nécessiterait une intégration interrégionale des réseaux d'infrastructure (interconnexion des réseaux électriques, par exemple). Cette intégration impliquerait non seulement que les pays intéressés coordonnent leurs investissements, mais encore — et cette condition est tout aussi importante — qu'ils coopèrent pour rationaliser leurs politiques commerciales à l'égard des services. La plupart des pays, cependant, répugnent à devenir tributaires de l'étranger pour la prestation de services auxquels ils attachent une importance stratégique; aussi acceptent-ils moins facilement de devoir importer de l'électricité pour couvrir la demande de base que pour faire face aux pointes de consommation. On a plus facilement conclu des accords internationaux portant sur le transport transfrontalier, question d'une importance particulière pour les pays sans littoral. Souvent, les problèmes que posent les transports par une voie de circulation internationale tiennent moins à la qualité de l'infrastructure qu'à des contraintes institutionnelles. Par exemple, l'accomplissement des formalités douanières compte pour un tiers dans le temps de transport des marchandises du Mali (pays sans littoral) jusqu'aux ports de pays voisins (Lomé, au Togo, et Abidjan, en Côte d'Ivoire). Les transports routiers et la production et la distribution d'électricité sont deux secteurs où il devrait être possible de développer quelque peu les échanges internationaux de services, en rationalisant la réglementation et favorisant les privatisations pour le premier, et en prenant des mesures de déréglementation pour le second (comme on le montre dans les chapitres suivants).

En résumé, les investissements d'infrastructure ne suffisent pas, à eux seuls, à entraîner une accélération durable de la croissance économique. La demande de services d'infrastructure est elle-même fonction du taux de croissance économique, dont l'évolution est éminemment difficile à prévoir. L'impact économique

des investissements d'infrastructure varie, non seulement selon les secteurs, mais aussi en fonction de la conception des projets d'équipement ainsi que du lieu et du moment où ils sont réalisés. L'efficacité des investissements d'infrastructure — fournissent-ils aux usagers les services que ceux-ci attendent (répondent-ils, autrement dit, à la « demande effective ») — dépend, entre autres choses, de la qualité et de la fiabilité des prestations aussi bien que de leur volume. Il est évidemment essentiel que les prestations soient adaptées à la demande. Enfin, l'efficacité de la prestation des services d'infrastructure est aussi un facteur essentiel de la rentabilité des investissements d'infrastructure.

Infrastructure et pauvreté

La manière dont se développe l'infrastructure détermine dans une large mesure la contribution de la croissance économique au recul de la pauvreté; cette corrélation est analysée en détail dans le *Rapport sur le développement dans le monde 1990 : La pauvreté*. Les taux de desserte par les services d'infrastructure essentiels sont parmi les principaux indicateurs du bien-être d'une population. Dans une large mesure, on peut ranger parmi la population pauvre les individus dont l'approvisionnement en eau salubre est inférieur au strict minimum, qui doivent vivre dans un environnement malsain et n'ont guère la possibilité de se déplacer hors du périmètre de la collectivité où ils vivent ou de communiquer avec l'extérieur. De ce fait, ils ont davantage de problèmes de santé et moins de chances de trouver des emplois. Les établissements spontanés qui se multiplient à la périphérie de la plupart des villes des pays en développement sont habituellement dépourvus d'équipements collectifs en raison de la précarité du statut d'occupation de leurs habitants. En Inde, la proportion de citadins habitant des bidonvilles s'est accrue pendant la période 1981-91, alors que la proportion de pauvres dans la population totale (calculée d'après les indicateurs classiques de la pauvreté que sont le niveau de revenu et la consommation alimentaire) a diminué. Le fait qu'une partie de la population n'est pas desservie par les services d'infrastructure soulève un réel problème social.

La contribution de l'infrastructure à l'amélioration de la qualité de la vie et au recul de la pauvreté varie selon le type d'infrastructure. L'augmentation du taux de desserte de la population par les réseaux d'approvisionnement en eau salubre et d'évacuation des eaux usées apporte une contribution évidente et directe au recul de la mortalité et de la morbidité. Elle accroît aussi la productivité des pauvres, mais ses effets peuvent être différents pour les hommes et pour les femmes. Par exemple, les pauvres — les femmes en particulier — doivent consacrer une forte proportion de leur revenu ou de leur temps à leur approvisionnement en eau et en bois de feu aussi bien

qu'au transport de leur production agricole jusqu'aux marchés. Ce temps pourrait être consacré à des tâches domestiques essentielles, à s'occuper des enfants ou à exercer des activités lucratives, par exemple. Ce sont là des effets découlant des stéréotypes sexuels qu'il faut prendre en considération dans l'évaluation d'un futur projet.

Une meilleure desserte par les réseaux de transport et d'irrigation peut contribuer à faire augmenter les revenus et à les rendre moins précaires, ce qui permet aux pauvres de mieux se prémunir contre le risque. On a constaté que l'expansion des réseaux de transport et d'irrigation contribuait, souvent indirectement, à la création d'emplois non agricoles dans les régions rurales (Encadré 1.4). Le développement des régions rurales semble cependant soulever un dilemme : en effet, si le recul de la pauvreté dans ces régions suppose une augmentation des revenus, celle-ci peut entraîner une hausse des prix à la production des produits alimentaires qui risque d'aggraver la pauvreté dans les agglomérations urbaines. En fait, on pourrait à la fois accroître le revenu rural et faire baisser les prix des produits alimentaires consommés par les pauvres des villes en augmentant la productivité des exploitations agricoles et celle du transport rural. La révolution verte (dans laquelle l'irrigation a joué un rôle essentiel) a montré que la pratique de méthodes de culture plus intensives et l'augmentation des rendements allaient de pair avec une augmentation de la demande de main-d'oeuvre agricole peu qualifiée et une hausse des salaires de cette main-d'oeuvre. En l'espace de 20 ans, un village indien dont on a suivi de très près l'évolution a vu les rendements agricoles presque tripler et, dans le même temps, la rémunération en nature des ouvriers agricoles passer de 2,25 à 5 kilogrammes de blé par jour. L'amélioration des transports ruraux peut aussi favoriser l'adoption de méthodes de culture plus efficaces en abaissant le coût de facteurs de production modernes tels que les engrais. L'existence d'un réseau de transport adéquat réduit les disparités de prix alimentaires entre régions ainsi que les risques de famine en facilitant le mouvement des denrées alimentaires des régions excédentaires vers les régions déficitaires.

Le développement des réseaux de transport et de communication exerce aussi un effet bénéfique en facilitant l'accès à d'autres biens et services, notamment dans les villes. Lorsque les pauvres sont concentrés à la périphérie des agglomérations urbaines, ce qui est le cas dans de nombreux pays en développement, leurs chances de trouver un emploi dépendent dans une très large mesure de l'existence de services de transport en commun et du coût de ces services. Des enquêtes sur les ménages réalisées en Equateur ont montré que les femmes et les jeunes filles pauvres avaient de bien meilleures chances de pouvoir assister aux cours de formation pratique dispensés le soir si elles pouvaient emprunter des moyens de transport en commun fiables et d'une sécurité suffisante.

Encadré 1.3 Sacrifier l'infrastructure?

Lorsque les temps sont difficiles, les investissements d'équipement consacrés à l'infrastructure sont les premiers à être sacrifiés et, souvent, les dépenses d'exploitation et d'entretien des équipements ne tardent pas à subir le même sort. Malgré les coûts économiques qu'entraînent, à long terme, les réductions des dépenses d'infrastructure, les gouvernements considèrent que ces réductions sont, politiquement, moins dommageables que les compressions d'effectifs ou les réductions de salaires dans la fonction publique. Diverses études montrent que les programmes de redressement des finances publiques et de réduction des déficits budgétaires prévoient une contraction plus forte des dépenses d'équipement que des dépenses courantes et que, souvent, les réductions les plus fortes touchent les investissements d'infrastructure. De plus, ces études montrent que la contraction des dépenses courantes touche moins les dépenses salariales que les autres dépenses (qui comprennent les dépenses d'exploitation et d'entretien).

La réduction des investissements, du moins au début de la mise en oeuvre d'un programme de redressement, n'a pas des effets entièrement négatifs dans la mesure où elle incite souvent à rationaliser et à consolider le portefeuille de projets du pays. Cependant, la contraction des dépenses d'exploitation et d'entretien présente des risques manifestes. Selon une étude consacrée par la Banque mondiale à la mise en oeuvre des programmes d'ajustement de différents pays, la réduction des dépenses non salariales d'exploitation et d'entretien va souvent de pair avec une nette détérioration des services d'infrastructure. Au Costa Rica, par exemple, les dépenses publiques courantes non salariales (dépenses d'exploitation et d'entretien principalement) sont tombées, durant les années 80, de 1,6 % à 0,3 % seulement du PIB, et la proportion de routes nationales et cantonales en mauvais ou très mauvais état a évidemment augmenté dans le même temps pour atteindre, en fin de période, 70 %.

La construction et l'entretien de certains réseaux d'infrastructure — en particulier les réseaux routiers et les réseaux de distribution d'eau — peuvent, en créant directement des emplois, contribuer au recul de la pauvreté. Les programmes de travaux d'utilité publique (réalisés au Botswana, au Cap-Vert et en Inde), qui portent souvent sur des ouvrages d'infrastructure, ont aussi beaucoup fait pour la prévention des famines et pour le revenu.

Infrastructure et environnement

La mise en place d'une infrastructure répond au souci des individus et des collectivités de modifier leur environnement physique ou leur habitat afin d'améliorer

Encadré 1.4 Les incidences directes et indirectes du développement de l'infrastructure dans les régions rurales de l'Inde

Une étude portant sur deux villages d'une région rurale du Karnataka, dans le sud de l'Inde, donne une idée de l'impact que le développement de l'infrastructure peut avoir sur le niveau de vie des ruraux. L'auteur, qui a suivi l'évolution des villages de Wangala et Dalena durant les années 50 et 70, décrit ces deux villages comme également pauvres et peu évolués au départ, et relate ce qui s'est passé lorsque le premier a été raccordé à un réseau de canaux dans le cadre d'un grand projet d'irrigation, tandis que l'autre, situé sur une hauteur, restait à l'écart des systèmes d'irrigation.

A Wangala, désormais desservi par un réseau de canaux d'irrigation, les agriculteurs se sont très vite orientés vers des méthodes de culture plus intensives, mais, sinon, les institutions et le mode de vie des villageois n'ont guère changé. A Dalena, en revanche, les villageois, qui ne pouvaient tirer aucun avantage direct de la proximité d'un canal d'irrigation, ont été obligés de modifier sensiblement leur mode de vie pour tirer parti des avantages économiques indirects du projet d'irrigation. Certains d'entre eux ont acheté des terrains en dehors du village, d'autres ont cherché à se faire embaucher par le Département des travaux publics, ou par une raffinerie de sucre des environs, d'autres encore se sont

intéressés au transport de la production de canne à sucre des villages irrigués jusqu'à la raffinerie. Dalena est vite devenu l'un des centres de services de la région, et ses habitants se sont trouvés intégrés à un réseau d'activités économiques beaucoup plus vaste que celui dans lequel évoluaient les habitants de Wangala.

L'auteur de l'étude insiste sur le fait que de nombreux habitants de Dalena se déplacent quotidiennement pour aller travailler dans l'une des villes des environs. Cette observation, reprise d'ailleurs dans d'autres études, donne à penser que le processus de développement n'implique pas nécessairement l'exode rural. Si le niveau de vie des habitants du village de Palanpur (Etat de l'Uttar Pradesh) s'est ainsi élevé entre 1957 et 1993 en dépit de l'accroissement démographique, c'est en partie grâce à l'augmentation du nombre des emplois non agricoles. Certains habitants de Palanpur travaillent dans les villes voisines de Chandausi et de Moradabad, où ils se rendent chaque jour, généralement par le train. Cependant, les ruraux qui exercent certains emplois hors de leur village se rendent plus fréquemment à leur travail par la route, que ce soit à pied, à bicyclette, à motocyclette, en autocar ou en voiture.

leur confort et leur productivité, de mieux se protéger des éléments et de vaincre les distances. Pour chaque secteur — l'eau, l'électricité, le transport, l'assainissement, l'irrigation — se pose la question de l'interaction entre les équipements et installations (et les activités que nécessite leur exploitation) et l'environnement naturel. Il faut, pour améliorer les conditions de vie et protéger la santé des populations, des services d'infrastructure qui respectent l'environnement. Moyennant des choix judicieux, la mise en place des éléments d'infrastructure indispensables à la croissance économique et au recul de la pauvreté peut fort bien être compatible avec les exigences de la préservation des ressources naturelles et de l'environnement mondial (en anglais, « green agenda »). On peut même affirmer que des équipements collectifs bien conçus et convenablement gérés peuvent contribuer à la viabilité écologique des établissements humains (« brown agenda »). Le Rapport sur le développement dans le monde 1992 était axé sur les questions d'environnement et traitait notamment en détail de celles qui concernent les secteurs d'infrastructure.

Le rapport entre chaque élément d'infrastructure et l'environnement est complexe. Ce qui exerce les effets les plus positifs sur l'environnement, c'est la mise en place d'équipements et services d'évacuation des effluents et des déchets solides. En fait, ces effets dépendent dans une large mesure de la manière dont les installations d'évacuation sont conçues et mises en place. Dans des villes à forte densité de population comme Djakarta, on a constaté que le

sous-investissement en réseaux municipaux d'égouts par rapport aux réseaux d'approvisionnement en eau provoquait la contamination des réservoirs d'eau, aggravait les risques d'inondation et limitait la contribution des investissements d'approvisionnement en eau à l'amélioration de la santé publique. Construire des réseaux d'égouts sans mettre en place des installations de traitement des effluents peut entraîner de graves problèmes de pollution et de santé publique si les déversements d'effluents contaminent, en aval, des cours d'eau ou plans d'eau qui sont une source d'eau potable, ou servent à des activités de loisir, à la pêche ou à l'irrigation, comme en témoignent les épidémies de choléra qui se sont déclenchées ces dernières années au Pérou et dans les pays voisins. Une mauvaise gestion des déchets solides complique les problèmes d'évacuation des eaux de ruissellement dans les réseaux de voirie urbaine et contribuent, au voisinage des eaux stagnantes, à la prolifération de moustiques qui sont les vecteurs de diverses maladies. Les problèmes de plus en plus graves d'évacuation des déchets dangereux ou toxiques que soulève l'industrialisation sont particulièrement préoccupants. Par exemple, l'évacuation incontrôlée des déchets industriels en Haute Silésie (Pologne) a entraîné la contamination des sols, puis des cultures vivrières.

Les centrales électriques et les véhicules à moteur contribuent fortement à la pollution de l'air, et il importe donc d'analyser soigneusement les incidences que l'expansion des équipements peut avoir sur la

qualité de l'air. Dans les pays en développement, près du tiers de l'énergie consommée par les industries sert à la production d'électricité (dont la consommation augmente plus rapidement que celle de tout autre produit énergétique). En Asie, le volume des rejets de dioxyde sulfureux risque de dépasser, d'ici à l'an 2000, le volume total des rejets des pays européens et, d'ici 2005, les rejets des centrales thermiques pourraient fort bien dépasser le volume total de ceux des Etats-Unis et d'Europe combinés. Les véhicules sont une source importante de polluants atmosphériques toxiques; dans les cas extrêmes, 95 % des dérivés du plomb en suspension dans l'air proviennent des gaz d'échappement. En Europe centrale et orientale, on évalue aux alentours de 30 à 40 % du total les rejets d'oxydes azotés et de déchets de combustion des hydrocarbures imputables aux véhicules à moteur. Les pays de l'OCDE détiennent actuellement les trois quarts du parc mondial de véhicules à moteur, mais il faut s'attendre que l'utilisation de ces véhicules se développe rapidement dans certaines régions d'Europe centrale et orientale, de l'Asie de l'Est et de l'Amérique du Sud. Dans les mégapoles en pleine expansion des pays en développement, telles que Bangkok et Djakarta, de perpétuels embouteillages entraînent déjà des coûts environnementaux et économiques considérables. Dans le cas de Bangkok, on estime que, s'il était possible, en améliorant la circulation, d'accroître la vitesse moyenne aux heures de pointe de 5 %, il en résulterait des économies de temps représentant l'équivalent de 400 millions de dollars par an. Toujours pour Bangkok, une amélioration de 20 % de la qualité de l'air consécutive à une réduction de la pollution par les véhicules à moteur et les centrales thermiques entraînerait une amélioration de l'état de santé de la population qui permettrait des économies annuelles de 100 à 400 dollars par habitant, ce qui n'est pas négligeable pour une ville qui en compte 6 millions.

L'expansion des réseaux de transport peut entraîner une réduction du volume total des rejets d'agents polluants, dans la mesure où elle permet d'atténuer les embouteillages, d'accroître la vitesse moyenne des véhicules et de raccourcir les trajets. Cependant, l'amélioration du réseau routier peut aussi stimuler l'utilisation des véhicules et aggraver la pollution. Accroître la capacité du réseau ne constitue donc qu'une solution partielle. Il faut aussi améliorer la régulation de la circulation, rationaliser l'occupation des sols et encourager l'utilisation de véhicules non motorisés, de carburants moins polluants et des transports en commun (Chapitre 4). L'intégration de la politique de l'urbanisme et de la politique des transports peut permettre une utilisation plus efficace des sols et de la capacité des réseaux de transport, et donc avoir des effets bénéfiques pour l'environnement. A Curitiba, ville brésilienne dont la municipalité s'est attachée à encourager les entreprises et les promoteurs immobiliers à choisir des quartiers desservis par un réseau de transports publics bien conçu,

la consommation d'essence par habitant est faible, les frais de transport ne représentent qu'une part modeste du budget des ménages, et la fréquence des accidents de la circulation est très faible, alors que la proportion d'habitants propriétaires d'un véhicule à moteur est l'une des plus élevées du pays.

En dehors des agglomérations urbaines, la surexploitation des ressources en eau pour l'irrigation (laquelle absorbe environ 90 % du total des prélèvements dans la plupart des pays à faible revenu) entraîne la dégradation des sols et limite gravement l'approvisionnement en eau des entreprises industrielles et des ménages, qui souvent sont tout à fait disposés à payer l'eau dont ils ont besoin. L'utilisation inefficace par les ménages des combustibles de la biomasse (déchets végétaux et animaux) contribue au déboisement, et donc à l'érosion et à l'appauvrissement des sols, ainsi qu'à la pollution de l'air dans les locaux d'habitation. Certains investissements d'infrastructure, en particulier la construction de routes, peuvent mettre en péril des ressources naturelles encore intactes ou menacer le mode de vie des collectivités indigènes. La construction de barrages, que ce soit pour la production d'électricité, la régulation des crues ou l'irrigation, peut perturber l'équilibre écologique en amont (inondations) comme en aval (sédimentation).

Les origines du rôle des pouvoirs publics dans le domaine de l'infrastructure

L'impact considérable et multiforme que peuvent avoir les équipements et les services d'infrastructure sur le développement tient à ce que ces équipements et services présentent certaines caractéristiques technologiques et économiques qui les distinguent de la plupart des autres catégories de biens et services. C'est en raison de ces caractéristiques spécifiques que l'infrastructure mérite une attention particulière de la part des pouvoirs publics.

Caractéristiques de production

Traditionnellement, pour pourvoir à leurs besoins en eau, irriguer les cultures, réduire les risques d'inondation et faciliter les transports, les sociétés se sont dotées d'ouvrages souvent imposants, très élaborés et construits pour durer. Aujourd'hui, l'allure résolument moderne des équipements servant à la prestation des différents services d'infrastructure est le signe d'une « révolution de l'infrastructure » rendue possible par le progrès technologique, révolution qui a bouleversé la manière de répondre à des besoins séculaires en approvisionnement en eau, en éclairage, en communications, ainsi qu'en évacuation des eaux usées et des déchets.

Ce n'est qu'avec l'invention des conduites en fonte et des pompes à vapeur que les réseaux d'approvisionnement en eau ont pris de l'extension, Londres étant la première à se doter, vers 1850, d'un grand

réseau de distribution d'eau sous canalisations. Ces innovations ont permis d'abaisser les coûts (en particulier dans les agglomérations urbaines) et entraîné une augmentation spectaculaire de la consommation d'eau. Avant la mise en place des premiers réseaux de distribution de gaz sous canalisations, au début du XIXe siècle, les équipements d'éclairage étaient rares. La substitution, vers la fin du siècle, du courant alternatif au courant continu a permis de réduire le coût du transport de l'électricité et de développer et diversifier l'utilisation de l'énergie électrique, en particulier pour les transports urbains.

Les autres services d'infrastructure ont connu une évolution semblable. Les services téléphoniques et télégraphiques publics ont supplanté les messagers, et le tout-à-l'égout a remplacé les installations individuelles d'évacuation des effluents dans de nombreuses localités. L'irrigation et les transports ont, pendant des siècles, utilisé des canaux d'irrigation et des routes, mais de nouveaux modes de transport (notamment les canaux et les chemins de fer) ont vu le jour depuis le début des années 1800.

La caractéristique économique dominante de l'infrastructure moderne est que la fourniture des services se fait dans le cadre de réseaux conçus pour desservir une multitude d'utilisateurs, en particulier dans le cas des entreprises de services publics chargées de la distribution de l'eau, de l'électricité et du gaz, des télécommunications, de l'évacuation des eaux usées et des transports ferroviaires. Dans la plupart des cas, les réseaux sont spécialisés — c'est-à-dire qu'ils sont utilisés pour la prestation d'un seul type de service. Les investissements d'infrastructure sont essentiellement irréversibles, en ce sens que les équipements (réseaux de canalisations d'eau, réseaux de lignes électriques, etc.) ne peuvent ni être reconvertis, ni être déplacés — à la différence des investissements consacrés, par exemple, à l'achat d'un véhicule. Autrement dit, il s'agit d'investissements à fonds perdus. Étant donné que la prestation des services d'infrastructure se fait par réseau, son efficacité dépend éminemment de la coordination des flux de services (circulation, électricité, signaux de télécommunications). La configuration en réseau des systèmes de prestation implique aussi que la rentabilité d'un investissement effectué en tel point d'un réseau peut beaucoup dépendre de la capacité existante et des flux de services en d'autres points du réseau.

Les possibilités de faire jouer la concurrence pour la prestation des services d'infrastructure varient considérablement d'un secteur à un autre, à l'intérieur d'un même secteur et selon les technologies mises en oeuvre. Lorsque le coût unitaire de la desserte d'un utilisateur supplémentaire tend à diminuer à l'intérieur d'une large fourchette de volumes de prestations, il y a économies d'échelle — source importante de « monopole naturel ». Cette dernière expression, quoique couramment employée, doit être maniée avec précaution, car, dans bien des cas, les monopoles dont

relèvent les services d'infrastructure ne sont rien moins que naturels, manifestation d'une politique plutôt que d'impératifs technologiques. Mais le seuil à partir duquel les économies d'échelle commencent à jouer diffère considérablement d'un secteur à l'autre. Ainsi, dans le cas de la distribution d'électricité par lignes à haute tension, l'échelle optimale d'un réseau peut être l'échelle d'un pays tout entier, alors que, pour la distribution d'eau, des économies d'échelle sur le coût unitaire des nouveaux raccordements peuvent être réalisées au niveau des communes, voire de circonscriptions plus petites. Mais, même à l'intérieur d'un même secteur, les divers éléments de la chaîne de production présentent des caractéristiques différentes. Dans le secteur de l'électricité, la capacité économiquement optimale d'une centrale apparaît modeste au regard du volume de la demande sur un marché bien développé. Les activités diffèrent aussi par l'importance des investissements irréversibles qu'elles impliquent, autre source potentielle de monopole naturel. Pour les réseaux de transports ferroviaires et les ports, par exemple, les investissements irréversibles en matériel roulant ou en matériel de manutention du fret sont moins lourds que les investissements en équipements fixes. Les activités qui exigent relativement peu d'investissements irréversibles offrent aux entreprises l'avantage de pouvoir plus facilement s'y implanter ou s'en retirer et de s'y faire ainsi concurrence. Ce sont des activités ouvertes à la concurrence. À partir des caractéristiques technologiques et économiques de la production, il est possible de dissocier les éléments d'un secteur qui relèvent d'un monopole naturel de ceux qui se prêtent davantage à l'exercice de la concurrence.

Des options technologiques extrêmement différentes peuvent être choisies pour la prestation de nombreux services d'infrastructure. Des systèmes d'évacuation des effluents fondés sur des latrines améliorées ou des fosses septiques rendent les mêmes services essentiels que le tout-à-l'égout, sans nécessiter les investissements qu'implique l'installation d'un réseau. Les petits systèmes d'irrigation — en particulier quand l'eau utilisée provient de puits ou de trous de forage — et les petites installations de production d'électricité utilisant des sources d'énergie renouvelables (les microcentrales hydroélectriques, par exemple) n'ont pas non plus besoin d'être intégrés à de vastes réseaux, mais n'en fournissent pas moins des services très facilement adaptables aux besoins des utilisateurs. De même, pour la prestation de services téléphoniques, on peut opter soit pour un réseau de lignes, soit pour des liaisons hertziennes.

Caractéristiques de consommation

Comme on l'a vu plus haut, la demande de services d'infrastructure découle des activités des entreprises comme des particuliers. Les pouvoirs publics attachent souvent une importance stratégique à la fourni-

ture d'un volume minimum de services de qualité acceptable, parce que l'interruption ou le rationnement des services serait perçu comme une menace pour la société. Cependant, parce que les investissements d'infrastructure se font souvent par « blocs » (de sorte que la capacité augmente par bonds successifs), il est difficile au planificateur d'assortir en tout temps l'offre à la demande. Il en résulte souvent pour un pays de coûteuses phases de suréquipement ou de sous-équipement.

Au-delà de certains services d'infrastructure qui constituent pour eux un « minimum indispensable », les usagers ont des besoins très divers auxquels les prestations offertes par les grands monopoles de services publics sont souvent insuffisamment différenciées pour répondre. Par exemple, une aciérie et une localité résidentielle approvisionnées en eau par le même fournisseur peuvent apprécier la qualité de l'eau selon des critères tout à fait différents. Pourtant, parce que de nombreuses installations d'infrastructure sont fixes et fournissent des produits non échangeables, les usagers n'ont guère la possibilité d'obtenir les prestations qui répondraient mieux à leurs besoins. De plus, ils ont souvent du mal à s'informer des choix qui s'offrent à eux en matière de prestation de services d'infrastructure et des caractéristiques des services qui leur sont fournis. Il leur est donc impossible de faire les comparaisons qui leur permettraient de choisir le meilleur mode de prestation des services dont ils ont besoin, ce qui les laisse à la merci des monopoles. Cependant, pour de nombreux services d'infrastructure, les prestations peuvent être mieux adaptées à la diversité des besoins dès lors que ceux-ci sont convenablement perçus par les prestataires, et que les usagers sont bien informés des choix qu'ils ont — par exemple, dans le domaine des transports, il est possible d'offrir différents niveaux de prestations avec des tarifs modulés en conséquence. Les marchés de services peuvent aussi être ouverts à d'autres prestataires et à d'autres technologies dans un but de différenciation du produit proposé (comme avec le radiotéléphone et autres innovations apparues dans le domaine des télécommunications).

De nombreux services d'infrastructure offrent des produits qui répondent presque parfaitement à la définition des biens privés. Ceux-ci se définissent comme présentant un caractère à la fois de « rivalité » (la consommation qu'en fait un usager réduit d'autant la quantité disponible pour les autres) et d'« exclusion » (on peut empêcher un usager de les consommer). Les « biens collectifs », en revanche, ne présentent aucun de ces deux caractères. C'est pour les biens et services qui répondent entièrement à la définition des biens privés que les lois du marché jouent le mieux. La plupart des services d'infrastructure satisfont au critère d'exclusion en ce sens que seuls peuvent en bénéficier les usagers desservis par une installation ou un réseau (raccordement à un réseau d'approvisionnement en eau, de distribution

de gaz ou d'égouts) et que la consommation peut être mesurée par des compteurs et donner lieu au paiement de redevances. Dans le cas des chemins de fer, des ports et des aéroports, l'accès à l'ensemble de l'infrastructure peut être restreint. Cependant, une fois qu'un usager est raccordé à un réseau de services publics ou nouvellement admis sur un réseau de transport, le degré de rivalité avec d'autres usagers dépend des coûts (y compris ceux d'encombrement du réseau) que doivent assumer les usagers ou l'entreprise qui fournit le service pour chaque unité de service supplémentaire consommée.

De nombreux pays ont eu longtemps pour pratique de ne pas faire payer aux usagers de certains services une redevance proportionnelle à leur consommation, soit parce que le coût marginal des prestations était considéré comme négligeable, soit parce que les réseaux étaient très loin de leur point de saturation, soit encore parce que des difficultés technologiques (telles que l'absence de compteurs d'eau) s'y opposaient. Cependant, étant donné l'évolution récente de la situation, notamment la raréfaction de l'eau, la hausse du coût de la distribution d'eau, la saturation de certains réseaux et des innovations technologiques facilitant l'installation de compteurs, il apparaît désormais possible et souhaitable de faire jouer les mécanismes de formation des prix pour ces services comme pour les autres biens privés.

Les routes ne peuvent pas être considérées comme des biens privés, encore que ce soit pour des raisons qui diffèrent selon le type de route. Les routes rurales (bon exemple de bien public) et les routes interurbaines peu fréquentées ne répondent pas entièrement au critère de rivalité, parce que la présence d'un automobiliste supplémentaire ne réduit en rien la valeur d'usage de la route pour les autres usagers. L'accès à certaines routes interurbaines peut cependant être interdit à certains usagers s'il est soumis au paiement d'un péage (une route à péage est un exemple classique de bien de club, c'est-à-dire un bien qui répond au critère d'exclusion, mais non de rivalité). Dans les agglomérations urbaines, en revanche, les voies de circulation sont encombrées aux heures de pointe, mais, récemment encore, il était difficile d'en interdire l'accès à certains usagers ou de moduler les éventuels péages en fonction des heures de pointe et des heures creuses. Le recours à de nouveaux systèmes électroniques de mesure de la densité du trafic urbain permettra peut-être un jour de traiter une bonne partie des voies de circulation urbaines presque comme s'il s'agissait de biens privés.

L'eau, si elle n'est pas distribuée sous canalisations, est souvent — en droit comme en fait — une « ressource commune ». Bien que la consommation présente un caractère de rivalité entre usagers, il est difficile et coûteux de contrôler l'utilisation des eaux souterraines, qu'elles proviennent de puits ou de sources naturelles, de sorte que l'utilisation de ces eaux présente rarement un caractère d'exclusion. Au

reste, il est difficile également de contrôler la consommation de ressources communes. L'importance de l'incidence que les prélèvements d'eau (dans les nappes souterraines ou les cours d'eau) peuvent avoir pour les autres usagers potentiels dépend des caractéristiques hydrologiques du bassin considéré; ces caractéristiques sont un élément important à prendre en considération lors de la définition d'une politique de gestion des ressources en eau.

Bien que la plupart des équipements d'infrastructure servent à la production de biens ou à la prestation de services répondant à la définition des biens privés, leur exploitation a des retombées ou externalités — dont beaucoup (comme on l'a vu plus haut) touchent l'environnement. En négligeant les externalités négatives importantes des rejets d'agents polluants de centrales thermiques utilisant des combustibles fossiles, on court le risque d'encourager les mauvais choix pour l'alimentation des centrales, ce qui risque d'entraîner une surproduction d'électricité. En revanche, la mise en place de réseaux urbains de transports en commun peut, si ces réseaux sont bien conçus, avoir un effet bénéfique sur l'environnement et contribuer à l'équité sociale; cependant, certaines villes ont négligé de s'équiper de tels réseaux. Par ailleurs, la prestation des services assimilés à des biens privés ne peut avoir des incidences sociales bénéfiques — comme l'amélioration de la santé publique qui résulte de l'installation de réseaux d'approvisionnement en eau et d'évacuation des eaux usées — que si elle répond à certains critères d'efficacité.

Ainsi, outre que les services d'infrastructure diffèrent des autres services, leurs caractéristiques ne sont pas homogènes (Figure 1.3). Les caractéristiques des différents services d'infrastructure en déterminent, pour une bonne part, le mode optimal de prestation. Les services d'infrastructure dont la prestation relève de monopoles naturels, ou implique l'exploitation de réseaux relevant de monopoles naturels, ne sauraient être assurés efficacement par le seul jeu des forces du marché. Cependant, il est possible de dissocier l'exploitation en réseau des activités du secteur qui se prêtent mieux à la concurrence, pourvu qu'une réglementation garantisse des conditions équitables d'accès au réseau. Une certaine réglementation peut aussi se justifier dans le cas des services dont la prestation exerce des externalités et des services essentiels qui s'adressent à un marché captif, mais, dans ces cas, la réglementation pourra viser strictement à corriger les imperfections du marché tout en laissant pratiquement le champ libre à la concurrence dans les autres parties du secteur.

Certaines caractéristiques de l'infrastructure soulèvent aussi des problèmes de financement. Les usagers qui n'ont pas les moyens de payer des redevances ne se voient pas pour autant refuser la prestation des services (approvisionnement en eau, approvisionnement en combustibles de chauffage, distribution d'électricité, par exemple) quand un cer-

tain niveau de consommation peut être considéré comme faisant partie du « minimum vital ». En outre, les stratégies de financement des investissements d'infrastructure doivent tenir compte du risque inhérent au fait que beaucoup d'investissements d'infrastructure sont des investissements à grande échelle et à long terme, alors que les revenus mettent souvent longtemps à se concrétiser. Ces caractéristiques peuvent justifier la prise en charge partielle de ces investissements par les finances publiques, mais pour compléter — non pour remplacer complètement — le produit des redevances et les apports de sources commerciales.

La prédominance du secteur public dans le domaine de l'infrastructure

Il est indéniable que les équipements et services d'infrastructure mettent fortement en jeu l'intérêt public et méritent donc l'attention des pouvoirs publics. Cependant, les caractéristiques particulières de l'infrastructure ne sauraient expliquer ni justifier l'emprise que l'Etat et les organismes parapublics, dans les pays en développement, exercent depuis plusieurs dizaines d'années sur la quasi-totalité des équipements et services d'infrastructure. Au XIXe siècle et jusqu'au milieu du XXe siècle, le secteur privé jouait un rôle important dans la prestation des services d'infrastructure de beaucoup de pays — et il y a conservé, par-ci, par-là, une certaine présence — mais, jusqu'au début des années 80, la prestation des services d'infrastructure relevait presque exclusivement d'organismes d'Etat ou d'entreprises parapubliques, le plus souvent de structure monolithique et agencés selon le principe de l'intégration verticale. Le secteur privé ne détenait plus qu'un faible pourcentage des équipements de production et de distribution d'électricité; il n'existait pratiquement pas d'entreprises privées de télécommunications et la plupart des premières compagnies de chemins de fer, qui étaient privées, avaient disparu à la suite de nationalisations. Les routes à péage, qui avaient joué un rôle dans l'histoire, déjà ancienne, de beaucoup de pays, étaient, elles aussi, devenues rares, et la construction (et surtout l'entretien) des routes était assuré, pour l'essentiel, par des organismes publics ou en régie. Les autres services — l'eau, les égouts, l'enlèvement des ordures — relevaient aussi, la plupart du temps, d'organismes appartenant à l'Etat ou aux collectivités locales et gérés par eux.

La prédominance du rôle joué par les pouvoirs publics en infrastructure a été le résultat de plusieurs facteurs : la prise de conscience de l'importance économique et politique de l'infrastructure; la conviction que la solution des problèmes technologiques que pose la prestation des services d'infrastructure exige l'intervention active des pouvoirs publics; la conviction, enfin, que les pouvoirs publics étaient capables de réussir là où le secteur privé semblait échouer. Au

électriques qui ont le plus fortement augmenté durant cette période, au cours de laquelle la capacité a plus que doublé dans l'un et l'autre secteur. Cependant, même dans celles-ci, la proportion de la population non encore desservie par les réseaux d'approvisionnement en eau et les réseaux et services de voirie reste importante — le quart et le tiers, respectivement. L'expansion des réseaux de routes revêtues a été particulièrement rapide entre 1960 et 1975 dans les deux groupes de pays; elle s'est ralentie par la suite.

Les taux de desserte par les services d'infrastructure ont augmenté aussi bien dans les régions rurales que dans les agglomérations urbaines. Les citadins sont nettement mieux desservis que les ruraux par les réseaux d'approvisionnement en eau potable, les réseaux et services de voirie et les réseaux électriques. Cependant, l'écart tend à diminuer pour l'eau et l'électricité (Figure 1.4). Il faut aussi considérer que la demande effective de services d'infrastructure n'est pas la même dans les régions rurales et dans les agglomérations urbaines; les effets de développement recherchés dans les unes et dans les autres peuvent donc être obtenus avec des taux de desserte différents. Du point de vue économique, il peut être rationnel de prévoir pour les zones à forte densité de population et fortement industrialisées des taux de desserte plus élevés par le réseau de télécommunications et le réseau électrique, et des réseaux de transport plus étoffés.

L'urbanisation est, en elle-même, un puissant stimulant de la demande d'infrastructure. Dans une agglomération urbaine en pleine expansion, l'insuffisance de l'infrastructure (réseau d'approvisionnement en eau, réseaux et services de voirie, réseau électrique, réseau de télécommunications, routes et réseaux de transports publics) compromet gravement la croissance économique (et sa viabilité écologique) et freine le recul de la pauvreté. Pour des raisons juridiques, topographiques ou économiques, il est souvent impossible de raccorder aux réseaux d'infrastructure les zones d'habitation (souvent spontanées)

qui se développent rapidement à la périphérie de nombreuses villes. Etant donné les taux d'accroissement de la population urbaine prévus pour les prochaines décennies — particulièrement en Afrique et en Asie du Sud et de l'Est —, il faut s'attendre à une forte augmentation de la demande de services d'infrastructure. Cependant, il est possible de freiner l'exode rural en équipant les régions rurales d'une infrastructure adéquate et en empêchant la dégradation des ressources naturelles (sols, forêts et réserves d'eau, en particulier).

On obtient des résultats fort instructifs en comparant, pour différents pays, les taux de desserte de la population par les équipements et services d'infrastructure à d'autres indicateurs du degré de développement. Bien que la densité des équipements soit en général en rapport avec le PIB, il n'en va pas de même pour l'efficacité des prestations. La représentation graphique, pour un vaste échantillon de pays à faible revenu et à revenu intermédiaire (Figure 1.5), de la densité des équipements, d'une part, et de l'efficacité des services (distribution d'eau, distribution d'électricité, télécommunications, transports routiers et ferroviaires), d'autre part, montre qu'il n'y a guère de corrélation entre les deux. Il n'y a pas non plus de corrélation étroite entre les taux d'efficacité des prestations relevés dans les différents secteurs. Ces observations indiquent que le degré d'efficacité et d'efficacité des services d'infrastructure est fonction non pas des conditions générales qui déterminent la croissance économique et le développement, mais du cadre institutionnel, qui souvent diffère d'un secteur à l'autre dans un même pays. Il est donc permis de penser qu'on peut améliorer les prestations en modifiant le cadre institutionnel, et cela même dans les pays à faible revenu, puisque, dans ces pays, on trouve des exemples de secteurs d'infrastructure où les résultats sont bons. Dans le même ordre d'idées, une étude récente de l'OCDE a noté que, même dans beaucoup de pays à revenu élevé, on trouve les problèmes d'efficacité décrits ci-dessous.

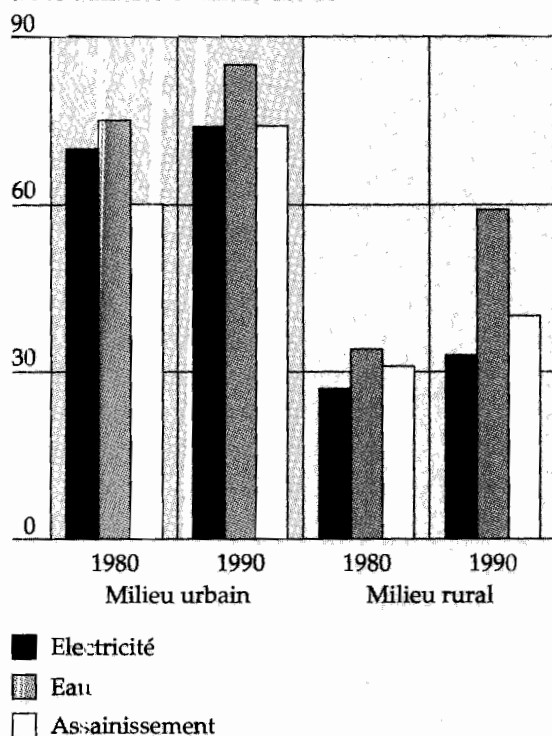
Tableau 1.3 Accroissement du taux d'accès à l'infrastructure dans les économies à faible revenu, à revenu intermédiaire et à revenu élevé au cours des dernières décennies

Secteur	Economies à faible revenu			Economies à revenu intermédiaire			Economies à revenu élevé : taux d'accès, 1990
	Taux d'accès 1975	Taux d'accès 1990	Pourcentage annuel d'augmentation	Taux d'accès 1975	Taux d'accès 1990	Pourcentage annuel d'augmentation	
Capacité de production d'électricité (milliers de kilowatts par million d'habitants)	41	53	1,6	175	373	4,7	2.100
Télécommunications (nombre de lignes principales pour mille habitants)	3	6	3,2	33	81	5,6	442
Assainissement (taux d'accès)	23	42	3,8	44	68	2,7	95 +
Routes revêtues (kilométrage par million d'habitants)	308	396	1,6	1.150	1.335	0,9	10.106
Eau (taux d'accès)	40	62	2,7	54	74	2,0	95 +

Note : Les pourcentages d'augmentation sont des taux d'accroissement cumulés.
Source : Tableaux A.1 et A.2 de l'Annexe.

Figure 1.4 L'écart campagnes-villes pour l'accès à l'électricité et à l'eau s'est réduit au cours des dix dernières années dans les pays en développement

Pourcentage de population ayant accès à des éléments d'infrastructure



Source : Israël, 1993; OMS, 1980, 1990.

Les problèmes

Pour déterminer l'évolution future de la demande d'équipements et services d'infrastructure, il est nécessaire de prendre en considération l'efficacité avec laquelle la capacité existante est utilisée et la mesure dans laquelle les services répondent aux besoins des usagers. En dehors des problèmes qui sont particuliers à certains secteurs, il en est qui peuvent nuire à l'efficacité de n'importe quel service d'infrastructure — exploitation inefficace, entretien insuffisant des équipements, financement trop lourdement tributaire des finances publiques, attention insuffisante aux besoins des usagers, faible impact sur les conditions de vie des pauvres et laxisme écolog que.

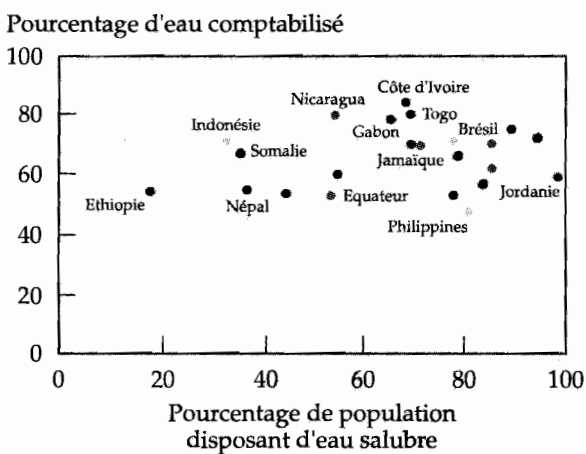
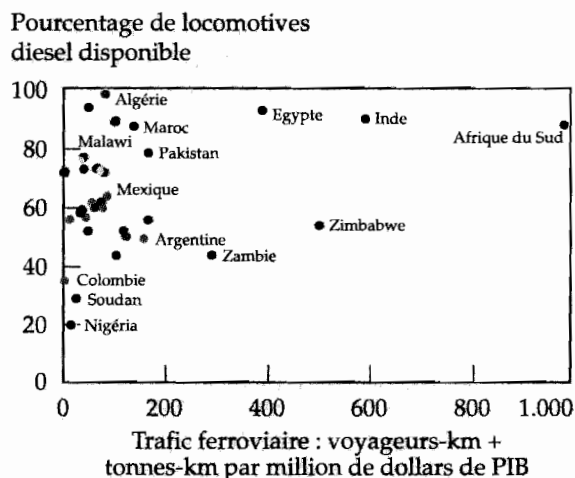
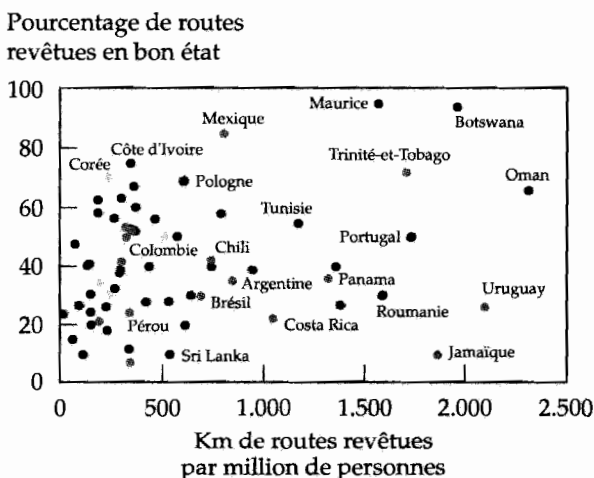
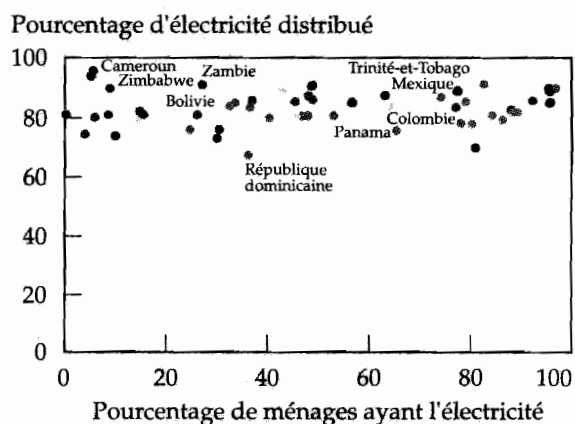
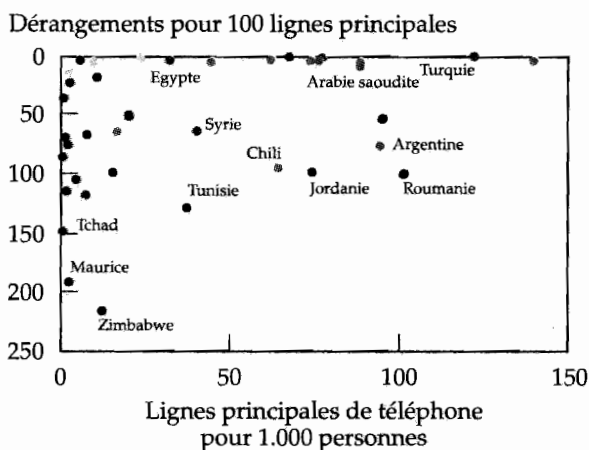
INEFFICACITE DE L'EXPLOITATION. Les déperditions qui se produisent sur un réseau d'infrastructure sont

l'indicateur le plus général de sa mauvaise exploitation. Dans le cas des réseaux d'approvisionnement en eau, le pourcentage de pertes (ou plus exactement le pourcentage du volume distribué dont la consommation n'est pas enregistrée du fait de carences techniques ou d'une mauvaise gestion) est habituellement deux à trois fois plus élevé dans les pays en développement que dans les pays où l'efficacité du service des eaux se situe dans la norme. En 1987, dans les pays en développement, le quart des compagnies d'électricité accusaient des taux de déperdition au niveau des réseaux de transport et de distribution deux fois plus élevés que si ces réseaux avaient été convenablement exploités. Dans certains pays d'Afrique, un investissement de 1 million de dollars consacré à la réduction des déperditions sur les lignes permettrait un gain de capacité effective représentant une économie de 12 millions de dollars. Dans les pays en développement encore, le taux de rendement des réseaux d'irrigation (proportion de l'eau servant effectivement à irriguer les champs) est habituellement de l'ordre de 25 à 30 %, alors qu'il est de 40 à 45 % pour des réseaux exploités de manière optimale.

L'utilisation inefficace de la main-d'oeuvre est un problème particulièrement fréquent, qui alourdit considérablement le coût des services d'infrastructure. A diverses époques, la proportion de main-d'oeuvre en surnombre a atteint les deux tiers pour les chemins de fer en Tanzanie et au Zaïre, 80 % pour les installations portuaires en Argentine (avant les privatisations récentes) et 25 % pour les ponts et chaussées au Brésil. En Argentine (avant les réformes entreprises récemment) ainsi qu'en Colombie, en Egypte, au Nigéria, en Turquie et en Uruguay, les compagnies ferroviaires, du fait qu'elles entretenaient un personnel pléthorique tout en pratiquant des tarifs trop bas, se sont retrouvées avec des charges salariales dont le montant atteignait presque (et dépassait parfois) celui de leurs recettes totales. L'effectif des salariés est souvent trop nombreux aussi dans les secteurs de la distribution d'eau, de la distribution d'électricité et des télécommunications. En même temps, pour les travaux publics et les travaux d'infrastructure rurale, qu'il s'agisse de construction ou d'entretien, les pays en développement font souvent appel à des techniques impliquant une forte mécanisation plutôt qu'à des méthodes à forte intensité de main-d'oeuvre qui, sans nuire à la qualité des travaux, seraient plus économiques eu égard au coût relatif du capital et de la main-d'oeuvre.

INSUFFISANCE DE L'ENTRETIEN. L'exploitation inefficace des équipements d'infrastructure va souvent de pair avec le défaut d'entretien : les routes se détériorent, les canaux d'irrigation fuient, les pompes à eau tombent en panne, les égouts débordent, les lignes téléphoniques sont en dérangement et les génératrices sont hors service lorsqu'on en a besoin. Il en résulte une réduction de la capacité effective, une

Figure 1.5 L'augmentation des services d'infrastructure ne signifie pas toujours que la fourniture de ces services y gagne en efficacité



- Moyen-Orient et Afrique du Nord
- Amérique latine et Caraïbes
- ⊗ Asie de l'Est et Pacifique
- Afrique subsaharienne
- Asie du Sud
- Europe et Asie centrale

Source : Tableau 32 des Indicateurs du développement dans le monde.

baisse de production et l'obligation de faire de substantiels investissements additionnels rien que pour maintenir les mêmes niveaux de service.

Dans le cas des réseaux routiers, le défaut d'entretien entraîne d'énormes coûts de fonctionnement et d'équipement. Pour des raisons techniques qui tiennent notamment à la nature des matériaux employés, les routes revêtues, une fois qu'elles ont commencé à se détériorer, se dégradent ensuite à un rythme accéléré si on persiste à ne pas les entretenir régulièrement. Si les travaux d'entretien courant (relativement peu coûteux) sont négligés, l'état d'une route peut se détériorer au point qu'il faille refaire entièrement la chaussée. L'évaluation rétrospective des projets routiers réalisés montre qu'en moyenne le taux estimatif de rentabilité des projets portant principalement sur des travaux d'entretien était presque le double de celui des projets prévoyant essentiellement la construction de nouvelles routes. Il n'empêche que les pays d'Afrique subsaharienne ont laissé se dégrader, faute d'entretien, des routes dont la valeur totale est estimée à près de 13 milliards de dollars, et qui, en kilométrage, représentent le tiers du réseau routier construit depuis 20 ans. En Amérique latine, pour chaque dollar que l'on ne dépense pas pour l'entretien, il devra s'en dépenser de 3 à 4 en travaux de réparation prématurée. Souvent, la répartition des crédits d'entretien n'obéit pas à la hiérarchie des priorités économiques. Le Cameroun, par exemple, dont la population est encore essentiellement rurale, néglige depuis dix ans 30.000 kilomètres de routes non revêtues pour concentrer ses efforts sur la construction et l'entretien de 3.700 kilomètres de routes interurbaines revêtues; résultat : 80 % environ des routes non revêtues sont dans un tel état que certaines devront être entièrement reconstruites et que les autres nécessiteront de gros travaux de réparation avec recharge et compactage de la chaussée.

Dans le domaine des transports ferroviaires, la faible proportion de locomotives en état de marche est un signe du défaut d'entretien des équipements et du matériel (ainsi que d'autres carences dues à une mauvaise gestion). En 1991, la proportion des locomotives en état de marche n'était que de 60 % en Amérique latine et de 70 % au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, alors qu'elle atteignait 90 % en Amérique du Nord. L'immobilisation d'une part importante du parc de traction conduit certaines compagnies ferroviaires à se détourner du transport des marchandises, ce qui ne fait qu'aggraver les difficultés financières du secteur.

Le mauvais entretien des réseaux d'irrigation se révèle lui aussi, coûteux : il entraîne l'envasement des canaux, leur obstruction par les plantes aquatiques, des pertes d'étanchéité de plus en plus fréquentes et l'obstruction partielle ou totale des canaux de décharge. Le mauvais entretien des canaux entraîne aussi un défaut de drainage, qui accroît la salinité des sols. En Chine, près de 1 million d'hectares de terres

cultivées précédemment sous irrigation ne sont plus exploitées depuis 1980 et, dans l'ex-Union soviétique, bien que l'on continue à y investir dans l'irrigation, près de 3 millions d'hectares de terres, soit le quart de la superficie totale des terres nouvellement irriguées, ont été perdues entre 1971 et 1985. A l'échelle mondiale, on estime que 60 % des terres irriguées sont desservies par des réseaux dont le maintien en bon état de fonctionnement nécessiterait dès maintenant des travaux de réparation ou de modernisation.

Les réseaux ruraux et urbains d'approvisionnement en eau et les réseaux de distribution d'électricité présentent fréquemment un défaut d'entretien. Une étude du réseau de distribution d'eau et du réseau d'égouts de Bogotá a révélé que le coût des déperditions et détournements d'eau (imputables en partie au mauvais entretien du réseau) équivalait à 42 % des recettes d'exploitation de la compagnie des eaux. Le mauvais entretien des équipements explique en partie pourquoi, dans de nombreux pays en développement, la capacité effective de production d'électricité n'atteint en moyenne que 60 % de la capacité installée, alors qu'elle en représente plus de 80 % dans les pays où l'exploitation du réseau électrique obéit à des pratiques optimales.

Les problèmes d'exploitation et d'entretien ont parfois leur origine dans la conception même des équipements ou la manière dont ils ont été construits. Par exemple, une étude consacrée récemment à l'évaluation rétrospective de projets d'irrigation financés par la Banque mondiale a fait apparaître que le succès de ces projets était fréquemment compromis dès le départ par des erreurs de conception (comme la transposition hâtive, pour des travaux réalisés dans des pays soumis au régime des moussons, de technologies adaptées aux climats désertiques). L'exploitation et l'entretien des équipements peuvent être rendus plus difficiles par des choix technologiques malencontreux qui alourdissent inutilement les besoins en main-d'oeuvre spécialisée ou en pièces de rechange d'importation dans des pays où cette main-d'oeuvre est rare et où les réserves en devises sont maigres. Il est difficile d'exploiter et d'entretenir convenablement, tout en respectant les impératifs écologiques, des centrales électriques ou des usines d'épuration de l'eau mal construites ou mal conçues, ou dont le lieu d'implantation a été mal choisi. On trouve aussi de nombreux exemples d'investissements dont on aurait dû savoir, dès le départ, qu'ils n'étaient pas économiquement viables et qui n'auraient jamais dû être faits — comme la construction de centrales électriques ou d'autoroutes surdimensionnées ou ostentatoires.

Les mauvais résultats d'exploitation tiennent souvent en partie à des problèmes de passation des marchés. On a calculé que, dans certains pays africains, les matériaux importés coûtent de 20 à 30 % trop cher du fait que les organismes responsables de l'infrastructure sont toujours en retard dans leurs comman-

des et que la passation des marchés n'est pas convenablement contrôlée. Il arrive aussi que les procédures d'adjudication avantagent les grandes entreprises qui ont souvent, pour les travaux de construction ou d'entretien, plus largement recours à la mécanisation que ce ne devrait être le cas, étant donné les coûts relatifs des facteurs. Le défaut de standardisation du matériel — pompes à eau fournies, par exemple, par différents bailleurs de fonds — retarde les réparations et alourdit le coût des pièces de rechange. Il faudrait que les bailleurs de fonds normalisent leurs procédures d'achat afin de ne pas imposer aux pays bénéficiaires une charge administrative trop lourde. Lorsque l'aide apportée par les bailleurs de fonds ne comprend pas le financement des dépenses locales, les choix technologiques opérés pour la réalisation de travaux publics risquent de privilégier des méthodes à forte intensité de capital que le pays bénéficiaire n'est pas en mesure d'appliquer de façon suivie.

INEFFICACITE FINANCIERE ET SAIGNEES BUDGETAIRES. Une mauvaise politique d'infrastructure et l'exploitation inefficace des équipements collectifs grèvent les finances publiques et compromettent la stabilité macroéconomique. Les prix des services étant souvent très inférieurs à leur coût, les subventions allouées aux entreprises et organismes publics d'infrastructure représentent dans de nombreux pays une charge budgétaire énorme. Au Bangladesh, en Inde, en Indonésie, au Pakistan et aux Philippines, le produit des redevances d'irrigation est très inférieur aux frais d'exploitation et d'entretien des réseaux. Dans les années 80, le prix de l'électricité était en moyenne, dans les pays en développement, inférieur de moitié environ à son coût de production dans les centrales nouvellement installées, et beaucoup plus bas que dans les pays de l'OCDE. (L'analyse des politiques tarifaires suivies jusqu'à présent est reprise plus en détail au Chapitre 2.) Ces dernières années, les subventions publiques ont représenté en moyenne 60 % des recettes de la compagnie ghanéenne des chemins de fer — proportion qui n'a rien d'exceptionnel pour le secteur ferroviaire — et, dans plusieurs pays, les subventions inscrites régulièrement au budget de l'Etat pour combler le déficit des compagnies de chemins de fer ont atteint jusqu'à 1 % du PIB. En Zambie, pour l'exercice 91, 12 % des recettes publiques courantes ont servi à combler le déficit du secteur des transports. A la différence des autres secteurs d'infrastructure, qui se caractérisent généralement par des taux de recouvrement des coûts très insuffisants, celui des télécommunications est le plus souvent rentable, encore que les bénéfices qu'il dégagne soient souvent réaffectés ailleurs par les pouvoirs publics, ne lui laissant que des moyens réduits d'autofinancement. Aux conséquences d'une tarification irréaliste s'ajoutent souvent celles d'une mauvaise gestion financière. Ainsi, une étude portant sur un échantillon de compagnies de distribution d'eau opérant

dans des pays d'Amérique latine a révélé que le recouvrement des redevances mettait en moyenne près de quatre mois, alors que la norme est de quatre à six semaines. Outre qu'elle alourdit la charge fiscale, la mauvaise gestion financière qui caractérise de nombreuses entreprises de services publics nuit à leur cote de crédit. Elle a aussi pour conséquence que ces entreprises n'ont qu'une faible marge d'autofinancement — et qu'elles manquent ainsi de moyens et de motivations pour développer ou améliorer leurs prestations.

INSATISFACTION DE LA DEMANDE DES USAGERS. Mauvaise qualité et manque de fiabilité des services sont le résultat d'une gestion inefficace et du manque d'entretien des équipements, ce qui n'est pas de nature à fidéliser l'utilisateur. Souvent, on s'obstine à ignorer que la satisfaction de l'utilisateur dépend dans une très large mesure de la fiabilité des services. Par exemple, l'utilité du service téléphonique est fortement compromise lorsque les usagers ont du mal à établir une communication (il n'est pas rare que la proportion des appels infructueux dépasse 50 %) et lorsque les dérangements sont fréquents. Un service des eaux qui n'est pas fiable ou qui fournit une eau de mauvaise qualité oblige à d'énormes investissements en moyens d'approvisionnement d'appoint, qui imposent une charge particulièrement lourde à ceux qui peuvent le moins se permettre une telle dépense (Encadré 1.5). En Indonésie et au Nigéria, les entreprises privées doivent assumer de lourdes charges pour se prémunir contre les pannes d'électricité : des enquêtes réalisées dans ces deux pays ont révélé que, parmi les entreprises étudiées, 64 % et 92 %, respectivement, étaient équipées de génératrices (Encadré 1.6); en Thaïlande, cette proportion n'était que de 6 %. Des pourcentages aussi différents sont révélateurs du degré de fiabilité des réseaux publics. Au Nigéria, la capacité effective de production d'électricité ne représentait en 1990 que 43 % de la capacité installée (alors pourtant que, tout au long des années 80, les autorités avaient surinvesti massivement dans la construction de centrales destinées à alimenter le réseau public); en Thaïlande, par contre, le réseau public de distribution d'électricité est exploité efficacement.

Pour ce qui est des télécommunications, il est possible de mesurer approximativement la demande effective insatisfaite, parce que, dans de nombreux pays, les usagers potentiels doivent déposer une demande de raccordement, moyennant, dans bien des cas, le paiement d'une forte redevance initiale. Une enquête portant sur 95 pays en développement a révélé que, pour plus du tiers de ces pays, le délai de raccordement était de six ans ou plus, alors qu'il est inférieur à un mois dans la plupart des pays industriels (Figure 1.6). Les pays où les délais de raccordement sont inférieurs à un an sont, soit des pays (comme la Bolivie) où la demande de nouveaux abonnements est faible, soit des pays où les équipements

Encadré 1.5 Comment les familles font face au manque de fiabilité des systèmes d'adduction d'eau

En 1991, des micro-enquêtes ont été menées à Faisalabad (Pakistan), Istanbul (Turquie) et Jamshedpur (Inde) en vue d'étudier la manière dont les familles suppléent aux carences des services publics de distribution d'eau. Ces enquêtes ont révélé que, dans les trois villes étudiées, la quasi-totalité des ménages ont recours à plusieurs sources pour leur approvisionnement en eau : en plus de l'eau courante, quand ils l'ont, des puits classiques ou tubulaires et des bornes-fontaines, ainsi que l'eau des rivières et les services de porteurs d'eau. Tous les ménages n'ont pas un choix aussi étendu. Etant donné que l'approvisionnement en eau soulève d'autant moins de difficultés que le ménage est plus aisé, ce sont avant tout les ménages pauvres qui souffrent des carences de l'infrastructure. Les dépenses consacrées par les ménages à leur approvisionnement en eau indiquent dans quelle mesure les consommateurs sont prêts à payer pour bénéficier d'un système fiable de distribution d'eau.

A Istanbul, les ménages les plus pauvres compris dans l'échantillon d'enquêtes consacrent une plus forte proportion de leurs revenus (environ 5 %) à suppléer aux carences du système public de distribution d'eau que les ménages plus aisés (qui, eux, y consacrent environ 1 % de leurs revenus). Les dépenses qu'entraîne le recours à des sources d'approvisionnement parallèles, notamment des puits ou réservoirs où il faut aller cher-

cher l'eau soi-même, s'ajoutent aux redevances qu'il faut payer pour bénéficier des services publics d'approvisionnement en eau, lesquelles représentent 1 à 2 % des revenus annuels.

A Jamshedpur, le raccordement au réseau coûte entre 1,66 dollar et 16,66 dollars. Les habitants des quartiers périphériques, desservis par le réseau municipal, doivent investir de 50 à 65 dollars pour s'équiper d'un puits tubulaire et de 150 à 300 dollars pour se doter d'un puits classique afin de ne pas être exclusivement tributaires du service public (qui n'est pas fiable). Bien qu'il existe un réseau de distribution d'eau sous canalisation, 17 % au moins des habitants utilisent des puits ou des pompes à main qui leur fournissent 90 % de l'eau qu'ils consomment. Outre les charges pécuniaires qu'ils doivent assumer, les ménages de Jamshedpur consacrent en moyenne deux heures par jour à aller chercher et à stocker l'eau dont ils ont besoin. Ce sont les femmes qui se chargent de ces tâches dans la quasi-totalité des cas.

A Faisalabad (Pakistan), les habitants doivent eux aussi assumer des coûts importants pour suppléer aux insuffisances du service public de distribution d'eau. Moins de 20 % des ménages qui ont l'eau courante s'en remettent exclusivement à ce mode d'approvisionnement; 70 % des familles sont équipées de pompes à moteur et 14 % de pompes à main.

Encadré 1.6 Les insuffisances des services d'utilité publique alourdissent les charges des entreprises privées

Selon une étude consacrée en 1988 à 179 entreprises industrielles nigérianes, 92 % de ces entreprises possédaient des génératrices. Pour pallier les déficiences chroniques des services d'utilité publique, certaines s'étaient aussi dotées de matériel de radiocommunications, de véhicules pour le transport de leur personnel et de marchandises, et de leur propre système d'approvisionnement en eau par pompage. Les entreprises d'au moins 50 salariés, à même de réaliser des économies d'échelle, consacraient au financement des coûts supplémentaires imputables à ces équipements environ 10 % de leur budget total de matériel et d'équipement. Pour les petites entreprises, la proportion pouvait aller jusqu'à 25 %. De surcroît, comme la réglementation nigériane interdit aux entreprises de vendre leur excédent de production d'électricité, les génératrices, comme d'ailleurs les systèmes d'approvisionnement en eau, ne fonctionnaient qu'à tout juste 25 % de leur capacité en moyenne.

Une enquête menée récemment auprès de 306 entreprises industrielles indonésiennes a révélé que 64 % d'entre elles s'étaient équipées de génératrices et 59 % de systèmes de pompage (contre 44 % au Nigéria) pour leur approvisionnement en eau. Cette étude a montré aussi

que les grandes entreprises indonésiennes investissaient jusqu'à 18 % de leur capital dans des équipements d'infrastructure — soit près du double de la proportion moyenne de 10 % relevée au Nigéria, et que les génératrices, comme au Nigéria, étaient sous-utilisées, fonctionnant à environ 50 % de leur capacité.

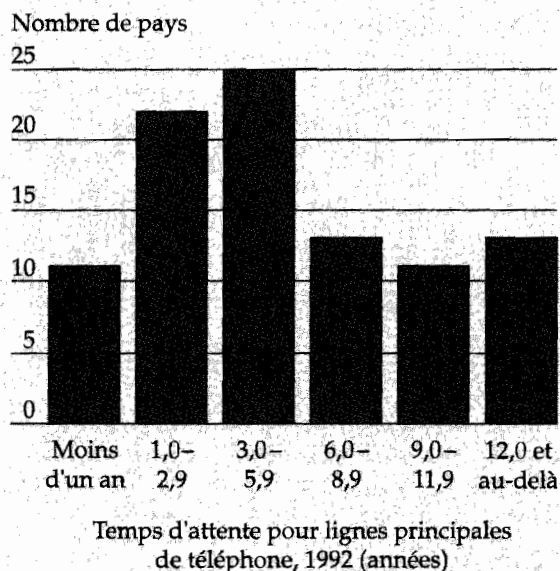
En Indonésie, comme au Nigéria encore, les entreprises trop petites pour pouvoir se permettre de s'équiper de leurs propres installations de production d'électricité et d'approvisionnement en eau sont actuellement à la merci de sociétés d'utilité publique qui ne sont pas fiables et subissent des interruptions de service fréquentes et coûteuses. L'électricité autoproduite coûte aux grandes entreprises environ 0,07 dollar le kilowattheure (chiffre qui n'est guère supérieur à la moyenne internationale), mais elle coûte aux petites entreprises jusqu'à 1,68 dollar le kilowattheure, soit 24 fois plus.

La Thaïlande — où les services d'utilité publique sont gérés efficacement — a pu se libérer de ces astreintes : une enquête portant sur 300 entreprises industrielles a montré que 6 % seulement d'entre elles étaient équipées de génératrices et que 24 % avaient leur propre système d'approvisionnement en eau.

sont renforcés rapidement (cas de la Malaisie). Dans de nombreux pays, outre que le sous-équipement impose de longs délais de raccordement, les services ne sont pas suffisamment diversifiés pour répondre aux besoins des différentes catégories d'utilisateurs. Par exemple, les entreprises ont de plus en plus besoin de pouvoir accéder à un réseau à intégration de services (transmission à grande vitesse de données numériques et signaux téléphoniques). De nombreux pays en développement pourraient accorder un rang de priorité beaucoup plus élevé à l'installation de postes téléphoniques publics afin qu'une plus large fraction de la population ait accès à des services de télécommunications améliorés.

L'existence d'une importante demande insatisfaite de services d'infrastructure et le fait que les employés des entreprises de services publics sont très mal payés créent des conditions propices à la corruption au niveau de la prestation des services aussi bien que des décisions d'investissement. Lorsque la capacité de raccordement est très insuffisante et que la qualité des services est mauvaise, les employés des entreprises de services publics exigent souvent des pots-de-vin pour procéder à de nouveaux raccordements ou dépanner les utilisateurs; cette pratique est particulièrement fréquente dans les secteurs des télécommunications, de l'irrigation et de la distribution d'eau.

Figure 1.6 Une très forte demande de raccordements téléphoniques demeure insatisfaite



Echantillon : 95 pays en développement.
Source : UIT, 1994.

NE PAS OUBLIER LES PAUVRES. Si la consommation de services d'infrastructure est généralement plus faible chez les pauvres que dans le reste de la population, ce n'est pas seulement parce que leurs revenus sont bas, mais aussi parce qu'ils sont très mal desservis par les équipements collectifs. Au Pérou, par exemple, les taux de desserte par les réseaux publics d'approvisionnement en eau et les réseaux d'égouts ne sont que de 31 % et 12 %, respectivement, pour les ménages compris dans le quintile le plus pauvre de la population, alors qu'ils atteignent 82 % et 70 % pour les ménages compris dans le quintile le plus riche. Généralement, l'inégalité des taux de desserte entre pauvres et riches se vérifie aussi bien dans les villes que dans les régions rurales (Tableau 1.4).

De nombreux pays ont cherché à améliorer la desserte de la population pauvre par les services d'infrastructure en subventionnant les prix de ces services, mais ce sont essentiellement les ménages à revenu intermédiaire et à revenu élevé qui bénéficient de ces subventions (comme on le verra au Chapitre 4). De plus, il arrive souvent que les prestataires n'en soient pas suffisamment dédommages, ce qui freine l'expansion des services. La structure tarifaire peut constituer un autre obstacle. Ainsi, au Brésil, les communications téléphoniques locales ne coûtent pas cher, mais les redevances de raccordement sont hors de portée des ménages à faible revenu. Dans les régions rurales de l'Inde, ce sont essentiellement les ménages aisés qui profitent le plus des tarifs forfaitaires en vigueur pour l'électricité, étant donné que les ménages pauvres n'ont pas les moyens d'acheter les pompes et les appareils électroménagers qui consomment la majeure partie de l'électricité vendue aux particuliers.

Les faibles taux de desserte de la population pauvre tiennent certes souvent à une mauvaise politique des prix des services d'infrastructure, mais ils sont dus aussi à ce que l'on a négligé d'offrir aux pauvres des options adéquates pour la prestation des services dont ils ont le plus besoin (et pour lesquels ils sont disposés à payer). Par exemple, les organismes municipaux de voirie privilégient souvent, pour la construction de réseaux d'égouts de type classique, des techniques qui rendent le coût de ces réseaux prohibitifs et qui sont même écologiquement inacceptables pour certains quartiers à faible revenu. Dans les grandes villes comme New Delhi, la mobilité des plus pauvres est extrêmement limitée du fait qu'ils ne peuvent se déplacer qu'à pied (Figure 1.7). Une étude sur les modes de transport qui s'offre au choix des habitants des villes d'Amérique latine a révélé qu'à São Paulo (Brésil), la fréquence des déplacements individuels avait, sur une période de dix ans, diminué plus rapidement pour les pauvres que pour tous les autres groupes de revenu, en partie parce que les services de transports publics étaient mal conçus pour les besoins des utilisateurs à faible revenu. Cette étude a montré aussi que les habitants les plus pauvres de la banlieue

Tableau 1.4 Taux d'accès du quintile le plus pauvre et du quintile le plus riche aux services d'infrastructure dans divers pays

Pays/population	Taux d'accès aux réseaux publics d'approvisionnement en eau		Taux d'accès aux réseaux d'égouts		Taux d'accès au réseau électrique	
	Quintile le plus pauvre	Quintile le plus riche	Quintile le plus pauvre	Quintile le plus riche	Quintile le plus pauvre	Quintile le plus riche
<i>Ensemble de la population</i>						
Côte d'Ivoire (1985)	2,4	62,1	3,4	57,0	13,2	74,8
Ghana (1987-88)	10,5	30,6	0,5	14,6	5,6	46,0
Guatemala (1989)	46,9	86,8	16,1	86,1
Mexique (1989)	50,2	95,0	14,2	83,2	66,2	99,0
Pérou (1985-86)	31,0	82,0	12,3	70,0	22,8	82,5
<i>Population urbaine</i>						
Bolivie (1989)	84,8	89,9	52,6	87,4
Paraguay (1990)	53,7	88,8	10,4	62,2	94,5	99,2

.. Non connu.

Source : Glewwe, 1988, 1987; Glewwe et Twum-Baah, 1991; Banque mondiale, 1993e.

de Rio de Janeiro consacraient aux transports une plus forte proportion de leurs revenus que les riches et, que pour emprunter les transports en commun, ils devaient attendre plus longtemps, se contenter d'une desserte moins fréquente et passer plus de temps dans des véhicules bondés.

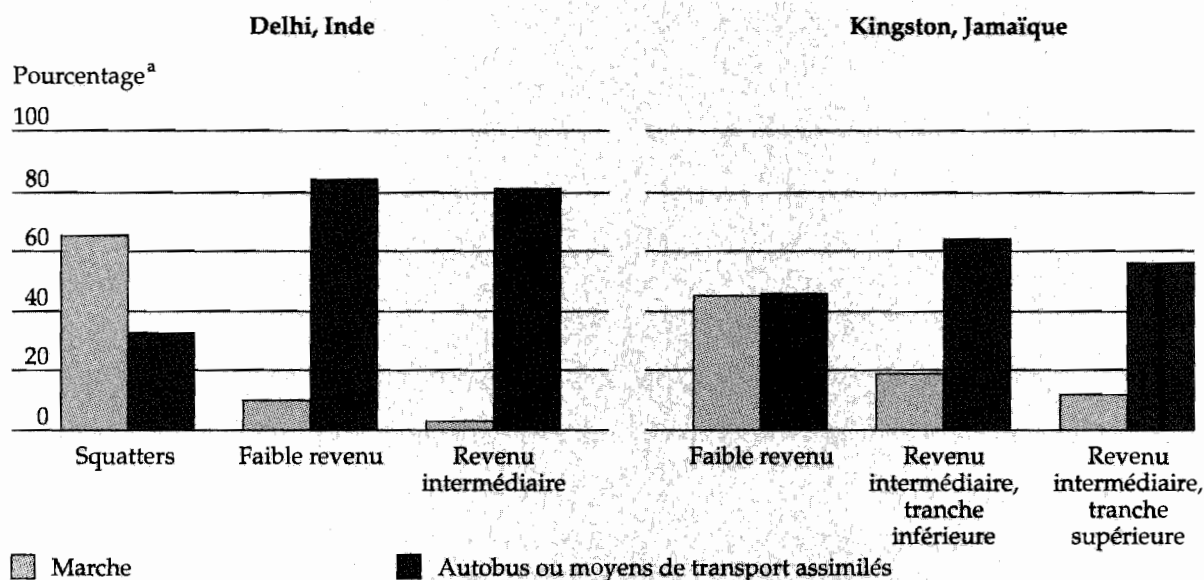
Il arrive souvent que les pauvres ne disposent pas de services adéquats lorsque les décisions concernant les investissements et les prestations reposent sur ce que l'on suppose être un « différentiel de besoins » plutôt que sur une évaluation de la demande effective. Une enquête sur les besoins des ménages en transports réalisée dans le district de Makete, en Tanzanie, en vue de la réalisation d'un projet d'investissement, a révélé qu'un projet qui portait uniquement sur l'amélioration du réseau routier ne profiterait qu'à une faible proportion des habitants et qu'il était indispensable de prévoir des mesures complémentaires — portant notamment sur l'amélioration des services de transports (introduction de moyens de transport non motorisés pour remplacer le portage sur la tête), la réfection sommaire des chemins et des pistes, et la remise en état des moulins. Une évaluation rétrospective du projet a montré que les travaux d'amélioration réalisés à peu de frais avaient donné d'excellents résultats; or, ces travaux n'auraient sans doute pas été prévus si le projet n'avait pas été précédé d'une enquête sur la demande effective des collectivités concernées.

NE PAS OUBLIER L'ENVIRONNEMENT. L'impact des équipements d'infrastructure sur l'environnement a souvent été très mauvais (le cas décrit dans l'Encadré 1.7 en fournit un exemple parmi bien d'autres et c'est un exemple de situation où il ne peut y avoir de solution que par la coopération régionale). L'attention du public a été attirée à juste titre par les effets hautement visibles de certains grands ouvrages, comme la construction de barrages ou de réseaux routiers dans

des zones écologiquement fragiles ou dont les populations se voient offrir des options de réinstallation qui ne leur conviennent pas. Mais il ne faut pas pour autant négliger les cas, tout aussi graves et beaucoup plus fréquents, où, faute de mettre un frein aux rejets évitables d'agents polluants ou au gaspillage de l'eau, on porte atteinte à l'environnement ou on néglige de l'améliorer. C'est ce qui se passe, en particulier, lorsque le prix de l'électricité, des carburants et de l'eau utilisée pour l'irrigation ou consommée par les communes est trop bas, et lorsqu'on néglige l'entretien. Les centrales thermiques qui, faute d'entretien, ont un faible taux de rendement sont responsables d'une part importante de la pollution imputable à la production d'énergie. Dans le secteur des transports, on néglige souvent les pratiques qui contribueraient à la préservation de l'environnement — respect de normes de sécurité pour la manutention des cargaisons dangereuses, prévention de la pollution par les navires, dragage des ports et entretien des véhicules notamment. Les équipements municipaux de distribution d'eau et de voirie, s'ils sont mal conçus ou mal gérés, ou si leur fonctionnement n'est pas convenablement réglementé, sont souvent parmi les principaux responsables de la pollution dans les villes. Il est fréquent, en outre, que les dépenses publiques pour l'évacuation des déchets solides couvrent uniquement l'enlèvement de ces déchets; dans les pays en développement, rares sont les villes équipées de décharge qui répondent aux normes de préservation de l'environnement.

Beaucoup des problèmes qui nuisent au bon fonctionnement des services d'infrastructure s'exacerbent les uns les autres, entraînant des coûts économiques et des charges financières importants qui freinent l'action menée par les pouvoirs publics pour accroître les taux de desserte et moderniser les services, de telle sorte que l'infrastructure contribue davantage à la réalisation des objectifs de développement social et

Figure 1.7 La marche est un mode de transport fréquemment utilisé par les pauvres



a. Pourcentage de résidents urbains de chaque groupe utilisant chaque mode.

Source : Données d'enquête de Jaiswal, 1992, citées dans Serageldin, 1993.

de préservation de l'environnement. Les problèmes dont les symptômes et les causes sont systémiques appellent des solutions systémiques.

Diagnostic et sens général des réformes

Comment améliorer les résultats : adapter les remèdes aux causes des problèmes

Lorsque les équipements collectifs sont mal gérés et les services d'infrastructure de mauvaise qualité, il ne suffit pas, pour redresser la situation, d'exhorter les organismes et entreprises responsables de la prestation de ces services à mieux entretenir les équipements et à être attentifs aux préférences des usagers. Les faiblesses des services d'infrastructure sont inhérentes au régime d'incitations que portent en eux les mécanismes institutionnels et organisationnels en place, qui font que les apports d'intrants et la production ne sont pas mesurés, ni suivis étroitement, ou gérés de manière rigoureuse, et la rémunération des prestataires n'est pas liée à la satisfaction de l'usager. Un régime d'incitations approprié obligerait les gestionnaires à rendre des comptes aux usagers aussi bien qu'aux propriétaires des équipements d'infrastructure et aux entités qui les financent. Un tel régime conférerait aussi aux gestionnaires une autonomie de décision qui les rendrait responsables des succès ou des échecs. Telle qu'elle est analysée dans le présent

Rapport, l'expérience acquise en matière de gestion des services d'infrastructure, tant dans le secteur public que dans le secteur privé, donne à penser que, pour mettre en place les incitations qui conduiront à la prestation efficace de services d'infrastructure adaptés à la demande, trois conditions essentielles doivent être réunies : gérer les équipements et services selon les principes de gestion commerciale, faire jouer la concurrence et faire intervenir les usagers et autres parties prenantes.

APPLIQUER LES PRINCIPES DE GESTION COMMERCIALE. L'infrastructure doit être considérée comme une « industrie de services » qui fournit des prestations répondant aux besoins des consommateurs. Or, cette idée que les services d'infrastructure doivent être gérés comme une entreprise commerciale est tout à fait étrangère à la plupart des organismes ou entreprises publics chargés de la prestation de ces services, qui sont handicapés par la multiplicité et l'incohérence de leurs objectifs, le défaut d'évaluations rigoureuses des coûts et des risques financiers et le peu d'attention que leurs dirigeants prêtent au recouvrement des coûts et à la qualité des services. Ces conditions n'incitent guère à chercher à satisfaire les consommateurs ou à obtenir un rendement acceptable de l'actif par une bonne exploitation et un entretien satisfaisant des équipements. Dans la généralité des cas, les organismes ou entreprises de services publics sont

l'objet de multiples ingérences du pouvoir politique, ce qui nuit à la rationalité des décisions en matière d'investissement, de prix, de gestion du personnel et de choix technologiques. Certains équipements ou services d'infrastructure (distribution d'électricité, distribution d'eau, ports, chemins de fer, aéroports, télécommunications notamment) sont souvent considérés comme se prêtant mieux que les autres à une gestion de type commercial parce qu'il est plus facile d'en recouvrer les coûts en faisant payer des redevances aux usagers. En fait, la quasi-totalité des équipements d'infrastructure (y compris les réseaux routiers et les systèmes de voirie) peuvent être exploités selon les principes de gestion commerciale. Pour cela, trois conditions fondamentales doivent être réunies : les entreprises de services publics doivent avoir des objectifs d'exploitation précis et réalistes, jouir de l'autonomie financière et de l'autonomie de gestion (dans les limites d'un budget contraignant) et être tenues de rendre compte de manière précise aux consommateurs aussi bien qu'à ceux qui les financent.

FAIRE JOUER LA CONCURRENCE. La concurrence incite à une gestion rationnelle et offre aux usagers une gamme de choix, ce qui tend à responsabiliser les dirigeants des organismes et entreprises de services publics. Dans la plupart des pays, les pouvoirs

publics n'ont pas tiré parti des possibilités qui s'offraient à eux de faire jouer la concurrence, même dans des domaines, tels que les transports routiers de marchandises ou l'enlèvement des déchets solides, où il n'existe pas de monopole naturel. Grâce aux progrès technologiques, il est désormais possible de faire jouer directement la concurrence dans de plus nombreux secteurs d'infrastructure. La transmission des signaux par satellite ou faisceaux hertziens à ondes millimétriques et les radiocommunications cellulaires ont révolutionné le secteur des télécommunications et réduit l'intérêt que présentent les grands réseaux câblés du point de vue des économies d'échelle. Pour la production d'électricité, il existe maintenant des alternateurs à turbine à gaz dont le seuil de rendement optimal est inférieur à celui des autres types de génératrices. Bien que de nombreux secteurs d'infrastructure ne soient pas encore prêts à affronter un marché totalement libre, ces secteurs ne doivent pas pour autant être privés des bienfaits de la concurrence. Pour les activités qui exigent de gros investissements irréversibles, par exemple, ouvrir à la concurrence le droit d'exploiter un monopole peut mettre en évidence un grand nombre de ces bienfaits. Même lorsque certaines contingences créent une situation d'oligopole, il est possible de susciter une certaine émulation entre les membres de l'oligopole en leur

Encadré 1.7 L'environnement de la mer Noire menacé par les activités d'infrastructure

Le bassin de la mer Noire s'étend sur plus de 2 millions de kilomètres carrés; il est partagé entre 17 pays d'Europe centrale et orientale, l'ex-Union soviétique et la Turquie. La mer Noire est alimentée notamment par plusieurs grands fleuves, dont le Danube, le Don, le Dniepr et le Dniestr. Etant une mer presque fermée, la mer Noire est particulièrement vulnérable aux variations du volume et de la qualité de l'eau que lui apportent ces fleuves. Les eaux du Don et du Dniepr, en particulier, sont beaucoup utilisées pour l'irrigation et à d'autres fins, et de nombreux barrages ont été construits sur leur cours.

L'aggravation de la pollution des eaux des deux fleuves, en particulier l'augmentation de leur teneur en éléments nutritifs — azote et phosphore —, a entraîné la prolifération des algues et le dépeuplement d'importantes zones d'alevinage. De plus, la construction sur les grands fleuves de barrages destinés à faciliter la navigation, à prévenir les crues et à alimenter des réseaux d'approvisionnement en eau et, surtout, des réseaux d'irrigation a modifié radicalement leur régime. La présence des barrages a aussi réduit le volume total des eaux qui se déversent dans la mer Noire, d'où une augmentation de la salinité dans des zones côtières et des estuaires écologiquement fragiles, tout particulièrement la mer d'Azov, phénomène qui entrave, lui aussi, la reproduction des poissons. Résultat : la production des

pêcheries de la mer Noire, naguère abondante, a baissé de 90 % en 30 ans.

Avec l'aide du Fonds pour l'environnement mondial, les six pays riverains de la mer Noire (Bulgarie, Géorgie, Roumanie, Russie, Turquie et Ukraine) ont entrepris, dans le cadre d'un programme régional, d'étudier les causes de la dégradation de l'environnement dans le bassin de la mer Noire et de proposer des solutions. Ils espèrent réduire la teneur des eaux en éléments nutritifs en réglementant l'utilisation des engrais et en surveillant les sources ponctuelles de pollution. Le programme prévoit aussi des projets pilotes portant sur la reconstitution des ressources halieutiques dans les eaux dont le taux de salinité s'est accru. Une étude du bassin inférieur du Don, qui s'inscrit dans le cadre du Projet de gestion environnementale pour la Russie, financé par la Banque mondiale, devrait permettre de déterminer quelles sont les modifications à apporter aux règles d'exploitation des principales retenues pour favoriser la reconstitution des ressources halieutiques en aval.

Etant donné l'ampleur du problème et l'importance de ces retenues pour l'agriculture en Ukraine et en Russie, il serait irréaliste de s'attendre à un renversement de situation; il est néanmoins permis d'espérer des progrès, maintenant que le problème est posé et que des moyens de coopération régionale ont été mis en place pour tenter de le résoudre.

distributive et nécessité de coordonner les investissements. On y examine aussi différentes méthodes d'évaluation des problèmes sociaux et écologiques et divers moyens de responsabiliser les gestionnaires face à ces problèmes : décentralisation des fonctions exercées par les pouvoirs publics, participation des usagers et des autres parties prenantes (y compris dans le cadre de formules d'« auto-assistance », selon l'Option D) et planification. Dans le Chapitre 5, on examine comment certains mécanismes de financement des équipements d'infrastructure peuvent, en faisant jouer la discipline qu'imposent les marchés financiers, contribuer à rendre la gestion de ces équipements plus efficace. Etant donné que la nature des risques n'est pas la même pour tous les éléments d'infrastructure, on examine aussi dans ce chapitre com-

ment des montages financiers appropriés faisant intervenir différentes sources et instruments de financement (privés et publics) permettent non seulement de mobiliser davantage de ressources pour le financement des investissements d'infrastructure, mais aussi d'améliorer la gestion des risques. Enfin, le Chapitre 6 reprend les options institutionnelles et montre comment elles peuvent s'appliquer dans différents secteurs d'infrastructure et dans différentes catégories de pays. On trouve aussi dans ce chapitre un exposé succinct des conditions du succès de chacune des formules institutionnelles envisagées. Le chapitre s'achève sur une large évaluation des avantages économiques et financiers que peuvent escompter les pays qui suivront le programme de réformes proposé dans le présent Rapport.

2



Appliquer les principes de gestion commerciale aux entreprises publiques

En général, les entreprises prestataires de services d'infrastructure qui réussissent le mieux, que ce soit dans le secteur public ou privé, sont gérées comme des entreprises commerciales et présentent trois caractéristiques fondamentales :

- Elles ont des objectifs précis et cohérents axés sur la fourniture des services.
- Elles sont dotées de l'autonomie de gestion, et leurs dirigeants ainsi que leur personnel sont responsables des résultats.
- Elles sont financièrement indépendantes.

Les principes sur lesquels reposent ces caractéristiques sont évidents pour une entreprise privée, mais c'est loin d'être toujours le cas dans le secteur public. Les gouvernements doivent trouver un équilibre entre une multitude d'objectifs économiques, sociaux et politiques différents, dont la poursuite se répercute tout naturellement sur les activités de tout le secteur public, y compris des entreprises qui opèrent dans le domaine des infrastructures. De même, la gestion du personnel du secteur public se heurte souvent à de nombreuses restrictions concernant la responsabilisation de ce personnel et l'attribution de récompenses en rapport avec le travail fourni. De plus, la situation financière des administrations et entreprises publiques dépend souvent de décisions budgétaires sans rapport avec les résultats obtenus et, en matière de tarification, de pratiques dictées par des raisons politiques. Tous ces facteurs vont souvent à l'encontre d'une gestion rationnelle.

Pour beaucoup, carences organisationnelles et piètres performances chroniques du secteur public constituent des arguments qui devraient inciter fortement à cesser de vouloir réformer celui-ci et à faire appel plutôt au secteur privé pour assurer les services d'infrastructure. Cet accroissement du rôle du secteur privé, que l'on examine au Chapitre 3, est peut-être envisageable dans certains pays et pour certains secteurs. Il est important, néanmoins, de rendre le secteur public plus performant, et cela pour (au moins)

quatre raisons. En premier lieu, étant donné le rôle prédominant que l'Etat joue actuellement, il est à prévoir que, dans la plupart des pays et des secteurs, le secteur public demeurera, pour longtemps encore, le principal prestataire de services d'infrastructure. Dans les pays les plus pauvres, les moyens du secteur privé, aujourd'hui faibles, ne se renforceront que lentement. Ensuite, même avec l'intervention d'un secteur privé dynamique, certains secteurs — réseaux routiers et grands ouvrages de génie civil notamment — continueront à relever pour l'essentiel du domaine public. La troisième raison est que seul un secteur public efficace peut faciliter la participation du secteur privé — il est peu probable qu'un département des travaux publics démotivé et incompetent ait la volonté ou la capacité de sous-traiter l'entretien des routes. Enfin, de nombreux pays en développement décideront (pour des raisons de stratégie, de réglementation ou de politique) de laisser au secteur public une grande partie de la construction et de l'exploitation des infrastructures, comme l'ont fait beaucoup de pays à revenu élevé.

Il est donc primordial de rendre les entreprises publiques prestataires de services d'infrastructure plus performantes (Option A dans le Chapitre 1). Cela pourra se faire en mettant en oeuvre trois instruments majeurs pour renforcer l'application des lois du marché dans le secteur public :

- Par la transformation des entreprises publiques en sociétés par actions de manière à les rendre quasiment indépendantes et à mettre les pourvoyeuses de services d'infrastructure à l'abri des pressions et contraintes autres que celles du marché.

- Par la conclusion de contrats en bonne et due forme entre l'Etat et des gestionnaires (du secteur public ou du secteur privé) ou des sociétés privées prestataires de services d'infrastructure, de manière à les rendre plus autonomes et plus responsables par la précision des objectifs à atteindre conformément aux orientations définies par l'Etat.

- Par l'adoption d'une stratégie de tarification conçue pour assurer la couverture des dépenses, ce qui crée une forme d'indépendance financière souhaitable pour les services publics, et même parfois pour les travaux publics.

Enseignements tirés des succès et des échecs

Bien que le secteur public ait consacré de gros investissements au développement des infrastructures (Chapitre 1), le bilan de la gestion des services correspondants est moins bon. L'expérience tend à montrer que les éléments clés de la réussite, et qui font défaut dans les entreprises en difficulté, sont ceux qui relèvent des principes d'une gestion commerciale dont on a parlé plus haut.

Ce que les succès enseignent

Que nombre d'entreprises publiques aient réalisé de piètres performances ne signifie pas que le secteur public soit incapable de fonctionner correctement. Une étude récente portant sur la privatisation de deux compagnies publiques de production et de distribution d'électricité au Chili qui étaient déjà bien gérées a montré que les améliorations apportées par l'adoption du système de gestion propre aux entreprises privées n'ont entraîné qu'un léger accroissement de la productivité — de 2,1 % dans un cas et de moins de 4 % dans l'autre. Parce que les compagnies en question étaient déjà gérées comme des sociétés commerciales, les gains retirés de la privatisation ont été de 10 à 20 fois inférieurs à ce qu'ils auraient été normalement. Il y a beaucoup d'autres exemples d'entreprises publiques qui réussissent à assurer des services d'infrastructure dans des conditions satisfaisantes — au Mexique dans le domaine de l'électricité, en Corée et à Singapour dans tous, ou pratiquement tous, les secteurs et, au Togo, pour l'approvisionnement en eau, pour n'en citer que quelques-uns. Jusqu'à une date récente, la compagnie des eaux du Botswana était, elle aussi, gérée selon les principes de gestion commerciale, et ses performances ont été enviables (Encadré 2.1).

Quel est le secret de ce succès? Un trait commun à toutes les entreprises concernées est leur haut degré d'autonomie. Mais être autonome sur le plan de la gestion et de l'organisation ne signifie pas jouir d'une liberté totale : toutes les entreprises publiques prestataires de services d'infrastructure relèvent d'un ministère de tutelle, lequel veille au respect de la réglementation à laquelle elles sont soumises. Le gouvernement indique clairement la politique à suivre et les objectifs à atteindre, laissant aux entreprises le soin de la planification détaillée et de la mise en oeuvre. Cette délégation de responsabilités et l'absence délibérée de toute intervention politique sont une des raisons qui expliquent pourquoi ces entreprises publiques maintiennent à leur tête des gens de

grande valeur et parviennent à conserver leurs cadres moyens et leurs spécialistes. Les organismes du secteur public qui réussissent sont également financièrement solides. Les tarifs sont calculés de manière à couvrir (au moins) les charges d'exploitation et d'entretien, et un système comptable efficace permet de contrôler les dépenses. Cette politique de vérité des prix qui est ainsi pratiquée à l'égard des usagers est l'une des raisons de la grande importance accordée au maintien de bonnes relations avec ceux-ci. Une autre caractéristique commune (sans être universelle) aux organismes publics bien gérés est le fait qu'ils font appel à des entreprises privées et à des capitaux privés pour l'exploitation et l'entretien de l'infrastructure.

Ce que les échecs enseignent

Une enquête portant sur 44 pays qui ont, avec l'appui financier de la Banque mondiale, réalisé des projets qui visaient à améliorer le fonctionnement des infrastructures a fait apparaître les problèmes qui sont les plus fréquents dans six secteurs (Tableau 2.1). L'absence d'objectifs précis, le manque d'autonomie de gestion et de responsabilisation, les difficultés financières ainsi que les problèmes de salaires et de main-d'oeuvre sont des problèmes qui se présentent constamment dans les entreprises du secteur public.

Les objectifs des entreprises publiques prestataires de services d'infrastructure sont souvent vagues et contradictoires. Les buts à atteindre par ces entreprises ne doivent pas être définis uniquement en termes financiers, surtout lorsqu'une frange importante de la population n'a pas accès à leurs services. Ils pourront comporter des éléments quantitatifs, comme l'augmentation du nombre des usagers ou de la capacité des équipements. Il est souvent arrivé qu'en l'absence de ce type d'objectifs, des prestataires publics ne se soient pas aperçus que certains groupes de consommateurs — comme les pauvres et les ruraux — étaient prêts à payer le prix de certains services et qu'il aurait fallu y pourvoir. Que ce soit en Afrique, en Amérique latine ou en Asie du Sud, les signaux que les services d'eau et d'électricité reçoivent des pouvoirs publics concernant l'extension éventuelle de leurs réseaux dans telle ou telle direction ne sont pas très nets. Les principales victimes du manque de cohérence des priorités officielles sont souvent les habitants des zones rurales, que les carences des pouvoirs publics à cet égard conduisent à rechercher d'autres solutions possibles pour la satisfaction de leurs besoins (Chapitre 4).

Le manque d'autonomie et de responsabilisation est à la base de bien d'autres problèmes. Difficultés financières, sureffectifs et imprécision des objectifs proviennent de ce que les dirigeants des entreprises n'ont pas la maîtrise des opérations au jour le jour, ni de pouvoir de décision en ce qui concerne les prix, les salaires, l'emploi et les budgets. Il est rare, de ce fait, qu'ils se sentent suffisamment motivés pour fournir davantage d'efforts. Au Ghana, par exemple, une

Encadré 2.1 La bonne manière de gérer une entreprise publique : exemple de la Compagnie des eaux du Botswana

Créée en 1970, la Compagnie publique des eaux du Botswana (la BWUC) est investie de deux missions essentielles : alimenter en eau potable les principales zones urbaines du pays et assurer un service dans des conditions d'autonomie financière.

La BWUC est placée sous la juridiction administrative du Ministère des ressources minérales et de l'eau. Le conseil d'administration est présidé par le secrétaire adjoint au ministre qui a su, jusqu'à une époque récente, faire en sorte que des pressions politiques ne viennent pas fausser le cours des opérations de la BWUC. La tâche lui a, dans une certaine mesure, été facilitée par le recours à des gestionnaires extérieurs sous contrat (essentiellement des expatriés jusqu'en 1990, mais de plus en plus, maintenant, des nationaux). Le seul inconvénient d'une telle organisation tient peut-être à ce que, comme les contrats sont de deux ans, les gestionnaires ont tendance à privilégier les solutions à court terme, car ils veulent pouvoir montrer l'effet de leurs décisions avant l'expiration de leur contrat.

Toutes les zones desservies par la BWUC sont alimentées 24 heures sur 24 en eau d'excellente qualité, et le Botswana est, de ce fait, l'un des rares pays d'Afrique où l'approvisionnement des zones urbaines en eau salubre soit assuré. Les pertes sont acceptables, puisqu'elles se situent aux alentours de 15 % dans le réseau de distribution et de 10 % lors de l'acheminement de l'eau non traitée et du processus d'épuration. Le pourcentage total de pertes, de l'ordre de 25 %, serait jugé bon par les services publics de nombre de pays industrialisés. Que ses pertes soient si faibles, la BWUC le doit à la qualité de ses ingénieurs, qui sont attirés par des salaires compétitifs.

La BWUC applique une tarification de type commercial adaptée aux conditions qui sont celles des zones urbaines du Botswana, et elle relève les tarifs lorsque cela est nécessaire. Le relevé des compteurs est mensuel, de même que l'envoi des factures aux consommateurs, qui doivent les régler dans les 30 jours. En cas de non-paiement, l'eau est automatiquement coupée, et il faut payer pour faire rétablir le branchement. Il ne semble pas que les consommateurs à qui on a coupé l'eau s'enten-

dent avec d'autres pour continuer, grâce à eux, à être approvisionnés. La BWUC n'hésite pas à ajuster les prix en cas de besoin pour réguler la demande. En 1985-86, il y a eu une hausse de tarifs destinée à compenser les effets d'une grave sécheresse. Cette mesure a eu pour effet de réduire la demande, de telle sorte que chacun a pu continuer à obtenir la quantité d'eau minimum pendant toute la durée de la sécheresse, et qu'il n'a pas été nécessaire de faire des coupures. Les effets à recevoir représentent généralement moins de 2 % des montants à encaisser, ce qui prouve l'efficacité de strictes méthodes de facturation et de recouvrement.

Une famille de six personnes consommant environ 100 litres d'eau par jour et par personne paie environ 8,85 dollars par mois — soit à peu près 8 % de son revenu. Si la consommation est ramenée à 80 litres, la facture d'eau ne représente plus qu'à peu près 5 % du revenu. Une famille relativement aisée qui consomme deux fois plus paie environ 32,25 dollars par mois. Ces charges sont élevées par rapport aux prix pratiqués par les entreprises similaires dans d'autres pays d'Afrique, mais, de cette manière, la consommation peut être limitée et la compagnie n'a pas à être tributaire de subventions de l'Etat ou d'autres secteurs de l'économie.

Un système qui mérite d'être noté est le système dit du « chèque unique » pour l'administration. Le Ministère des finances règle sa facture mensuelle et en déduit le montant des crédits qui sont alloués à chaque ministère ou département. On évite ainsi l'accumulation, courante dans les autres pays, des arriérés par les utilisateurs publics de services d'infrastructure.

Depuis quelque temps, toutefois, les choses ont commencé à se compliquer pour la compagnie. Après plus de 20 ans de réussite, la BWUC a de plus en plus de mal à ajuster ses tarifs comme il faudrait. Le fait de différer les augmentations de tarifs peut avoir des retombées politiques favorables à court terme, mais cela peut également encourager une hausse de la consommation et accroître les risques de pénurie dans ce pays dont les ressources en eau sont extrêmement limitées.

Tableau 2.1 Problèmes de gestion courants dans les entreprises publiques prestataires de services d'infrastructure, 1980-92

(pourcentage de prêts accordés par la Banque mondiale à condition que des mesures soient prises pour remédier aux problèmes)

Secteur	Nombre de prêts	Source du problème			
		Objectifs imprécis	Manque d'autonomie de gestion et de responsabilisation	Problèmes financiers	Problèmes de salaires et de main-d'oeuvre
Electricité	48	27,1	33,3	72,9	31,3
Eau	40	25,0	40,0	70,0	35,0
Télécommunications	34	14,7	35,3	52,9	32,4
Chemins de fer	39	15,4	20,5	53,8	33,3
Routes	35	8,6	22,9	40,0	40,0
Ports	28	21,4	35,7	32,1	42,9

Source : Base de données de la Banque mondiale (ALCID).

réforme de 1985 a rendu le directeur d'un service public comptable à l'égard de son conseil d'administration; mais, par suite d'amendements, la responsabilité est peu à peu revenue au ministère de tutelle, entraînant ainsi un retour à la pratique des interventions directes du pouvoir politique. Le problème s'est encore aggravé lorsque le système des primes, qui avait été institué dans le but de motiver dirigeants et employés, est devenu partie intégrante de la structure salariale, perdant ainsi sa valeur d'incitation.

Le troisième problème, à savoir les difficultés financières, se pose communément aux services publics d'eau et d'électricité lorsque des raisons politiques font qu'il n'y a pas ajustement des tarifs lorsque les coûts augmentent. Ces difficultés tiennent au manque d'autonomie de gestion et au fait que l'on utilise les entreprises publiques pour réaliser, sans contrepartie, des objectifs divers — comme la pratique de tarifs peu élevés pour combattre l'inflation. Au Brésil, les tarifs publics ont été gelés trois fois entre mars 1985 et la fin de 1989, ce qui a fait baisser de 59 % en chiffres réels les tarifs des services portuaires, de 32 % ceux des chemins de fer et de 26 % ceux des télécommunications. De ce fait, les pertes des entreprises publiques se sont accrues, ce qui, en aggravant le déficit de l'ensemble du secteur public, a eu pour effet de faire échouer la stratégie de lutte contre l'inflation.

Les problèmes de salaires et d'emploi découlent souvent des trois premiers types de problèmes. De nombreux services publics ont des effectifs pléthoriques parce que les gouvernements les utilisent pour créer des emplois, et le coût supplémentaire qui en résulte est répercuté sur le contribuable ou le consommateur. Cette pratique fait que les crédits de maintenance sont souvent insuffisants. La présence de sur-effectifs érode l'autonomie de gestion, provoque la dilution des objectifs fixés pour l'organisation et crée des problèmes financiers, surtout dans le secteur des transports. Dans les années 80, l'une des plus grosses compagnies de distribution d'eau d'Asie de l'Est a augmenté ses services facturés de 132 %, ce qui, normalement, aurait dû se traduire par une baisse des coûts unitaires de personnel. Mais les effectifs ont augmenté de 166 % au cours de la même période, annulant ainsi les gains générés par l'augmentation des recettes.

Toujours au niveau de l'emploi, un autre problème tient au fait que, bien qu'elles aient souvent des effectifs pléthoriques, il est rare que les entreprises publiques fassent suffisamment appel à des méthodes fortes consommatrices de main-d'oeuvre, qui peuvent être moins coûteuses et permettre de réaliser des infrastructures de haute qualité dans le domaine des routes, de l'approvisionnement en eau et de l'assainissement, de l'irrigation et de l'urbanisme. En Afrique subsaharienne, les organismes publics ont souvent préféré utiliser des méthodes à forte intensité d'apports en capitaux et en matériel pour la construc-

tion de routes surdimensionnées d'un entretien généralement coûteux. La suppression de ces anomalies permet souvent de mieux utiliser les ressources locales et constitue peut-être un moyen de mieux atteindre les objectifs fixés pour la protection de l'environnement et la lutte contre la pauvreté. Au Rwanda, par exemple, l'adoption de méthodes à forte intensité de main-d'oeuvre pour la construction de routes secondaires et de routes non revêtues a entraîné une augmentation de 240 % du nombre d'emplois (principalement des emplois sans qualification et faiblement rémunérés pour lesquels les preneurs sont très nombreux parmi les pauvres). Cela a eu également pour effet de réduire d'environ un tiers le total des coûts et les importations.

Les gouvernements peuvent éviter ces quatre problèmes de type courant et augmenter leurs chances de réussite en créant des organismes régis par les principes de gestion commerciale. Une fois qu'elles ont acquis le statut de sociétés, les entreprises publiques sont à l'abri de bien des contraintes et pressions gouvernementales. Cela ne signifie pas pour autant qu'elles soient capables de fixer elles-mêmes leurs objectifs et d'établir leurs propres programmes. L'Etat, demeuré propriétaire, continue à définir leurs objectifs fondamentaux — au besoin par voie de contrats en bonne et due forme — et à en réglementer le comportement de manière à ce que la collectivité y trouve son compte. Outre l'autonomie de gestion et les objectifs bien précis qu'elles doivent avoir, il faut que les prix soient fixés — par l'entreprise elle-même ou par voie réglementaire — à des niveaux suffisants pour leur garantir solidité et incitations financières.

Transformation des entreprises publiques en sociétés

La séparation explicite entre les prestataires de services d'infrastructure et l'Etat commence par la transformation d'une administration en entreprise publique, de manière à lui donner une plus grande autonomie de gestion. Beaucoup de pays ont franchi ce pas pour l'eau, l'électricité et les chemins de fer, et plus récemment seulement pour les services portuaires. Les entreprises sont tenues de fournir des services répondant à la demande, mais beaucoup n'ont pas l'indépendance juridique nécessaire pour opérer dans des conditions d'efficacité.

L'étape suivante consiste à conférer à ces entreprises le statut de sociétés indépendantes soumises aux mêmes obligations légales que les firmes privées. Une fois devenue société, l'entreprise publique est soumise à la législation commerciale et fiscale, aux critères de comptabilité, aux règles de la concurrence et à la législation du travail, et elle est moins exposée aux ingérences gouvernementales. Dans la pratique, la transformation n'est pas toujours complète parce que les organismes publics n'ont pas à faire face à une véritable concurrence, ou parce qu'ils n'ont pas que des objectifs commerciaux. Par exemple, la transfor-

mation d'une entreprise publique en société signifie que son personnel cesse d'être régi par le statut de la fonction publique et relève désormais du droit du travail. Pourtant, même devenues sociétés, les entreprises publiques se montrent souvent peu empressées à réduire leurs effectifs. L'expérience des pays en développement tend à montrer que l'application des lois ordinaires du travail et les réductions d'effectifs nécessaires à la réussite des restructurations sont politiquement plus acceptables — et donc plus viables —, lorsque le licenciement s'accompagne du versement d'une indemnité, comme cela a été le cas lors de la réforme des chemins de fer en Argentine (Encadré 2.2).

La transformation d'une administration ou d'un ministère en une entreprise publique est plus difficile lorsqu'il s'agit d'organismes de travaux publics que de services publics — et les routes présentent un défi particulièrement difficile. Toutefois, la transformation d'administrations routières en sociétés de services publics (comme en Nouvelle-Zélande) peut être intéressante comme moyen d'améliorer les performances, notamment au niveau de l'entretien. Les crédits prévus pour les routes sont inscrits au budget sur la base de l'évaluation des coûts liés à la circulation, et les montants mis à la charge des usagers sont ensuite calculés en tenant compte de l'usure imputable aux différents types de véhicules. Cette expérience est cependant très récente et, bien qu'elle ait inspiré des démarches similaires (en Tanzanie notamment), il est encore trop tôt pour se prononcer sur sa viabilité.

L'adoption des méthodes comptables de gestion commerciale est un autre avantage immédiat de la transformation des entreprises publiques en sociétés. La pratique de la comptabilité analytique d'exploitation permet de savoir quelles activités ne sont pas rentables et révèle les sources d'inefficacités, ce qui donne plus de transparence aux coûts et bénéfices des entreprises et administrations publiques. Au Ghana, par exemple, une tentative de réforme des principaux services publics a commencé par l'établissement d'un bon système de comptes pour les coûts. Lorsque les pouvoirs publics ont décidé de ne plus transférer de crédits aux entreprises capables de devenir financièrement autonomes, celles-ci ont ressenti le besoin d'employer des techniques de comptabilité analytique d'exploitation consacrées par l'usage. En l'espace de deux ans, les coûts réels d'exploitation de la société nationale de transports ont diminué de 67 %, et le taux de couverture de ces coûts par les recettes est passé de 92 à 111 %.

Les changements de type organisationnel sont toujours plus simples sur le papier que dans la pratique. La transformation d'une administration en une entreprise publique demande du temps et beaucoup d'efforts. L'introduction de méthodes comptables normalisées et leur mise en oeuvre peuvent prendre, à elles seules, jusqu'à cinq ans, comme sont en train de le constater de nombreux dirigeants d'Europe de l'Est. Et tout le reste n'est pas moins difficile. Au Ghana, le

Encadré 2.2 L'attribution d'une indemnité de départ rend les compressions d'effectifs plus faciles dans les chemins de fer argentins

A la fin des années 80, la Compagnie des chemins de fer argentins comptait quelque 95.000 employés et son déficit annuel représentait 1 % du PIB. Depuis le milieu des années 70, la masse salariale avait toujours été supérieure aux recettes. Or, d'après les estimations, les effectifs pouvaient être réduits de moitié sans aucune incidence sur le niveau du service.

Des réformes majeures ont été engagées ces dernières années. Tout le transport des marchandises a été concédé au secteur privé, de même que le transport des voyageurs dans la région de Buenos Aires. Afin de contenir les pertes et de diminuer les effectifs, le service voyageurs interurbain a été réduit des deux tiers. La Banque mondiale a apporté son appui aux premières réformes en finançant (au moyen d'un prêt à l'ajustement) le coût des indemnités de départ volontaire versées à 30.000 employés. Le montant de cette indemnité correspondait en gros à deux ans de salaire. Des auditeurs ont certifié que seuls les membres du personnel dont le contrat avait été résilié avaient perçu des indemnités de départ et que ces paiements étaient conformes au droit du travail ainsi qu'à la pratique observée en la matière dans d'autres secteurs. Des dispositions ont aussi été prises pour empêcher le réemploi de ceux qui avaient ainsi quitté la compagnie.

Le financement des premières mesures d'ajustement par une source extérieure a ajouté de la crédibilité au processus de réforme et atténué la résistance des syndicats. Cela a aussi ouvert la voie à de nouvelles compressions d'effectifs, financées, cette fois, par l'Etat. Au total, ce sont 60.000 personnes qui ont quitté la compagnie en l'espace de deux ans.

processus de transformation des entreprises de services publics a été enclenché il y a sept ans, et il reste encore beaucoup de chemin à parcourir. Le passage à un système de sociétés par actions pour la gestion des principaux ports d'Indonésie a pris dix ans (Encadré 2.3).

Des objectifs bien ciblés et une gestion responsable

La transformation en société fournit certes une structure organisationnelle, mais tout ce qu'elle fait, c'est transformer le problème de la gestion par l'Etat en celui, plus abordable, mais encore difficile, de la gestion par l'entreprise elle-même. Les changements d'ordre organisationnel, à eux tout seuls, ne génèrent pas des objectifs précis, pas plus qu'ils n'incitent les équipes dirigeantes à s'efforcer de les atteindre. De nombreux gouvernements disent que leurs administrations et entreprises sont déjà gérées selon des normes commerciales, mais leurs dirigeants ne sont pas

Encadré 2.3 Le passage à un système de sociétés par actions pour la gestion des principaux ports d'Indonésie a pris dix ans

En Indonésie, le passage à une gestion commerciale se déroule en trois phases. Tout d'abord, le service public en question est transformé en entreprise publique. Ensuite, cette entreprise devient une société qui poursuit à la fois des objectifs commerciaux et non commerciaux. Enfin, la société ainsi constituée devient une entité à but lucratif dont la propriété peut être partagée avec le secteur privé. Les ports viennent d'atteindre cette troisième phase.

La réforme de la gestion des ports d'Indonésie a commencé en 1983. Auparavant, les 300 ports du pays relevaient de la Direction générale des services maritimes. La plupart de ces ports avaient des équipements vétustes et ne répondaient pas aux besoins de leur région. Au milieu de 1983, le gouvernement a décidé de décentraliser la gestion de 90 de ses ports en créant quatre nouvelles sociétés portuaires, dont chacune avait son siège dans l'un des quatre plus grands ports du pays.

Il a fallu attendre encore deux ans pour voir le gouvernement s'attaquer à l'excès de réglementation qui

demeurait un obstacle majeur à la réussite de ces nouvelles sociétés. De plus, les directeurs ne comprenaient pas très bien ce qu'étaient leurs attributions et responsabilités, et ils n'étaient pas assez autonomes pour pouvoir mettre en oeuvre des réformes qu'ils jugeaient nécessaires. Ces problèmes étaient résolus en 1988 avec la mise en route d'un programme de réduction des coûts qui s'est traduite par une baisse de 5 % des dépenses et une augmentation des recettes de 20 % pour la plus grosse entreprise portuaire. Entre 1987 et 1992, les recettes ont progressé presque deux fois plus vite que les dépenses.

Dix ans après le début du processus de réforme, l'heure de vérité a sonné pour les entreprises portuaires, qui doivent maintenant affronter l'épreuve du marché. La concurrence risque d'être rude : une enquête récente menée parmi des investisseurs étrangers situe l'Indonésie à peu près au même niveau que l'Australie pour son infrastructure portuaire, mais après d'autres pays de la région comme Hong Kong, la Malaisie et Singapour.

devenus plus performants pour autant. Beaucoup de *dirigeants* disent que leur autonomie est trop limitée pour qu'elle puisse se faire sentir et qu'il n'est que trop facile de la leur ôter. Beaucoup de *salariés* disent n'être guère incités à l'efficacité du fait que l'on traite de la même manière ceux qui sont performants et ceux qui ne le sont pas. Beaucoup d'*utilisateurs*, enfin, iraient jusqu'à dire que cette évolution ne s'est pas traduite pour eux par une augmentation ou une amélioration des prestations. Ces préoccupations sont particulièrement sensibles en Afrique et en Asie du Sud où nombre d'administrations et services publics ont été réorganisés, mais avec des résultats généralement décevants. Les pays d'Amérique latine ont, quant à eux, préféré l'option plus radicale de la privatisation (Chapitre 3).

L'application des règles du marché peut aider à résoudre le problème de gestion des entreprises. Pour sa part, l'Etat doit permettre l'exercice d'un minimum de concurrence, faire que le terrain de la réglementation soit le même pour tous et donner pour instruction aux responsables des entreprises de maximiser les profits ou d'atteindre des taux de rentabilité donnés. Viable à long terme pour certains secteurs et certains services, cette solution soulève pourtant au moins deux problèmes. Le premier, et le plus évident, est que les entreprises prestataires de services d'infrastructure sont souvent dans le secteur public précisément en raison des limites imposées à la maximisation des profits, soit parce que les services en question concernent des biens publics (comme dans le cas des routes), soit parce que les pouvoirs publics n'ont pas le profit pour unique objectif. Le deuxième est que, comme les prestataires en question disposent d'un

pouvoir de monopole, les prix doivent être réglementés du dehors (Chapitre 3).

Lorsque la solution du marché ne peut pas être utilisée pour régler les problèmes de gestion des entreprises du secteur public, on peut envisager trois autres méthodes pour structurer les relations entre l'Etat et les prestataires.

- Les *contrats-plans*, qui prévoient que toutes les décisions continuent à relever du secteur public. On cherche à responsabiliser davantage employés et dirigeants et à mieux cerner les opérations en précisant clairement les résultats que l'on veut obtenir, le rôle et les responsabilités de chacun, ainsi que la manière dont le travail sera récompensé.

- Les *contrats de gestion*, par lesquels la responsabilité de la gestion d'un port, d'une usine électrique ou d'un réseau d'alimentation en eau, par exemple, est confiée à des opérateurs privés. Cette formule renforce l'autonomie de gestion et diminue les risques d'ingérence politique dans le fonctionnement au jour le jour des entreprises concernées.

- Les *contrats de services*, formule qui consiste à confier à des sociétés d'exploitation privées le soin de fournir un service donné à moindres coûts, ou d'apporter certaines compétences ou connaissances qui font défaut dans le secteur public, comme en matière d'études techniques. (L'option qui consiste à transférer l'ensemble des opérations au secteur privé dans le cadre d'un contrat de location ou de concession est examinée au Chapitre 3.)

Lorsqu'ils sont bien conçus, ces contrats peuvent aider à remédier aux carences organisationnelles. Et ils peuvent donner d'aussi bons résultats, qu'ils soient le fait d'une administration des travaux publics ou

d'un service public de distribution. Ce sont des formules qui intéressent beaucoup les gouvernements, parce qu'elles n'obligent pas à en céder la propriété.

Contrats-plans

Le système des contrats-plans négociés entre les pouvoirs publics (propriétaire des entreprises) et les responsables des entreprises concernées a été essayé dans la plupart des secteurs. Les premiers ont été conclus en France, où il s'agissait principalement de consigner les obligations respectives des pouvoirs publics et des responsables de l'entreprise. La Corée, l'un des premiers pays d'Asie à avoir passé des contrats-plans, y a ajouté, à l'intention des dirigeants et des employés, un système d'incitations basé sur les résultats. C'est cet élément d'incitation que l'on cherche en particulier à mettre en valeur dans les accords les plus récents.

MIEUX S'INFORMER POUR MIEUX AGIR. Pour pouvoir déterminer les raisons de l'échec des dispositifs d'incitation, les gouvernements doivent mettre au point des systèmes d'information et d'évaluation qui permettent de suivre les résultats. Il s'agit, pour ce qui concerne la composante information, d'établir des procédures financières et comptables normalisées, ainsi que des indicateurs quantitatifs et qualitatifs détaillés. Dans le domaine des routes, il s'agit, par exemple, de mesurer l'état du réseau, son utilisation et sa gestion, la façon dont il est administré, sa productivité et son financement. La négociation d'un contrat-plan couvrant la plupart de ces indicateurs a permis au Service des ponts et chaussées de l'Etat de Santa Catarina, au sud du Brésil, d'affiner ses objectifs. De ce fait, les priorités ont changé et on accorde maintenant plus d'importance que par le passé à l'entretien et à la réhabilitation des routes. Des objectifs précis ont été fixés pour toutes les catégories de dépenses. Le pourcentage de routes revêtues en mauvais état, de 18 % en 1991, ne devrait plus représenter que 4 % à la fin de 1994. Une évaluation des besoins en personnel et en compétences a conduit à réduire les effectifs, passés de 3.149 personnes en 1990 à 1.885 en 1993. On sous-traite déjà au secteur privé 10 % de l'ensemble des travaux d'entretien et, aux termes du contrat-plan, ce pourcentage devrait atteindre 25 % en 1995. Des réformes similaires sont actuellement engagées dans les Etats de Maranhão, de Piauí et de Tocantins.

INTRODUIRE DES DISPOSITIFS D'INCITATION. Cette composante comporte plusieurs éléments. Le premier est la promesse d'une plus grande autonomie de gestion à l'entreprise, assortie de récompenses aux employés et aux chefs de service qui atteindront les objectifs fixés. Certains accords conclus en Corée, en Inde et au Mexique prévoient des primes pouvant représenter jusqu'à 35 % du salaire total. Les Coréens

considèrent que les avantages non pécuniaires — tels que les cérémonies organisées pour les remises de récompenses ou les citations dans la presse — ont beaucoup fait pour le succès des contrats-plans. Le licenciement du personnel non performant figure parmi les sanctions appliquées en Corée (Encadré 2.4). Le deuxième élément d'incitation que l'on peut incorporer à ces contrats concerne la durée du contrat. Les accords d'une durée relativement courte (un an, comme en Corée ou au Mexique) sont plus efficaces parce qu'ils permettent des évaluations plus fréquentes, mais ils obligent à des renégociations, qui prennent beaucoup de temps.

Le troisième dispositif d'incitation couramment employé consiste à pondérer les différents indicateurs de performance après des négociations approfondies entre les dirigeants des entreprises concernées et les pouvoirs publics. Au Mexique, l'accord signé en 1989 par la Commission fédérale de l'électricité prévoyait, compte tenu de ses priorités, la pondération suivante : 44 % pour l'amélioration de la productivité, 23 % pour un meilleur rendement, 18 % pour la réalisation des objectifs administratifs et financiers, et 15 % pour l'amélioration de la qualité du service. Cette pondération n'a réussi que partiellement à rendre les dirigeants et le personnel plus conscients des priorités et à les inciter à s'attacher plus aux aspects importants qu'aux résultats les plus faciles à obtenir. En 1991, la situation était, par ordre décroissant des résultats, la suivante : efficacité, qualité du service, productivité et, enfin, performances administratives et financières — ce qui n'allait pas tout à fait dans le sens des priorités et de la pondération.

QUELS RESULTATS LES CONTRATS-PLANS ONT-ILS PERMIS D'OBTENIR? Les contrats-plans ont souvent donné de bons résultats en Asie de l'Est, grâce aux efforts qui ont été faits délibérément pour y incorporer des incitations à l'intention des dirigeants et des employés et pour en suivre l'application. Avec l'utilisation de la formule des contrats-plans, la Compagnie coréenne de l'électricité a vu le rendement de ses actifs tripler en l'espace de sept ans (Encadré 2.4). Considérés du point de vue de l'offre, ces contrats-plans se révèlent utiles également lorsqu'il s'agit de réformer les administrations routières. En Afrique, toutefois, les résultats obtenus ne sont pas aussi impressionnants. Si les contrats-plans ont souvent favorisé la réalisation d'objectifs non commerciaux, notamment la desserte des zones rurales, en revanche, les objectifs financiers ont rarement été atteints. Au Sénégal, les efforts qui ont été faits en vue d'améliorer la couverture des coûts ont commencé par donner de bons résultats, mais, au bout de trois ans, les coûts étaient revenus au niveau d'avant la conclusion des contrats-plans. Dans ce cas précis, les contrats-plans n'ont rien fait pour remédier au manque de motivation des responsables et du personnel. Les difficultés qu'il y a eu, dans de nombreux cas, à

Encadré 2.4 Qu'ont de spécial les contrats-plans en Corée?

Les contrats-plans coréens sont issus de la réforme des entreprises publiques de 1983. Leur but est de permettre d'évaluer et de comparer les performances à court et à moyen terme de l'ensemble des responsables d'entreprises (plutôt que de considérer l'entreprise elle-même), de veiller à ce que l'on dispose des informations nécessaires pour évaluer, que les responsables et employés des entreprises soient récompensés en fonction de leur travail et que l'évaluation soit effectuée par des contrôleurs indépendants. L'évaluation des performances a donné de meilleurs résultats en Corée que dans la plupart des pays. Bien que certaines entreprises aient eu des difficultés financières ces dernières années, elles sont généralement parvenues à atteindre leurs objectifs non commerciaux.

Quels sont les types d'indicateurs de performances employés? On les choisit de manière à mesurer les résultats obtenus par rapport à la tendance et aux objectifs convenus. La référence est généralement déterminée par l'expérience internationale et en consultation avec des personnalités indépendantes, extérieures à l'entreprise, de façon à éviter tout risque de conflit. Pour responsabiliser davantage la direction et le personnel, les objectifs sont fixés et examinés chaque année. Les indicateurs quantitatifs comptent généralement pour 70 % dans le score final. Les indicateurs quantitatifs clés sont la rentabilité et la productivité. D'autres indicateurs quantitatifs sont d'ordre proprement sectoriel et peuvent représenter des caractéristiques telles que le taux de couverture du secteur ou le volume de la production. Les indicateurs qualitatifs mettent l'accent sur la stratégie de l'entreprise, sur la recherche et le développement, sur les améliora-

tions apportées à l'information de gestion, ainsi que sur les systèmes de contrôle interne. On fait la synthèse de ces différents indicateurs de manière à obtenir un indicateur unique de rentabilité du secteur public en utilisant une moyenne de performance pondérée pour chacun d'entre eux.

Quelle est la base d'information utilisée pour l'évaluation? La Corée dispose à présent d'une base comptable et financière solide qui permet d'indiquer clairement aux responsables d'entreprises les objectifs à atteindre. Dans une certaine mesure, ce développement des techniques comptables standards a été dû à leur introduction en tant qu'indicateurs de performance.

Comment les récompenses sont-elles liées aux performances? Pour accroître le sens des responsabilités vis-à-vis des utilisateurs de services d'infrastructure, le classement des entreprises publiques en fonction de leurs performances est publié dans la presse. Les meilleurs dirigeants en retirent, non seulement du prestige, mais aussi une récompense financière. La prime annuelle versée aux employés et les perspectives de carrière de leurs dirigeants dépendent du classement de l'entreprise.

Le bilan? En l'espace de trois ans, les résultats obtenus dans le domaine de la gestion au niveau des directeurs exécutifs, des directeurs et des chefs de département se sont nettement améliorés dans au moins 60 % des entreprises. Plus spectaculaire encore a été l'augmentation du taux de rendement des actifs des entreprises publiques (dans le cas des compagnies d'électricité et de télécommunications), passé de moins de 3 % avant 1984 à plus de 10 % à la fin de la décennie.

diversifier les primes de performance dans la fonction publique expliquent pourquoi la plupart des experts estiment qu'il ne faut pas fonder beaucoup d'espoir sur les contrats-plans en Afrique et seraient d'avis de recourir plutôt aux autres solutions examinées ci-après.

Les contrats de gestion

Avec les contrats de gestion, le secteur privé se voit confier toute une série d'opérations et de l'entretien — en général pour une durée de trois à cinq ans. Cette méthode peut se révéler plus efficace que celle des contrats-plans pour atteindre des objectifs similaires. L'exemple d'un contrat de gestion signé pour le compte de la compagnie d'électricité de la Guinée-Bissau est en train d'apporter la preuve que cette formule peut réussir là où beaucoup de contrats-plans ont échoué. La nouvelle équipe mise à la tête de cette compagnie a réussi à doubler les ventes d'électricité en trois ans (Encadré 2.5).

Mais, lorsque des organismes publics empêchent une entreprise privée avec laquelle le contrat de gestion a été conclu d'exercer des fonctions clés qui ont

des incidences sur la productivité et la qualité du service — comme en matière d'effectifs, de passation des marchés ou de fonds de roulement alimentés de source publique —, l'entreprise en question ne saurait être tenue pleinement responsable des résultats et, en général, l'opération se solde par un échec. C'est pour cette raison qu'un contrat de gestion conclu récemment aux Philippines pour le compte d'une centrale électrique a échoué au bout de neuf mois. Les nouveaux dirigeants et les pouvoirs publics n'étant pas parvenus à se mettre d'accord sur l'importance et sur la composition des effectifs, le contrat a été rompu, en dépit des progrès rapides observés dans l'entretien après l'arrivée de la nouvelle équipe dirigeante.

QUAND LES CONTRATS DE GESTION SONT-ILS EFFICACES? Les contrats de gestion donnent de meilleurs résultats lorsque les entreprises avec lesquelles ils sont conclus ont une grande autonomie de prise de décisions et lorsque leur rémunération est liée, du moins en partie, à leurs performances. En France, où la formule des contrats de gestion est couramment employée dans le domaine de l'approvisionnement en eau et de l'assainissement, les mécanismes desti-

nés à inciter les entreprises contractantes à accroître leur productivité sont conçus de telle manière que leur rémunération est liée à certains indicateurs comme la réduction des fuites ou l'augmentation du nombre de branchements. Dans le contrat passé pour le compte de la Société de l'électricité et des eaux de la Guinée-Bissau, il a été spécifié que la rémunération serait garantie à 75 % et que les 25 % restants dépendraient des résultats obtenus. Les contrats de gestion dans lesquels la rémunération de l'entreprise contractante varie en fonction des performances sont généralement plus efficaces que ceux qui prévoient une rémunération fixe, comme c'est le cas pour les missions traditionnelles de conseil en gestion. Les accords qui prévoient une rémunération fixe diffèrent peu des accords d'assistance technique et ils donnent rarement de bons résultats. La mise en relation des mécanismes d'incitation et des performances peut toutefois être inopérante lorsque les pouvoirs publics peuvent intervenir dans la tarification. D'une manière générale, ce type de contrat a tendance à être plus utile comme solution provisoire, en ce qu'il permet aux entreprises privées et aux organismes publics de se familiariser avec des formules de partenariat avant de s'engager dans des contrats de plus grande portée ou en attendant la mise au point du cadre réglementaire (deux aspects qui seront examinés au Chapitre 3).

Les Agences d'exécution des travaux d'intérêt public (AGETIP) mises en place depuis peu en Afrique de l'Ouest représentent une application tout à fait originale du concept de contrats de gestion. La responsabilité de la gestion des projets d'infrastructure urbaine est sous-traitée à des organismes non gouvernementaux à but non lucratif, qui, à leur tour, sous-traitent les travaux en question. Un investissement personnel et une responsabilisation accrues des responsables ont permis de mieux exécuter les projets. Depuis que l'on autorise les petites entreprises qui pratiquent des techniques à forte densité de main-d'oeuvre à participer aux marchés publics, les contrats sont mieux gérés et mieux exécutés. Au Sénégal, avec les AGETIP, le coût unitaire des projets d'infrastructure locale a diminué de 10 à 15 % (Encadré 2.6).

Sous-traiter la fourniture des services

Les entreprises publiques prestataires de services d'infrastructure pratiquent de plus en plus la sous-traitance. Cette formule permet de répondre avec souplesse et dans de bonnes conditions de coût-efficacité à la demande des usagers et permet de faire appel à des spécialistes dont le maintien en permanence dans les effectifs du secteur public reviendrait trop cher. Elle favorise également la concurrence

Encadré 2.5 Les contrats de gestion en Guinée-Bissau — une réussite?

La mise à la tête de la compagnie nationale d'électricité de la Guinée-Bissau d'une équipe de cinq personnes dans le cadre d'un contrat de gestion conclu avec des partenaires étrangers en a amélioré les performances. Auparavant, les coupures de courant étaient constantes, et la plupart des régions n'avaient d'électricité que quelques heures par jour. Une comparaison entre les statistiques de 1987 et celles de 1990 montre le changement intervenu. Mais certains faits récents montrent que les relations entre les dirigeants et les pouvoirs publics ne sont pas faciles.

Le contrat de gestion étrangère a été mis en oeuvre dans le cadre d'une initiative commune du Ministère français de la coopération, du Programme des Nations Unies pour le développement, de la Banque africaine de développement et de la Banque mondiale. Il a permis de réduire le gaspillage de l'aide étrangère. (Durant la décennie précédente, l'aide étrangère au secteur de l'électricité avait représenté plus de trois fois la valeur est mative de la compagnie en fin de période.)

Mais, au début de 1994, de graves problèmes ont commencé à se faire jour. Malgré des tarifs calculés selon des critères économiques, la compagnie s'est révélée incapable de générer suffisamment de recettes pour financer son expansion — ou même, parfois, ses opérations courantes —, ce qui a entraîné de nouveau des pénuries et

une baisse de qualité du service. Cette situation financière précaire a été causée par le gonflement des montants à recevoir, la compagnie éprouvant des difficultés à se faire payer. Les pouvoirs publics ont exigé le maintien d'un service continu dans les secteurs d'activité « critiques », même lorsque les factures impayées mettaient la compagnie dans une situation financière particulièrement difficile. Et dans le secteur privé, en dépit des efforts déployés par la compagnie d'électricité pour les empêcher, on ne comptait plus les branchements illicites.

Tableau 2.5A Performances de la compagnie nationale d'électricité de la Guinée-Bissau

Indicateur	1987	1990	1993
Puissance installée (mégawatts)	7,2	10,3	11,1
Puissance utilisable (mégawatts)	2,2	7,5	9,9
Coefficient d'utilisation (%)	32	51	42
Consommation de combustible (kilogrammes par kilowattheure)	0,300	0,254	0,275
Pertes du réseau (%)	30	26	24
Ventes d'électricité (millions de kilowattheures)	14	28	27
Revenu moyen (dollars par kilowattheure)	0,12	0,25	0,22

Encadré 2.6 Les AGETIP : un moyen d'associer le secteur privé au développement des infrastructures urbaines en Afrique

Si l'exécution des projets d'infrastructure par le secteur public donne de piètres résultats, pourquoi ne pas faire appel au secteur privé? C'est précisément ce qui se passe dans dix pays d'Afrique de l'Ouest. Les Agences d'exécution des travaux d'intérêt public (AGETIP) — organismes non gouvernementaux à but non lucratif — passent des contrats avec les pouvoirs publics pour la réalisation de projets d'infrastructure. L'AGETIP du Sénégal, dont le personnel d'encadrement compte 20 membres, s'est occupée de 330 projets dans 78 communes. Elle recrute des consultants pour la préparation des plans et des documents d'appel d'offres et pour la supervision des travaux, lance les appels d'offres, évalue les soumissions et passe les marchés, fait le point de l'état d'avancement des travaux, paie les entreprises sous contrat et réceptionne les travaux à la place de ceux pour le compte de qui ils ont été accomplis.

Pour la conception des travaux, les AGETIP utilisent une démarche intégrée qui favorise le jeu de la concurrence tout en rendant plus facile la participation des petites entreprises. Lors de la conception des projets, il est tenu compte des contraintes locales, du marché de l'emploi, du potentiel de production limité des petites entreprises, de la faible capacité des collectivités locales à identifier des projets, de la disponibilité d'architectes et d'ingénieurs-conseils, ainsi que de la justification économique et sociale des sous-projets envisagés. Les critères d'éligibilité et de sélection des projets sont énoncés avec une attention toute particulière aux méthodes à forte intensité de main-d'oeuvre. La procédure d'appels d'offres ouverts élimine les entreprises non performantes.

La sous-traitance favorise le développement des entreprises et sociétés de conseil locales en créant une demande pour leurs services. L'AGETIP du Sénégal a maintenant 980 entrepreneurs et 260 bureaux d'études locaux dans ses registres. Elle a abaissé les barrières à l'entrée et rendu la vie plus facile aux nouvelles entreprises, plus fragiles, en les payant tous les dix jours; avec les organismes publics, cela prend généralement plusieurs mois.

Grâce à l'autonomie dont ils disposent, les responsables des AGETIP peuvent opérer efficacement, avec impartialité et transparence, et leur statut juridique met les agences à l'abri des pressions politiques. Un système d'information de gestion bien au point et l'institutionnalisation de la responsabilisation de l'individu permettent aux dirigeants de l'AGETIP d'être pleinement informés sur chaque projet, chaque fournisseur, chaque bordereau de paiement et chaque facture non payée. Les comptes consolidés des projets sont vérifiés par un auditeur indépendant tous les six mois. Il y a également des audits de gestion tous les deux mois ainsi qu'un audit technique une fois par an.

Une évaluation des activités des AGETIP fait apparaître que leur emploi de méthodes qui ne laissent aucune place à la corruption leur a permis de mener à bien leurs projets à peu près toujours dans les délais, et avec des dépassements de coûts qui ne représentent que 1,2 % de la valeur du portefeuille (les dépassements de coûts pour les marchés publics sont de 15 % en moyenne par rapport aux estimations initiales). Les AGETIP parviennent régulièrement à obtenir des prix unitaires inférieurs de 5 à 40 % à ceux que l'administration obtient par la voie d'appels d'offres officiels.

entre plusieurs entreprises liées chacune par un contrat bien précis à durée limitée.

Le domaine dans lequel le recours à la sous-traitance est le plus fréquent est celui de l'entretien. Dans la plupart des pays en développement, les grosses révisions de centrales électriques, par exemple, font régulièrement l'objet de contrats de sous-traitance passés avec les fournisseurs des installations ou avec des spécialistes. La sous-traitance est aussi une formule classique pour les prestations de services liées à la conception et à la construction des grands ouvrages d'infrastructure, en raison des avantages évidents qui peuvent être retirés de connaissances et de compétences spécialisées dans les domaines de l'ingénierie et de la construction. Le prestataire établit les critères de performance à respecter pour les services confiés à la sous-traitance, évalue les offres soumises à la suite d'un appel à la concurrence, supervise l'exécution des prestations et paie le prix convenu pour les services fournis. La sous-traitance est une méthode souple qui convient pour l'exécution de bien d'autres tâches, et l'expérience des pays en développement en la matière s'enrichit. La sous-traitance est

aussi courante pour les services spécialisés de type classique — comme pour les audits, le traitement des données et le recrutement. La compagnie des chemins de fer du Pakistan a passé des contrats avec des sous-traitants pour un certain nombre d'activités comme la billetterie, le nettoyage et la restauration. Au Kenya, des entreprises privées se chargent des petites réparations et de l'entretien des locomotives pour le compte de la compagnie des chemins de fer d'Etat. Au Chili, depuis les années 70, le relevé des compteurs et la collecte des redevances dans les secteurs de l'alimentation en eau et de l'évacuation des eaux usées font l'objet de contrats de services. La société publique des eaux de Santiago a même encouragé les membres de son personnel à démissionner et à se mettre sur les rangs pour l'obtention de contrats de services.

QUELLE EST L'EFFICACITE DE LA SOUS-TRAITANCE?
L'entretien revient généralement moins cher lorsque ce sont des sous-traitants qui s'en chargent que lorsqu'elle est assurée par des salariés du secteur public (système dit des travaux en régie). Depuis que le Brésil utilise des sous-traitants, le coût de l'entre-

Le coût des routes a diminué d'environ 25 % pour des prestations de qualité équivalente. En Colombie, des micro-entreprises rurales font payer environ moitié moins cher pour leurs prestations que le prix implicite des mêmes travaux lorsqu'ils sont effectués en régie, et la qualité est meilleure dans l'ensemble. Un autre avantage de la sous-traitance est que, lorsqu'elles sont soumises à la concurrence du secteur privé, les équipes du secteur public travaillant en régie deviennent plus performantes. Une enquête effectuée auprès d'entreprises sous-traitantes a néanmoins fait ressortir que la mobilisation de capitaux et l'acquisition d'équipements spécialisés ne se justifient à leurs yeux que pour des contrats d'entretien de durée relativement longue et de plus grande portée. Au Chili, où l'entretien des routes est assuré à près de 80 % par des sous-traitants, on en vient maintenant à des contrats plus longs portant sur la totalité des opérations d'entretien.

Choisir le type de contrat approprié

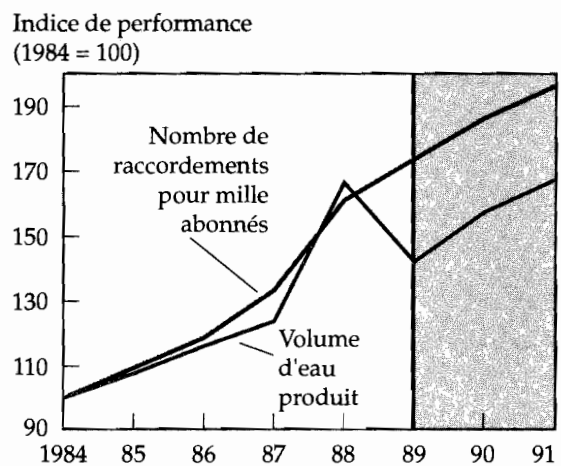
Entre les trois types de contrat en présence — contrat-plan, contrat de gestion et contrat de sous-traitance —, celui qui convient le mieux dépend du genre d'activité dont il s'agit et des raisons précises de la piètre qualité des services fournis. Dans la mesure où les performances des entreprises publiques dépendent des actions menées à trois niveaux — celui de l'Etat, celui des responsables et celui du personnel —, le meilleur contrat est celui qui parvient le mieux à modifier le système des incitations en direction de celle de ces trois catégories d'exécutants dont l'action est la moins performante.

Lorsque le problème se situe au niveau de l'Etat, le système des contrats-plans sera peut-être la meilleure formule, car elle suppose des engagements réciproques. Ainsi, le contrat-plan conclu en 1989 avec la compagnie des eaux du Togo illustre la manière dont les responsables d'entreprise peuvent se servir de ce type d'accord pour forcer le gouvernement à accepter des hausses de tarifs devenues nécessaires. Le contrat-plan était venu en complément de la décision de commercialisation prise en 1984. Les dirigeants de la compagnie voulaient un contrat-plan explicite afin que le gouvernement s'engage à relever les tarifs. Même si l'adoption de modes de fonctionnement conformes aux principes de gestion commerciale a permis d'obtenir de meilleurs résultats pour les objectifs non commerciaux — avec une augmentation de 73,5 % du nombre de branchements en cinq ans seulement —, la situation financière ne s'est guère améliorée parce que le gouvernement n'a pas autorisé les hausses de tarifs nécessaires. En 1989, le taux de couverture des coûts avait diminué de 7 % par rapport à 1984 (Figure 2.1). Le contrat-plan était nécessaire pour que le gouvernement et la compagnie puissent s'entendre sur les mesures à prendre pour parvenir à l'autonomie financière. Au bout d'un an, le taux de

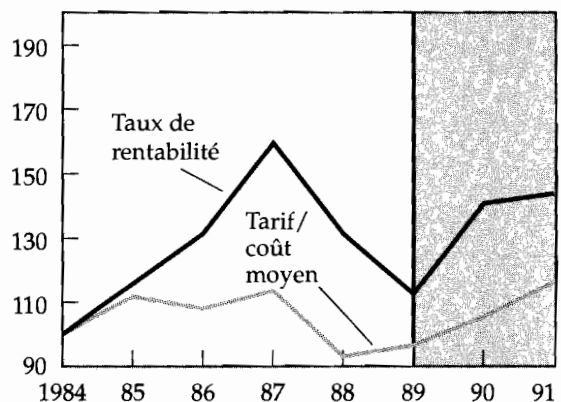
couverture des coûts avait atteint un niveau supérieur de 16 % à celui de 1984. Mais, si le problème vient du manque de fermeté du gouvernement, aucun remède, si ce n'est la privatisation, n'a de chance d'être très efficace.

Lorsque le problème est un problème de direction, le choix du contrat dépend de la question de savoir si ce sont les aptitudes ou les mécanismes d'incitation qui sont en cause. Conclure un contrat-plan avec les

Figure 2.1 L'adoption d'une gestion commerciale en 1984 a permis à la société des eaux du Togo d'accroître le nombre de ses abonnés ainsi que sa production...



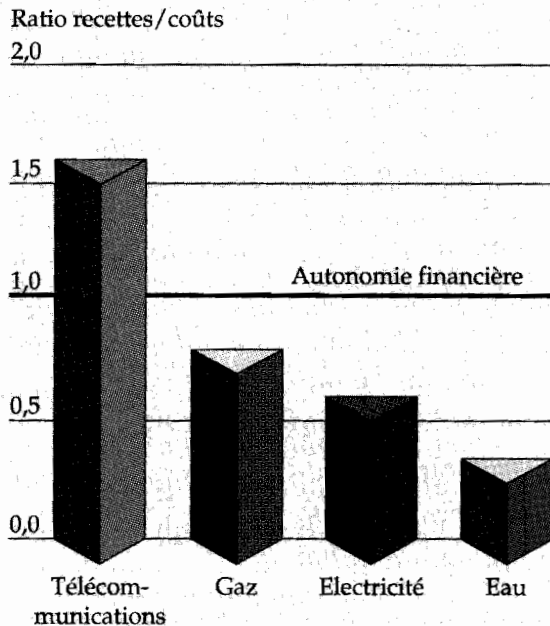
... mais il a fallu un contrat-plan en 1989 pour améliorer les résultats financiers



- Période de gestion commerciale (1984-89)
- Période de contrat-plan (1989-91)

Source : Données de la Banque mondiale.

Figure 2.2 Le recouvrement des coûts est rarement total en infrastructure



Source : Télécommunications, UIT, 1994; gaz, données de la Banque mondiale; électricité, Besant-Jones, 1993; eau, Bhatia et Falkenmark, 1993.

dirigeants d'une entreprise publique, c'est les supposer suffisamment compétents. Donc, dans le cas d'un organisme public à direction faible, les contrats de gestion à base de performance, comme en Guinée-Bissau, donnent de meilleurs résultats à court terme. Pour le long terme, il est possible d'inclure des objectifs de formation aussi bien dans les contrats-plans que dans les contrats de gestion.

Si le problème que pose la direction est un problème d'incitation, il faut que les contrats-plans précisent clairement que sa rémunération — pécuniaire et non pécuniaire — dépendra de ses résultats. Cette approche s'est révélée efficace en Corée, où le président d'une compagnie passée en un an seulement, grâce à ses résultats, de la dernière place (la 24e) à la première au classement des entreprises publiques a été nommé vice-ministre. La passation de contrats de gestion et de services a en outre le mérite de signaler aux fonctionnaires et aux dirigeants des entreprises publiques que, s'ils ne donnent pas satisfaction, on pourra toujours faire appel au secteur privé. Mais, pour être efficace, la menace d'un recours au secteur privé doit être crédible. Au Botswana, après avoir longtemps été assurée par des expatriés, la direction de la compagnie des eaux a été confiée à un Botswanais; le gouvernement a cependant précisé qu'il

n'hésiterait pas à faire de nouveau appel à des expatriés si les résultats sont moins bons.

Si le problème est dû aux piètres performances des fonctionnaires, il faut que les mécanismes d'incitation visent plus loin que les dirigeants. Gouvernements et dirigeants peuvent s'entendre pour insérer dans un contrat-plan une clause stipulant clairement que les salaires des employés, de même que les avantages non pécuniaires dont ils peuvent bénéficier, dépendront du travail qu'ils auront fourni. Cela dit, si les employés sont protégés par le statut de la fonction publique, ni les contrats-plans ni les contrats de gestion ne pourront suffire. Mieux vaut recourir systématiquement à la formule des contrats de services, comme l'a fait le Chili pour améliorer l'entretien de son réseau routier. De cette manière, on a la certitude que le travail sera fait et on dispose d'une solution de rechange à la formule des travaux en régie.

L'indépendance financière par les prix

Le troisième élément de réussite, quand on veut que la fourniture des services d'infrastructure se fasse sur une base commerciale, est l'établissement de sources de revenus stables de nature à donner aux prestataires une plus grande autonomie financière. D'avoir à compter sur des recettes directement liées aux services fournis aura généralement pour effet d'accroître la productivité des prestataires et, souvent aussi, les usagers eux-mêmes y trouveront leur compte. Les transferts budgétaires devenus moins nombreux, l'Etat a moins d'occasions d'intervenir, ce qui est capital pour l'autonomie de gestion. Dans le cas des services publics, le fait de recevoir moins de subventions incite davantage leurs dirigeants à s'employer à réduire les coûts et à satisfaire les usagers, dont les paiements doivent couvrir le coût du service. Dans le cas des organismes de travaux publics, le financement devra se faire principalement à coups de transferts budgétaires. Il est de l'intérêt de leurs dirigeants, tout comme de leurs clients, que ces ressources soient prévisibles et stables. Une plus grande transparence des opérations donnera plus d'autonomie financière aux équipes dirigeantes.

Des tarifs pour les services publics

Dans les pays en développement, le seul service public à avoir un volume de recettes brutes généralement suffisant pour couvrir ses dépenses est celui des télécommunications (Figure 2.2). Pourtant, le prix du service local est souvent inférieur à ce qu'il devrait être, les pertes étant compensées par le prix des communications interurbaines et internationales, nettement supérieur aux coûts. Cette différence entre les tarifs pratiqués et les coûts correspond en quelque sorte à une taxe prélevée sur les usagers. Dans tous les autres secteurs, l'écart entre les recettes et les coûts signifie implicitement que le gouvernement subven-

tionne les consommateurs. Cette subvention va de 20 % pour le gaz à 70 % pour l'eau. La faiblesse des ratios de recouvrement des coûts montre à quel point les entreprises publiques ne couvrent qu'une petite partie de leurs dépenses, subissant de ce fait des pertes financières que l'Etat, par ses transferts, vient éponger. En Amérique latine, les pertes financières des services publics des eaux représentent chaque année au moins 15 % des investissements nécessaires pour pouvoir, d'ici la fin de ce siècle, assurer une alimentation suffisante de l'ensemble de la population en eau.

Le meilleur moyen de resserrer l'écart entre les recettes et les dépenses est de réduire les coûts et d'accroître la productivité; cet enseignement est peut-être le plus important de tous ceux que la Banque a pu retirer de son expérience dans le domaine de l'infrastructure. Dans un tiers environ des projets d'infrastructure qu'elle soutient, les coûts imputables à une mauvaise gestion de la dette sont excessifs. Les problèmes de mauvais entretien, entraînant fuites d'eau

et déperditions d'énergie, sont encore plus fréquents et plus coûteux. Au Costa Rica, la compagnie nationale des eaux a estimé que son manque à gagner sur une année équivalait à 24 % de ses investissements prévus pour les cinq prochaines années. A Mexico, à la fin des années 80, la négligence de l'entretien et les retards mis à aligner les tarifs sur les augmentations de coûts dans le secteur de l'eau ont obligé le gouvernement fédéral à verser une subvention annuelle d'un montant qui représentait environ 0,6 % du PIB.

Une fois les coûts maîtrisés, l'application de principes de tarification solides peut aider à parvenir à l'autonomie financière et à réduire les distorsions dans l'allocation des ressources — ce dont attestent les succès obtenus dans des pays aussi différents que le Botswana, le Chili, la Corée et Singapour (Encadré 2.7). La stratégie de tarification des services d'infrastructure dans ces pays vise à assurer la couverture des coûts dans une proportion suffisante pour que l'indépendance financière des services publics soit assurée. Cette stratégie vise à recouvrer les trois

Encadré 2.7 Concevoir un système de tarification permettant d'accéder à l'autonomie financière tout en poursuivant de multiples objectifs

Le principe général applicable à une tarification des services publics qui assure la couverture des coûts sans fausser l'allocation des ressources est que le prix doit être égal à ce que coûte, à court terme, la production, dans des conditions d'efficacité, d'une unité supplémentaire (par exemple, d'un litre d'eau ou d'un mètre cube de gaz en plus), à capacité productive constante; en d'autres termes, le prix et le coût marginal à court terme doivent s'égaliser. Mais dans les télécommunications, comme dans les domaines de l'électricité et de l'eau, de gros investissements périodiques sont nécessaires. Dans ces cas précis, les coûts moyens diminuent à mesure que la production augmente, et le prix d'efficacité est inférieur au coût moyen. L'application de ce prix provoquerait un déficit, et donc une perte d'autonomie financière. Mais, même en l'absence de ces économies d'échelle, l'autonomie financière des entreprises publiques est en péril lorsqu'elles sont tenues de répondre à des préoccupations d'ordre social (Chapitre 4).

Pour éviter les déficits d'exploitation et minimiser les arbitrages imposés par la nécessité de satisfaire simultanément aux objectifs d'équité, d'efficacité et d'équilibre financier, on peut procéder à des ajustements dans la formule générale de détermination des prix. Habituellement, lorsque l'autonomie financière s'impose, le tarif public doit être révisé de manière à couvrir le coût, majoré, de la fourniture du service, ce qui aboutit souvent à une tarification en plusieurs parties, avec possibilité de subventions croisées. Les systèmes tarifaires à tranches progressives et les systèmes de tarification différenciée selon l'heure d'utilisation sont deux options couramment employées afin de minimiser les distorsions (d'efficacité et d'équité) que l'accession à l'autonomie financière peut engendrer.

Avec un système tarifaire à tranches progressives, le prix des services consommés (eau et électricité habituellement) est peu élevé jusqu'à un certain niveau (première tranche), puis il augmente progressivement dans les tranches suivantes. Le nombre de tranches peut varier entre trois et dix. La structure la plus efficace est la plus simple, notamment lorsque les moyens de suivi et les moyens administratifs sont limités.

Dans les systèmes de tarification différenciée selon l'heure d'utilisation, le prix des services est majoré pendant les périodes de forte demande. On incite ainsi les usagers à consommer de préférence pendant les heures creuses, ce qui présente l'avantage supplémentaire d'accroître globalement l'utilisation des installations — et, souvent aussi, les bénéfices. Ce type de tarification est utilisé dans les chemins de fer et les transports urbains, mais plus encore dans des services publics comme l'électricité, l'eau et les télécommunications. Il représente une solution pratique pour les réseaux de services d'infrastructure dont les produits ne peuvent pas être stockés à bon marché et dont l'utilisation peut être divisée par tranches horaires en multiples produits. Les tarifs varient souvent en fonction de l'heure d'utilisation pour l'électricité et les télécommunications et de la saison pour le gaz naturel (compte tenu des variations saisonnières de la demande de chauffage) et pour l'eau (compte tenu de la fluctuation de l'offre, notamment en saison sèche).

Il existe d'autres façons de différencier les tarifs. Par exemple, lorsque les coûts ne sont pas les mêmes d'une région à l'autre, les prix devraient refléter ces différences. A Nairobi (Kenya), le coût de l'alimentation en eau était, en 1975, plus élevé de près d'un tiers (32 %) dans les quartiers situés en hauteur. Les prix devraient varier en fonction de ces différences.

principaux éléments constitutifs des coûts dans la plupart des services publics d'infrastructure : frais de raccordement, coûts d'utilisation et coûts de puissance de pointe.

Les frais de raccordement aux réseaux de distribution et de collecte, ainsi que ceux de maintien de ces branchements, sont généralement récupérés sous forme d'une redevance forfaitaire périodique, souvent couplée aux redevances d'utilisation. Les coûts d'utilisation sont plus faciles à récupérer lorsqu'il existe des compteurs permettant de mesurer les quantités consommées, et que le prix à payer est fonction de la consommation réelle. Ce système de tarification réduit les gaspillages et incite à une consommation plus raisonnée. A Bogor, en Indonésie, après la hausse des tarifs décidée dans le but de couvrir les coûts, la consommation d'eau a baissé de 30 % en moins d'un an, sans effet tangible sur la santé ni sur l'économie. Là où il n'y a pas de compteurs, la règle est d'évaluer la consommation. En Colombie et en Thaïlande, les tarifs augmentent avec le diamètre des canalisations. En Inde, ils varient suivant la valeur de la propriété raccordée. De telles solutions ne sont pas parfaites et nécessitent des contrôles fréquents, mais elles représentent souvent la meilleure option. L'installation de compteurs dépend de la place qui est accordée au recouvrement des coûts dans l'ordre des priorités. Lorsqu'en 1988, la compagnie publique des eaux du Ghana a cessé d'être subventionnée, le taux d'utilisation des compteurs, qui n'atteignait pas 30 %, est passé à 53 % en 1993 et, de moins de 50 % des montants facturés, le taux de recouvrement des recettes est passé à 91 %.

L'une des différences entre les entreprises qui obtiennent de bons résultats du point de vue de la couverture des coûts et celles qui en obtiennent de moins bons tient à ce que les premières réussissent à financer les coûts liés au maintien d'une puissance suffisante pour leur permettre de faire face à la demande en périodes de pointe; pour ce faire, elles font payer une redevance calculée en fonction de la demande potentielle ou de la consommation réelle durant ces périodes de pointe. Cette méthode aide à éviter les pannes de courant et les coupures d'eau. En d'autres termes, les entreprises qui obtiennent de bons résultats évaluent la demande de façon beaucoup plus prudente. En Colombie, en Corée et en Inde, seules les grosses entreprises commerciales et industrielles doivent acquitter la redevance pour maintien d'une puissance suffisante en périodes de pointe car, en général, ce sont elles les plus grosses consommatrices dans ces moments-là.

L'indépendance financière, qui permet aux dirigeants d'entreprises publiques d'évaluer, par le système des prix, ce que l'utilisateur est disposé à payer, est tout aussi importante que les incitations à atteindre les objectifs négociés avec l'Etat. L'application du mécanisme des prix va dans l'intérêt des usagers parce que cela permet d'orienter les prestations dans

un sens correspondant à leurs préférences, et non pas à celles de l'administration. L'utilisateur est disposé à payer et a les moyens de le faire plus souvent qu'on ne veut bien le croire (Chapitre 4).

Si tant de services publics ne couvrent pas leurs dépenses, c'est parce que des raisons politiques s'y opposent. Des tarifs bas sont très appréciés par ceux qui reçoivent un service même quand ils seraient disposés à payer davantage. Au Bangladesh, en Indonésie, au Pakistan et aux Philippines, le produit des redevances d'irrigation est inférieur de 20 à 90 % aux coûts de fonctionnement et d'entretien. Un tel écart montre combien les lobbies agricoles sont puissants et combien ils savent amener le pouvoir politique à leur accord de fortes subventions. De plus, assurés qu'ils sont d'obtenir des subventions, les dirigeants d'entreprises publiques ne voient guère pourquoi ils chercheraient à donner plus d'efficacité à leur action ou à mieux répondre aux attentes des usagers. Sans soutien politique, les indispensables changements d'ordre organisationnel — lier, par exemple, les avantages auxquels peuvent prétendre les équipes dirigeantes aux résultats financiers du service ou de l'administration en question — ne suffiront pas.

LE RECOUVREMENT DES COUTS ET LES PAUVRES. De nombreux gouvernements craignent qu'une politique de recouvrement intégral des coûts soit préjudiciable aux pauvres, alors qu'un relèvement des tarifs suffisant pour couvrir les coûts de prestation des services peut en réalité les aider. Les pauvres paient souvent plus cher pour leur eau et leur éclairage qu'ils se procurent auprès de sources privées, parce qu'ils ne sont pas raccordés aux réseaux publics dont les coûts unitaires sont moins élevés, et parce qu'ils ne bénéficient pas ainsi des subventions qui vont aux usagers du service public — lesquels font généralement partie des classes aisées. L'extension des possibilités d'accès profite aux pauvres car cela leur permet d'obtenir de l'eau et de l'électricité auprès de sources moins coûteuses. (Les cas où des subventions sont nécessaires sont examinés au Chapitre 4.)

Une démonstration éclatante en a été faite dans un domaine à juste titre particulièrement préoccupant pour les pauvres, celui de l'eau. Les habitants de la ville brésilienne de Grande Vitoria, dans l'Etat d'Espirito Santo, étaient prêts à payer, en 1993, quatre fois ce qu'aurait coûté le raccordement au réseau de distribution d'eau, et 2,3 fois le coût de l'évacuation et du traitement des eaux usées. Sans traitement avant évacuation, la disposition à payer ne représentait plus que 1,4 fois le coût, parce que les eaux usées non traitées posent des problèmes d'hygiène et réduisent la valeur récréative (principalement les possibilités de pêche) des eaux dans lesquelles elles se déversent.

Si les dispositions à payer pour l'eau est grande, il y a à cela de bonnes raisons. Un accès plus facile à l'eau permet aux pauvres de consacrer à des activités rémunératrices le temps libéré qu'ils passaient aupa-

ravant à se procurer de l'eau. Dans les zones rurales du Pakistan, les femmes qui ont un meilleur accès à l'eau passent près d'une fois et demie de moins d'heures par jour à s'approvisionner en eau que les autres. Ce gain de temps apparaît dans la valeur que les usagers attachent aux services. En Haïti, la disposition à payer pour un branchement individuel augmente d'au moins 40 % lorsque l'actuelle source d'approvisionnement est au moins à un kilomètre.

La volonté de payer des pauvres n'est pas purement théorique : dans la pratique, ils paient. Entre le milieu des années 70 et le début des années 80, le prix de l'eau que les habitants de 17 villes interrogés payaient à un marchand privé était en moyenne 25 fois plus élevé que celui que faisait payer le service public de distribution. A Nouakchott, en Mauritanie, et à Port-au-Prince, en Haïti, le prix payé aux marchands d'eau pouvait représenter jusqu'à cent fois celui du réseau. Une extension de ce réseau aux pauvres signifierait donc que ceux-ci paieraient beaucoup moins pour leur eau que ce qu'ils sont actuellement capables de payer, et qu'ils paient effectivement, à des marchands.

Travaux d'intérêt collectif et autonomie financière

Rendre les organismes chargés de l'exécution des travaux d'intérêt collectif financièrement autonomes ne veut pas dire que, pour couvrir ses dépenses de fonctionnement, l'organisme en question doit tirer directement ses recettes de ce qu'il fait payer à l'utilisateur. Quand il s'agit de travaux d'intérêt collectif, il est difficile, voire impossible, de mesurer l'utilisation qu'en fait chacun, et donc de la tarifier. Néanmoins, un flux de ressources clair et prévisible, alimenté à la fois par les redevances des usagers et les crédits du budget ordinaire de l'Etat, est nécessaire. En un certain sens, le problème est plus un problème de responsabilité que d'autonomie financière, l'objectif principal étant de pouvoir prévoir, et obtenir, les financements nécessaires. La clé du succès de la société nationale des routes, en Corée, a été d'en rendre le fonctionnement plus transparent (selon un processus décrit dans l'Encadré 2.4) et de faire dépendre de ses résultats les crédits qui pouvaient lui être affectés. Dans de nombreux pays en développement toutefois, les procédures budgétaires ne permettent pas d'établir un lien aussi clair entre performances et affectation de ressources, et beaucoup d'organismes de travaux publics se sont mis à essayer d'accroître leurs propres sources de revenus. La chose est plus facile pour les organismes locaux de travaux publics que pour les administrations routières, parce qu'on peut plus aisément, dans ce cas, en identifier les bénéficiaires.

INDEPENDANCE FINANCIERE DES ADMINISTRATIONS ROUTIERES. En principe, ces administrations peuvent augmenter leurs ressources en faisant payer les usagers de la route, soit directement, soit indirectement.

Les usagers paient de nombreuses taxes liées à la possession d'un véhicule — coût du permis, timbre, droits d'enregistrement et d'immatriculation et frais de contrôle technique, etc. L'utilisation d'un véhicule donne également lieu au paiement de droits et taxes, comme les taxes sur les carburants, les péages ou les frais de stationnement. Mais les sommes ainsi payées par les usagers de la route sont généralement largement inférieures aux coûts. En Zambie, en 1991, les sommes versées par les usagers de la route (essentiellement droits d'immatriculation et péages routiers) ne représentaient que 10 % du total de la facture routière, le solde provenant des recettes du budget général.

L'écart entre les sommes versées par les usagers et le montant des dépenses provient de ce que, souvent, ces sommes ne suffisent pas à amortir les coûts d'usure des routes imputables aux différentes catégories de véhicules. Au Ghana, les poids lourds consomment de quatre à cinq fois plus de carburant que les voitures, mais leur charge à l'essieu, souvent dix fois plus élevée, cause infiniment plus de dommages aux routes que les voitures. Pour prendre en compte cette différence, on pourrait prélever chaque année une taxe d'immatriculation supplémentaire calculée en fonction du poids du véhicule. Pour les semi-remorques, on a calculé que cette taxe devrait être de 2.550 dollars en Tanzanie et de 3.000 dollars en Tunisie. Mais les usagers refusent de payer aussi cher lorsque les routes sont en mauvais état.

Certains pays ont commencé à constituer des fonds routiers en y affectant le produit de certaines redevances d'utilisation (péages et taxes sur les carburants, par exemple) pour financer diverses activités comme l'entretien. Le fait de donner ainsi une affectation bien précise au produit de taxes et de redevances étroitement liées à l'utilisation des équipements aide à surmonter les réticences qu'elles suscitent. Cette pratique est courante en Amérique latine, aux Etats-Unis (pour les routes) et dans certains pays d'Asie (il existe des comptes spéciaux en Corée, au Japon et aux Philippines). Qu'une telle affectation soit souhaitable ou non dépend davantage, dans la plupart des pays en développement, de considérations pratiques plutôt que théoriques. En général, il vaut mieux l'éviter si le processus budgétaire fonctionne bien (l'Encadré 2.8 fournit un certain nombre de principes directeurs à ce sujet).

AMORTISSEMENT DES DEPENSES D'INFRASTRUCTURE LOCALE. Les collectivités locales ont obtenu de meilleurs résultats dans le recouvrement indirect des coûts — comme en Colombie, où des taxes dites de « valorisation » servent à financer les travaux d'amélioration des rues, d'alimentation en eau et autres services publics d'intérêt local. De ce fait, le coût des travaux est mis à la charge des bénéficiaires en proportion des avantages qu'ils sont censés en retirer. Pour que le système donne de bons résultats, il est

Encadré 2.8 La pratique de l'affectation peut-elle améliorer le réseau routier?

Lorsqu'ils fonctionnent bien, les mécanismes budgétaires prévoient des crédits pour le financement d'activités particulièrement rentables ou hautement prioritaires. Lorsque tel est le cas, l'affectation — qui consiste à réserver le produit d'une taxe ou d'une redevance au financement de telle activité ou dépense, comme l'entretien des routes — est à éviter car il devient alors difficile de transférer des crédits d'un poste à un autre en cours de cycle budgétaire. En période d'austérité budgétaire, la pratique de l'affectation permet de ne pas toucher aux dépenses prévues dans les secteurs protégés et de soumettre au couperet des restrictions budgétaires dans les secteurs non protégés. Dans les pays où l'assiette de l'impôt est étroite, ce genre de pratique peut entraîner la mobilisation d'une part importante des recettes fiscales.

Dans de nombreux pays, cependant, le financement des activités particulièrement rentables n'est pas systématiquement assuré par les mécanismes budgétaires. Dans le secteur des routes, des activités d'entretien d'un rendement élevé sont souvent insuffisamment financées parce que les attributions de crédits se font année par année. Il y a insuffisance de fonds en dépit du fait que la décision d'investir implique que l'on s'engage à financer les travaux d'entretien pendant plusieurs années de suite. Le calcul du taux de rentabilité de l'investissement suppose un certain nombre d'opérations de maintenance qui nécessitent une dotation budgétaire minimum chaque année. La détérioration du réseau routier dans de nombreux pays tient en grande partie au fait que l'on n'a pas donné à l'entretien des routes le degré de priorité qui lui revenait. L'affectation de ressources à l'entretien des routes peut être la garantie que les travaux nécessaires seront effectivement accomplis.

Depuis quelques années, la Banque encourage la constitution de fonds routiers dans de nombreux pays d'Afrique où, faute de financements suffisants et régulier,

l'entretien des routes n'est pas assuré de façon suivie. L'affectation de fonds se justifie pour l'entretien dans la mesure où il s'agit d'une activité hautement payante. L'une des plus rentables du secteur public. Tant que des pratiques et politiques budgétaires mal inspirées conduiront à préférer l'investissement à l'entretien, et tant que le taux de rentabilité de l'entretien restera élevé, le mécanisme de l'affectation permettra d'éviter l'insuffisance des crédits d'entretien et d'améliorer l'allocation des ressources dans l'immédiat. Mais c'est peut-être là une solution à court terme pour un problème à long terme, et la question est à revoir périodiquement.

La constitution de fonds routiers n'implique pas uniquement d'affecter des recettes au financement de l'entretien des routes. Cela implique également d'engager des réformes pour améliorer l'efficacité des administrations routières et de créer des offices des routes formés de spécialistes et de représentants des usagers pour superviser l'allocation des recettes et déterminer les priorités. Certains pays d'Afrique commencent à adopter une stratégie d'inspiration commerciale qui promet de donner aux opérations du fonds routier une orientation plus résolument économique et plus conforme aux besoins des usagers; la Tanzanie donne, à cet égard, un excellent exemple de pratiques optimales. De plus, les flux automatiques de recettes ont été conçus de manière à éviter la formation d'excédents et à décourager ainsi les dépenses extravagantes. Ces réformes supplémentaires s'imposent, car l'expérience montre que la seule existence de fonds spéciaux pour les routes ne signifie pas qu'un gouvernement en destine à l'entretien. Cela ne garantit pas non plus que l'entretien sera bien fait. La Colombie a eu un fonds routier pendant plus de 20 ans, mais elle y a mis fin en 1991 parce que, la plupart du temps, les ressources allaient à des secteurs autres que celui des routes.

important que les bénéficiaires en puissance participent à la planification et à la gestion des projets, que la planification et l'exécution des travaux soient faites avec soin, que le système de collecte des montants dus soit efficace et — dans de nombreux cas — que l'État consente d'importantes avances pour que les travaux puissent démarrer à temps. En Amérique du Nord et en Corée, l'habitude, depuis quelque temps, est de financer le développement de l'infrastructure locale par des prélèvements, taxes de lotissement, redevances d'aménagement foncier et autres mécanismes similaires destinés à recouvrer auprès des promoteurs éventuels le surcroît de dépenses dues à l'augmentation des besoins d'infrastructure urbaine créés par leurs travaux. La réussite du recours à des taxes locales pour financer des travaux d'infrastructure dépend aussi de l'infrastructure institutionnelle de la collectivité locale — notamment en matière

d'enregistrement, d'évaluation et de recouvrement. L'institution d'un impôt local nécessite compétences techniques et volonté politique.

Nécessité d'une volonté politique de réforme

Ce chapitre a été consacré à l'examen d'un élément capital pour l'efficacité des entreprises publiques prestataires de services d'infrastructure : l'adoption d'un mode de fonctionnement conforme aux principes de gestion commerciale. Ces principes risquent cependant d'être impossibles à respecter s'ils ne s'appuient pas sur une volonté politique d'améliorer les prestations du secteur public. Cette volonté politique est à la base des bons résultats enregistrés par le secteur public à Singapour, ainsi que du caractère durable des réformes engagées dans les entreprises publiques de Corée. Elle explique aussi pourquoi,

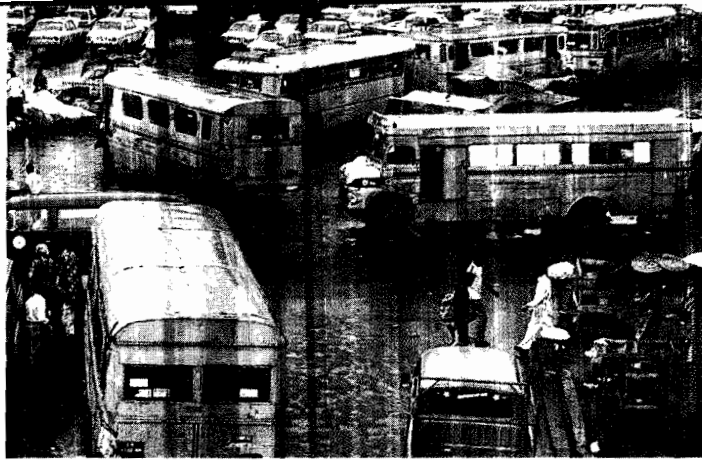
pour trouver les meilleurs candidats possibles pour diriger ses entreprises publiques, le Botswana n'a pas hésité à lancer une campagne de recrutement à l'échelle mondiale.

On a, pour générer cette volonté politique, utilisé efficacement la formule des contrats — explicites ou implicites — entre gouvernants et sociétés de gestion ou d'exploitation. Tous les pays qui ont obtenu les meilleurs résultats ont ceci en commun que les contrats qui y ont été conclus sont régis par des règles claires. Parmi les contrats qui prévoient que l'entreprise demeure propriété de l'Etat, les plus prometteurs semblent être les contrats de services, qui permettent en outre de tester la capacité du secteur privé à contribuer à la fourniture des services d'infrastruc-

ture. Ainsi, les contrats de services sont peut-être le complément le plus utile à la transformation en sociétés et ils peuvent offrir un moyen commode de faire évoluer les relations entre les secteurs public et privé. La formule des contrats-plans est celle qui a généralement donné les moins bons résultats parce qu'ils entérinent souvent des décisions arbitraires dictées par les multiples intérêts, divergents ou changeants, des pouvoirs publics.

Mais le simple fait d'adopter les règles de gestion commerciale et d'avoir la volonté politique de s'y tenir ne suffit pas à la réussite d'une entreprise commerciale. Il y manque le facteur concurrence, assorti de la réglementation appropriée. Tel est le thème du prochain chapitre.

3



Soumettre les prestations d'infrastructure aux lois du marché

Les forces du marché et la concurrence peuvent contribuer à l'amélioration de la production et de la fourniture de services d'infrastructure. C'est ce qui ressort de la réévaluation du secteur à la lumière de l'expérience, de l'évolution technologique et des nouvelles conceptions de la réglementation.

Le nouveau consensus sur ce point fait litière de l'idée ancienne selon laquelle des monopoles sont les mieux à même de fournir des services d'infrastructure. Comme le coût unitaire de ces services — par exemple, le coût d'un litre d'eau, d'un kilowattheure d'électricité ou d'une communication téléphonique locale — diminue généralement à mesure que l'échelle de la production augmente, il semblait judicieux, du point de vue économique, qu'ils soient assurés par des entités uniques. Et, comme l'intervention des forces du marché n'était pas souhaitable, l'Etat devait avoir l'exclusivité de ces services, ou bien il devait réglementer de façon stricte les monopoles privés.

Aujourd'hui, l'évolution technologique et, surtout, l'innovation en matière de réglementation rendent la concurrence possible sous diverses formes. Certes toujours importantes dans certains services d'infrastructure, les économies d'échelle ont diminué, en particulier dans les secteurs des télécommunications et de la production d'électricité. L'innovation sur le plan réglementaire a permis de dissocier les activités assurant des économies d'échelle importantes des autres activités. Cette dissociation favorise le libre jeu de la concurrence, qui peut ainsi s'exercer de diverses façons dans des activités naguère exécutées au sein d'organisations monolithiques. Même dans les cas où il est plus économique d'avoir un fournisseur unique — et que la concurrence à l'intérieur du marché n'est donc ni souhaitable, ni même possible —, la concurrence d'autres fournisseurs pour obtenir le droit de desservir ce marché peut être un facteur d'efficacité.

Le libre jeu des forces du marché ne supprime pas la nécessité de réglementer les prix et les profits dans l'intérêt des consommateurs. Néanmoins, quand les

services sont très insuffisants, comme c'est le cas dans de nombreux pays en développement, la crainte qu'un monopole privé restreigne la production pour augmenter les prix et les bénéfices est peut-être moins fondée que lorsque les réseaux sont plus développés. La réglementation doit donc stimuler l'efficacité et l'investissement, à la fois en supprimant les restrictions anachroniques au droit de fournir tel ou tel service et en assurant aux nouvelles entreprises qui s'implantent sur le marché un accès équitable au réseau.

Le passage d'un monopole public à un système plus concurrentiel doit se faire sur la base de contrats dont l'exécution soit garantie, de manière à concilier les intérêts des différentes parties aux projets que l'on veut réaliser et assurer la stabilité nécessaire à l'investissement à long terme. Il faut aussi que les règles du jeu soient détaillées, transparentes et non discriminatoires. L'expérience montre cependant que la privatisation des services et l'ouverture à la concurrence peuvent avoir lieu avant même que ces règles soient fixées dans un ensemble complet de dispositions réglementaires, bien que cela soit souhaitable à terme.

La réglementation elle-même est imparfaite, car il n'est pas toujours aisé de définir les mécanismes réglementaires appropriés, et parce que l'application efficace de règlements économiques exige une base d'informations et des moyens complexes qui sont rarement — voire jamais — disponibles. De ce fait, l'indépendance des autorités chargées de la réglementation peut être menacée. La réglementation peut aussi avoir des effets pervers et imprévus si les biens et services auxquels elle s'applique peuvent être concurrencés par des produits de substitution. Une meilleure appréciation de ces insuffisances a incité à définir des règles simples que les autorités peuvent s'engager, a priori, à faire respecter et qui produisent des effets prévisibles et homogènes. L'engagement des autres parties intéressées, en particulier les consommateurs, peut contribuer à améliorer l'efficacité du processus réglementaire.

Fragmenter les services pour y introduire la concurrence

Tous les services téléphoniques — services locaux et interurbains, radiotéléphone et transmission de données — doivent-ils être assurés par une seule entreprise, ou bien faut-il scinder en plusieurs entreprises distinctes les différentes composantes du secteur des télécommunications? La fourniture d'électricité est-elle plus efficace quand les activités de production, de transport et de distribution sont combinées au sein d'une même entité, ou bien vaut-il mieux les dissocier? Une société de chemins de fer doit-elle être une organisation monolithique, propriétaire de l'ensemble des installations et offrant différents services aux voyageurs et aux entreprises, ou bien chaque type de service doit-il être exploité séparément, éventuellement par des entreprises indépendantes?

La notion de monopole naturel est au coeur du débat. On parle de monopole naturel lorsqu'il est plus économique que le marché soit desservi par un seul prestataire plutôt que par plusieurs. C'est le cas lorsque le coût de la production et de la fourniture d'un service diminue à mesure que la production augmente — autrement dit, lorsqu'on peut réaliser des économies d'échelle. Dans le secteur de l'infrastructure, il est courant aussi qu'un même prestataire fournisse plusieurs services, dont certains sont des monopoles naturels. Toutefois, le fait de disposer d'un monopole naturel pour tel ou tel service peut procurer au prestataire un avantage dans un autre domaine potentiellement concurrentiel. C'est le cas lorsque la prestation groupée de plusieurs services par une même entreprise est moins coûteuse que leur fourniture séparée par des entreprises distinctes (on parle alors d'économies de gamme).

En isolant dans une branche donnée les activités qui font l'objet d'un monopole naturel, la fragmentation des services favorise l'arrivée de nouveaux concurrents et stimule la concurrence dans les activités qui s'y prêtent. Sans cette fragmentation, c'est l'ensemble du secteur qui risque de devenir un monopole, alors même que de nombreuses activités pourraient être soumises à la concurrence. Dans le passé, on invoquait deux arguments pour justifier le regroupement des services. Premièrement, quand les économies de gamme sont importantes, la fragmentation des services accroît les coûts de prestation. Les gains procurés par le regroupement des services, lorsqu'il s'en produit, doivent cependant être mis en balance avec les avantages induits par la tendance à réduire les coûts sous la pression de la concurrence. Deuxièmement, le subventionnement d'un service par un autre est une pratique courante dans les entreprises polyvalentes et le principal moyen de subventionner les services fournis aux clients pauvres ou dans des régions reculées. Néanmoins, la fragmentation des activités est souhaitable, car elle accroît la transparence des subventions croisées entre les différents

types d'activité; elle permet de déterminer plus précisément les subventions nécessaires pour fournir des services aux pauvres; et elle renforce la responsabilité en matière de gestion. Il est clair aujourd'hui que la tendance à la fragmentation des services d'infrastructure se développe rapidement.

Fragmentation verticale

Le secteur de l'électricité offre un exemple de l'interaction entre l'innovation réglementaire et l'innovation technologique. Aux Etats-Unis, la loi de 1978 sur la réglementation des services d'utilité publique (PURPA) a imposé aux sociétés de distribution d'électricité d'acheter l'énergie à des producteurs indépendants. Cette obligation a ouvert le secteur à des producteurs plus efficaces, notamment à ceux qui produisent de l'électricité à partir de la chaleur dissipée par les opérations industrielles (production combinée de chaleur et d'électricité). Les turbines à gaz à cycle combiné, utilisant du gaz naturel propre et nécessitant de petits investissements, se sont également multipliées, bien que de nombreuses centrales indépendantes continuent d'utiliser des technologies classiques.

La fragmentation verticale des activités, c'est-à-dire la séparation de la production, du transport et de la distribution d'électricité, a depuis lors été adoptée dans de nombreux pays en développement, où elle a permis l'entrée dans le secteur d'un grand nombre de producteurs. Il existe des producteurs indépendants dans plusieurs pays comme l'Argentine, le Chili, la Colombie, le Guatemala et les Philippines, et des centrales indépendantes sont en construction ou à l'étude en Côte d'Ivoire, en Inde, au Pakistan, dans la République démocratique populaire lao, à Sri Lanka et en Tanzanie. (Voir le Chapitre 5 sur le financement des producteurs d'électricité indépendants.) En outre, pour favoriser la concurrence dans le domaine de la distribution d'électricité, les activités de transport et de distribution ont été séparées dans plusieurs pays, le transport de l'électricité étant assuré par un organisme public, tandis que les producteurs et les distributeurs passent directement contrat pour la fourniture d'électricité. Il y a tout lieu de penser que le transport restera un monopole naturel. Et, même si le réseau de distribution conserve lui aussi un caractère monopolistique — il ne serait pas rentable d'installer plusieurs lignes alimentant un foyer ou une entreprise —, d'autres fournisseurs peuvent se disputer, et se disputent effectivement, le droit d'accéder au réseau de distribution unique.

De même, dans le secteur du gaz naturel, différentes entreprises peuvent posséder et exploiter les têtes de puits, les gazoducs et le réseau de distribution local. En Argentine, la société Gas del Estado était jusqu'à une époque récente un monopole intégré, responsable à la fois du transport et de la distribution du gaz en tant que vendeur exclusif. Aujourd'hui, ces

services sont fournis par dix entreprises différentes (deux sociétés de transport et huit de distribution), qui s'occupent également de la transformation et du stockage du gaz. En Hongrie, les autorités ont démonopolisé le secteur du gaz naturel en scindant l'OKGT — trust exploitant l'ensemble du secteur du pétrole et du gaz — en sept sociétés : six distributeurs régionaux et une société qui a le contrôle exclusif des raffineries, des installations de stockage et des conduites de transport. Le secteur du propane liquide, qui faisait auparavant partie des opérations de l'OKGT, a été privatisé séparément.

Dans le secteur des chemins de fer, un élément essentiel de beaucoup de réformes consiste à séparer la gestion des voies des opérations ferroviaires. Ainsi, en 1988, ont été créées en Suède deux sociétés de chemins de fer : la *Baverket*, qui est chargée du financement et de l'entretien de l'infrastructure ferroviaire, et la *Statens Järnvägar*, qui exploite la concession de fret et assure le transport de voyageurs sur les grandes lignes. Pour ses services ferroviaires, la *Baverket* touche une commission fixe par unité de matériel roulant et une commission variable en fonction des coûts sociaux marginaux de l'exploitation (y compris les coûts liés à la pollution et aux accidents). La dissociation des services d'infrastructure et de l'exploitation est implicite dans de nombreuses réformes du secteur ferroviaire dans les pays en développement, où l'on s'emploie à séparer certains services, comme le trafic de voyageurs et le transport de marchandises (voir, ci-après, l'analyse de la fragmentation horizontale des opérations). Pour que de telles réformes aboutissent, il faut assurer aux exploitants un accès équitable au réseau ferroviaire hors de leur juridiction.

Fragmentation horizontale des services

Le deuxième type de réforme consiste à dissocier les activités par marché — par zone géographique ou par catégorie de service. Au Japon, les chemins de fer nationaux ont été réorganisés et divisés en six sociétés régionales assurant le transport de voyageurs et une entreprise de transport de marchandises qui loue du temps de voie aux compagnies régionales. Cette restructuration a procuré d'énormes avantages : le volume du fret, qui allait en diminuant, a augmenté, alors que les coûts unitaires, jusque-là en hausse, ont accusé une baisse. Le besoin de subventions publiques s'en est donc trouvé réduit. D'autres pays suivent maintenant l'exemple du Japon. En Argentine, le monopole des Chemins de fer argentins a été remplacé par cinq concessions de fret et sept concessions de transport suburbain. Les gains d'efficacité qui en ont résulté ont entraîné la réduction sensible des subventions d'exploitation de l'Etat. En Pologne, la société nationale des chemins de fer est appelée à être scindée par région et type de service (Encadré 3.1).

Le secteur des télécommunications se prête lui aussi à ce type de réforme. Les services de radiotélé-

phone, en pleine expansion, sont généralement séparés des services téléphoniques classiques. Dans certains cas, la fragmentation horizontale ou la cession des services au profit de plusieurs opérateurs favorise la concurrence directe; dans d'autres, par exemple, lorsque le désengagement de l'Etat aboutit à la création de monopoles régionaux, elle permet de comparer plus facilement les résultats, donc d'assurer un contrôle réglementaire plus efficace.

Toutefois, dans d'autres compartiments du secteur des télécommunications, la distinction entre fragmentation verticale et fragmentation horizontale n'est pas toujours très nette. Des prestataires spécialisés vendent des services d'information sur des réseaux de communication appartenant à des exploitants de réseaux classiques, de sorte que la fragmentation verticale des services de réseau et des services d'information devient nécessaire pour permettre une concurrence loyale entre les exploitants.

Modalités pratiques de la fragmentation des services

La fragmentation des services se heurte à des obstacles à la fois techniques et économiques. Le fait de vouloir ranger des activités étroitement interdépendantes dans des catégories distinctes peut imposer des coûts de transaction élevés, car la coordination des activités, qui se faisait de façon harmonieuse au sein d'une entreprise unique, devient plus difficile et moins efficace quand plusieurs entreprises s'en mêlent. De plus, l'existence de monopoles distincts, mais reliés verticalement, appliquant tous une marge, peut entraîner une hausse des prix par rapport à ceux que pratiquerait une entreprise unique, verticalement intégrée.

Il ne faut cependant pas en déduire que les monopoles existants, qui ne manqueront pas de faire valoir qu'une telle fragmentation majorera les coûts, ne doivent pas être remis en cause. Il est tout à fait envisageable de permettre à une entreprise qui n'est pas intégrée verticalement (un producteur d'électricité, par exemple) d'entrer en concurrence avec une entreprise dont les opérations sont diversifiées — bien que cela nécessite un cadre réglementaire approprié pour assurer l'interconnexion. Dans la mesure où la concurrence est loyale, c'est le marché qui indiquera s'il est possible ou non de réaliser des économies de gamme vraiment importantes.

Mais même si la technologie permet la dissociation des activités, l'héritage historique et institutionnel impose souvent des limites. Ainsi, en Hongrie, une loi sur les télécommunications promulguée en 1992 prévoyait la séparation des services téléphoniques interurbains (et internationaux) et des services téléphoniques locaux, qui sont du ressort des autorités municipales. En vertu de cette loi, des concessions privées devaient être attribuées, par voie d'appel d'offres, pour les services locaux. Mais des difficultés pratiques ont surgi. Comme dans d'autres pays, les

Encadré 3.1 La division fait la force : fragmenter les services de chemins de fer

En raison de l'évolution des marchés d'infrastructure, de la technologie et des méthodes d'exploitation, le monopole n'est plus une nécessité absolue, même dans des secteurs aussi monolithiques que les chemins de fer.

Argentine. Après avoir, pendant des années, assuré un service médiocre, subi de lourdes pertes et reçu de fortes subventions de l'Etat, représentant jusqu'à 1 % du PIB (et 9 % du budget du secteur public), la société des chemins de fer argentins a commencé, en 1989, à transférer au secteur privé la responsabilité de l'exploitation de nombreux services.

Ce transfert s'est fait sur la base de concessions; la plupart des lignes et des services déficitaires ont été abandonnés, et les actifs en surnombre de la société ont été vendus. Ainsi, cinq concessions ont été créées pour le transport de marchandises, sept pour le transport suburbain (y compris le métro de Buenos Aires), et le reste du transport interurbain de voyageurs a été placé sous la responsabilité des autorités provinciales. A Buenos Aires même, la société créée pour reprendre les opérations suburbaines s'est employée d'abord à transférer aux nouveaux concessionnaires les lignes correspondantes, puis à réglementer et coordonner toutes les activités de transport dans la région. Un autre organisme a été mis en place pour l'administration du réseau métropolitain.

Pendant leurs deux premières années d'existence, les nouvelles sociétés de chemins de fer ont assuré à peu près le même trafic qu'auparavant (inversant ainsi la tendance à la baisse), avec 30 % seulement du personnel. Le tarif du fret diminue, le service s'améliore, et le montant des subventions publiques annuelles a été ramené de 800 à 150 millions de dollars. Certaines franchises devront

être réaménagées à mesure que la demande de service évolue et les engagements pris aux termes des contrats ne pourront pas tous être honorés, car certaines des conditions auxquelles était subordonnée l'attribution des franchises risquent d'être impossibles à satisfaire.

Pologne. La société des chemins de fer polonais (PKP) est en train de restructurer son réseau ferroviaire monolithique par filière : fret commercial (essentiellement charbon) et trafic de voyageurs interurbain, international, local et suburbain. A terme, elle devrait créer un département de l'infrastructure qui gérerait des filières institutionnellement séparées et percevrait de chacune une redevance non discriminatoire en contrepartie de l'usage des voies (conformément aux directives de l'Union européenne). Les transports suburbains seront confiés à des organismes locaux ou exploités dans le cadre de « contrats » prévoyant la fourniture de services publics non rentables moyennant le versement d'une rémunération adéquate, qui seront passés avec l'administration nationale ou les collectivités locales. PKP transférera ses charges (principalement du personnel en surnombre) et ses actifs non ferroviaires (principalement des immeubles urbains) à un nouvel organisme. La compagnie s'efforcera aussi de céder au secteur privé ses activités non ferroviaires.

Cette réorganisation se traduira par la dissociation des services commerciaux (non réglementés et non subventionnés) et des services publics, comme les transports urbains et suburbains, les lignes rurales et certaines lignes d'importance stratégique. Ces derniers seront planifiés et financés par les pouvoirs publics dans la proportion voulue.

tarifs locaux sont très bas, de sorte que peu d'investisseurs s'intéressent à ce compartiment du réseau. Et, dans le cas du service interurbain, les investisseurs risquaient d'avoir à négocier avec chaque groupe de responsables locaux les conditions d'interconnexion avec le réseau local. Aux termes d'un compromis, une franchise unique a été attribuée pour la fourniture de tous les services interurbains et la desserte de 60 % du réseau local, les 40 % restants étant ouverts à la concurrence entre les entreprises ayant une solide assise financière et des plans d'exploitation viables.

Les options du marché

Une fois que les secteurs sont fragmentés, la concurrence peut être un moyen de renforcer l'efficacité et de générer de nouveaux investissements. Dans le cas des services d'infrastructure, le laisser-faire et le monopole d'Etat ne sont pas les seuls choix possibles. Quatre formules intermédiaires de recours au marché sont possibles, et souvent conseillées. Trois d'entre elles favorisent la concurrence. La quatrième, celle de

monopole privé, crée les conditions d'une plus grande transparence par la pratique d'une discipline budgétaire plus stricte et l'assujettissement à une réglementation plus rigoureuse que dans le cas d'un monopole public.

- *Concurrence de produits substituables.* La menace de perdre des clients au profit de fournisseurs de produits de substitution est un facteur de motivation et de discipline.

- *Concurrence sur le marché.* De multiples prestataires se font directement concurrence, et l'Etat veille, par son pouvoir réglementaire, à ce que cette concurrence s'exerce loyalement.

- *Concurrence pour le marché.* L'Etat crée des conditions concurrentielles par l'octroi de contrats de location ou de concessions, et les entreprises se disputent non pas des clients, mais le droit d'approvisionner l'ensemble du marché.

- *Privatisation des monopoles.* La privatisation des monopoles, là où ils subsistent, entraîne généralement des gains d'efficacité. L'adoption de nouvelles dispositions réglementaires récompensent les bons

résultats (comme le plafonnement des prix et d'autres mesures d'incitation examinées plus loin) crée les conditions favorables à un accroissement soutenu de la productivité.

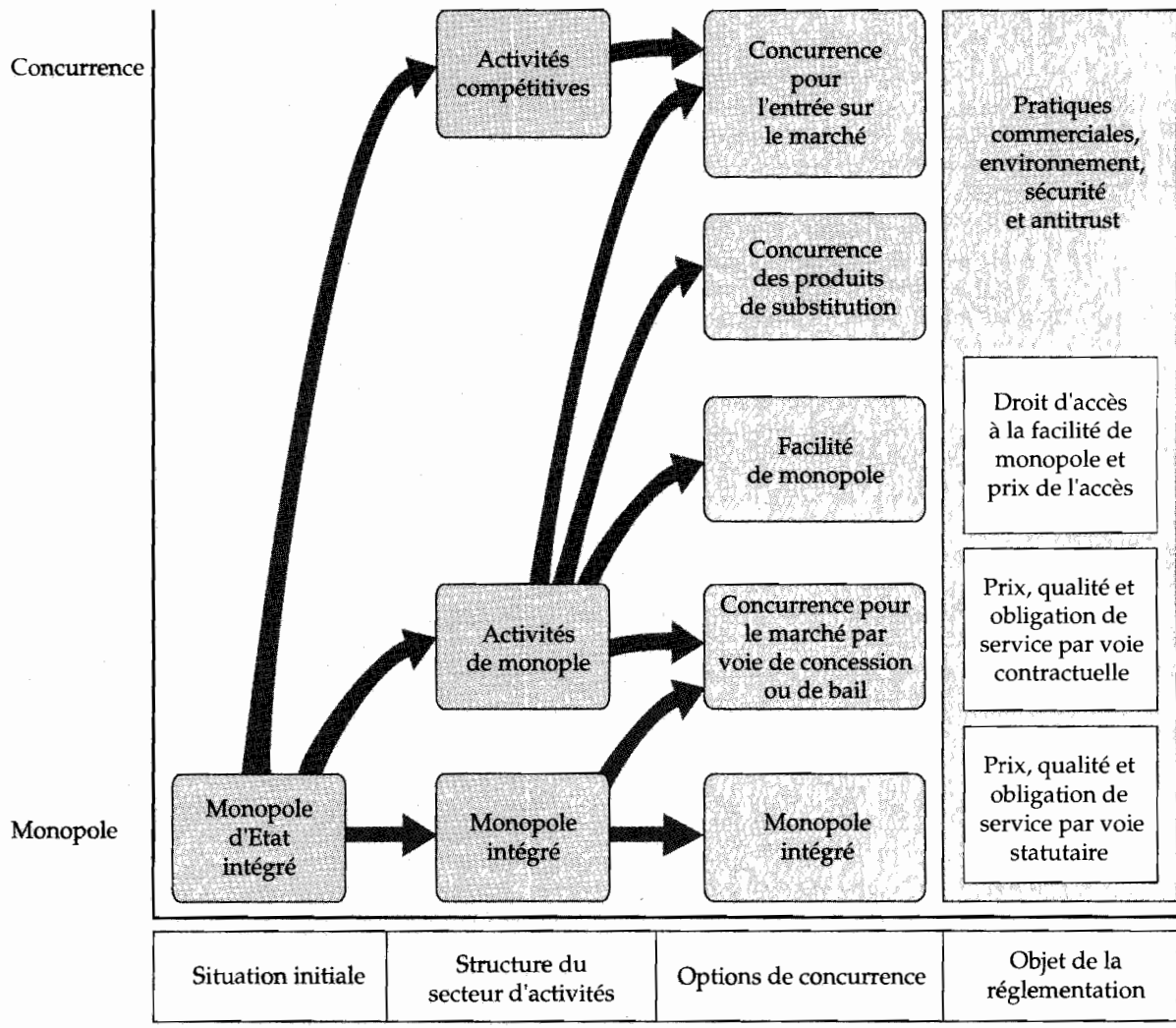
La réorientation d'une entreprise vers le marché peut faire intervenir l'un au moins de ces mécanismes (Figure 3.1). La concurrence pour le marché correspond à l'Option B du Chapitre 1 (propriété publique et exploitation privée); les trois autres formules sont des variantes de l'Option C (propriété et exploitation privées).

Concurrence de produits substituables

Dans les débats sur les monopoles naturels dans le domaine de l'infrastructure, la concurrence de produits substituables est souvent négligée, ce qui peut avoir des conséquences fâcheuses. L'énergie et les transports de surface sont les deux principaux secteurs où cette concurrence exerce une pression sur le fournisseur monopoliste.

Un fournisseur de gaz naturel peut détenir un monopole, mais, comme le gaz peut être remplacé par

Figure 3.1 La fragmentation des activités crée davantage d'options pour la concurrence et l'intervention du secteur privé



→ Fragmentation
 → Pas de fragmentation

le pétrole ou le charbon pour produire de l'électricité, les pressions concurrentielles exercées par les producteurs de pétrole et de charbon peuvent discipliner les fournisseurs de gaz naturel. En Allemagne, ces pressions sont jugées suffisamment fortes pour justifier la déréglementation de l'industrie du gaz naturel, bien que certains aspects de l'approvisionnement en gaz permettent d'importantes économies d'échelle.

Là où les chemins de fer sont exploités de façon monopolistique, les expéditeurs ont souvent le choix entre le transport par rail, par route et par voie navigable. Aux Etats-Unis, la loi de 1887 sur le commerce inter-Etats réglementait les transports ferroviaires. Mais, pour que l'application de cette loi n'affaiblisse pas la rentabilité des chemins de fer, il a bientôt fallu réglementer les services de camionnage par ailleurs compétitifs, ce qui a freiné leur croissance. La déréglementation des transports ferroviaires et routiers dans les années 70 et 80 a entraîné une augmentation rapide de la productivité.

L'expérience de Hong Kong en matière de transport urbain illustre elle aussi les conséquences de la réglementation des services quand il existe des services de remplacement. Lorsque le réseau de métro public a été mis en service, les autobus sont devenus moins rentables, et le taux de rentabilité que la réglementation avait garanti jusque-là aux compagnies d'autobus a cessé d'être suffisant. Pour tenter d'y remédier, les prix ont été majorés, ce qui a entraîné la désaffection des passagers au profit du taxi et de la voiture individuelle, d'où une pénurie de taxis et des embouteillages constants.

Par conséquent, lorsqu'il existe des services de remplacement, la réglementation peut avoir des effets particulièrement pervers. Pour consolider la rentabilité du secteur réglementé, les autorités sont amenées à étendre le champ de la réglementation à des secteurs comportant peu d'éléments de monopole naturel. Il est nettement préférable, dans ces conditions, de laisser la concurrence discipliner la conduite du monopoleur présumé.

Concurrence sur les marchés d'infrastructure

Bien qu'il y ait rarement une multiplicité de fournisseurs sur les marchés d'infrastructure, la concurrence entre quelques-uns seulement peut faire baisser les coûts et les prix. D'après la théorie des marchés disputables, même lorsque les économies d'échelle et de gamme militent en faveur d'un prestataire unique, l'existence de concurrents potentiels limite les risques d'abus du monopoleur. Jusqu'à preuve du contraire, les nouveaux compétiteurs devraient donc tous avoir le droit de fournir des services, le nombre d'entreprises pouvant fonctionner rentablement étant déterminé par le marché lui-même. La concurrence potentielle est un facteur particulièrement efficace lorsque l'entrée dans le secteur n'entraîne pas de coûts irréversibles importants, c'est-à-dire lorsque les nouveaux venus peuvent récupérer leur mise en vendant

leurs actifs s'ils décident de se retirer du marché. L'évolution technologique et l'assouplissement des contraintes réglementaires assurent une plus grande liberté d'entrée et de sortie.

Dans l'ensemble, l'expérience de la concurrence directe dans le secteur de l'infrastructure est relativement récente, mais les résultats observés en confirment les bienfaits. La preuve systématique des gains d'efficacité liés à l'intensification de la concurrence vient principalement des Etats-Unis, où, après des années de contrôle, d'importantes mesures de déréglementation ont été prises au cours des deux dernières décennies. Dans pratiquement tous les secteurs, la concurrence accrue a entraîné la baisse des prix ou l'amélioration des services aux consommateurs, tandis que les gains d'efficacité et l'application de nouvelles technologies ou de nouvelles pratiques commerciales ont assuré une rentabilité soutenue (Encadré 3.2).

Dans le secteur de l'infrastructure, la concurrence s'est intensifiée au cours des dix dernières années, à la faveur notamment de la fragmentation des activités. Les possibilités et les conditions d'une concurrence efficace sont illustrées ci-après dans le cas des transports urbains, des télécommunications et de l'électricité.

SERVICES D'AUTOBUS URBAINS. La concurrence a encouragé à la fois l'innovation et la réduction des coûts dans les transports publics urbains. A Sri Lanka, par exemple, la déréglementation a permis l'exploitation rentable de véhicules de plus petites dimensions par de petits entrepreneurs, ce qui a considérablement amélioré l'offre de service. On pratique avec succès, dans plusieurs grandes villes d'Amérique latine et d'Afrique, l'attribution de franchises par adjudication, ou l'octroi, à des associations rivales d'exploitants, de franchises qui se chevauchent.

Le problème consiste à concilier la concurrence, qui favorise la réduction des coûts, et le maintien d'un certain contrôle, pour garantir la qualité du service et imposer une discipline aux exploitants. Le démembrement du capital a parfois entravé la coordination des itinéraires, entraînant aussi, dans certains cas, la congestion excessive du trafic et le manque de sécurité. Dans certains pays, des associations d'exploitants ont repris, au moins en partie, la fonction d'organisation ou de réglementation. Les enseignements qui s'en dégagent montrent que, s'il est bon de déléguer au secteur privé certains aspects de la réglementation, des dispositions doivent être prises pour éviter que le pouvoir réglementaire ne serve à restreindre l'accès de ce secteur. Il est, par ailleurs, indispensable que, parce que la concurrence y est si vive, l'Etat contrôle et réglemente la sécurité des voyageurs, l'obligation de service public et la pollution.

TELECOMMUNICATIONS. L'avènement des réseaux de radiotéléphone est un facteur compétitif particu-

Encadré 3.2 Cycles de réglementation aux Etats-Unis

Les Etats-Unis, où l'infrastructure relève depuis longtemps du secteur privé, fournissent un exemple de l'évolution des objectifs de la réglementation et de son application, ainsi que des cycles qui en résultent s'agissant de l'action des autorités. A la fin du XIXe siècle et pendant une bonne partie de la première moitié du XXe siècle, la concurrence s'exerçait largement, en particulier dans le secteur de l'électricité et des télécommunications.

L'un des premiers efforts de réglementation économique — la loi de 1887 sur le commerce entre Etats — visait à limiter la puissance monopolistique dans le secteur des chemins de fer. Le champ de la réglementation a ensuite été progressivement étendu, surtout pendant la Grande dépression des années 30, pour englober pratiquement tous les secteurs d'infrastructure et d'autres domaines d'intérêt général (par exemple, en instaurant des obligations de service public et des règles de divulgation de l'information).

La fourniture de services d'infrastructure a ainsi été fondée sur un pacte social particulier. En général, le prestataire jouissait de droits exclusifs sur certains marchés, moyennant quoi la puissance publique s'engageait à veiller à ce qu'il s'acquitte de ses obligations de service à un prix « juste et raisonnable ». Au début des années 70, les pressions inflationnistes ont amené les autorités à intervenir plus largement encore dans les opérations des prestataires de services. La réglementation en matière de santé, de sécurité et de protection de l'environnement a également gagné du terrain à cette époque.

A la fin des années 70 et au cours des années 80, le mécontentement que les effets de la réglementation suscitaient dans le public a amené à libéraliser de nombreux secteurs. D'après une estimation, la production des entre-

prises totalement réglementées, qui représentait 17 % du produit national brut (PNB) des Etats-Unis en 1977, était tombée à 6,6 % en 1988, par suite de la déréglementation de segments importants des secteurs des transports, des télécommunications, de l'énergie et des finances. Jouissant d'une plus grande marge de manoeuvre et sous l'effet de la concurrence, les prestataires de services ont adopté de nouvelles pratiques commerciales, technologiques et organisationnelles. L'exemple des Etats-Unis montre les avantages économiques substantiels procurés par la déréglementation, comme l'indique le Tableau 3.2A.

Tableau 3.2A Gains estimatifs résultant de la concurrence générée par la déréglementation des secteurs d'infrastructure aux Etats-Unis

Secteur	Degré de déréglementation	Gains annuels estimatifs résultant de la déréglementation (en milliards de dollars de 1990)
Transport aérien	Totale	13,7-19,7
Transport routier	Importante	10,6
Chemins de fer	Partielle	10,4-12,9
Télécommunications	Importante	0,7-1,6
Gaz naturel	Partielle	Gains substantiels pour l'utilisateur

Note : Les gains résultant de la concurrence englobent les gains nets des producteurs (profits), des usagers (prix et qualité des services) et des salariés des secteurs considérés (salaires et emplois).

Source : Viscusi, Vernon et Harrington, 1992; Winston, 1993.

lièrement intéressant pour les pays en développement. Nécessitant un investissement initial relativement faible, ils se prêtent naturellement au jeu de la concurrence. Ils rivalisent avec les réseaux locaux existants et, dans de nombreux pays, se font concurrence entre eux. En 1993, Sri Lanka avait concédé des licences à quatre opérateurs de radiotéléphone, de sorte que les tarifs étaient parmi les plus bas du monde — les coûts de raccordement étaient de 100 dollars, et le tarif des communications de 16 cents la minute. Ces tarifs sont à rapprocher de ceux, plus habituels, pratiqués en El Salvador — 1.000 dollars et 35 cents la minute —, où il n'y a qu'un opérateur. La réglementation est cependant indispensable pour maintenir la concurrence. Au Mexique, par exemple, il a fallu prendre des dispositions réglementaires pour que les opérateurs de radiotéléphone puissent se raccorder, comme les autres, aux réseaux fixes.

C'est sur le terrain des services téléphoniques interurbains que se livreront les prochaines batailles dans les pays en développement. En Corée, les services internationaux sont déjà ouverts à la concurrence

et d'autres pays se sont engagés à permettre l'implantation de nouvelles entreprises dans les services interurbains nationaux (Chili et Mexique d'ici à 1996 et Hong Kong d'ici à 1997).

La transition vers un marché concurrentiel ne va pas sans difficulté, mais des solutions pratiques peuvent être trouvées. Dans le passé, le tarif des communications interurbaines était suffisamment élevé pour assurer aux monopoles exploitant les services de télécommunications des bénéfices raisonnables, tout en maintenant à un niveau peu élevé le prix d'accès au réseau et des communications locales. Du fait de la fragmentation des services et du renforcement de la concurrence, cette structure tarifaire n'est plus viable et un rééquilibrage s'impose. Or, pendant la transition, l'opérateur en place est tenu d'appliquer l'ancien tarif et de s'acquitter de ses obligations de service public. S'ils sont exempts de telles astreintes, les nouveaux venus risquent alors d'envahir les secteurs où la rentabilité est artificiellement élevée, procédant ainsi à un « écrémage » qui peut se révéler inefficace du point de vue économique.

Le Mexique et les Philippines ont adopté deux démarches différentes pour résoudre ces problèmes. Au Mexique, un monopole de six ans a été conféré à Telefonos de México (Telmex), aux termes d'un accord de concession conclu en 1990. Pour aligner les prix sur les coûts, les tarifs des services locaux ont été multipliés par trois ou quatre. La société devait rééquilibrer les tarifs pendant la durée de la concession; ainsi, les tarifs interurbains ont diminué et ceux des services locaux ont régulièrement augmenté. Aux Philippines, les autorités ont préféré encourager immédiatement l'entrée de nouveaux opérateurs. Ceux-ci n'ont pas le droit d'assurer uniquement les services internationaux, plus lucratifs, et sont tenus d'installer 300 lignes locales pour chacune de leurs lignes internationales.

Le problème inverse se pose lorsque l'entreprise en place agit de manière à limiter la concurrence, créant ainsi un désavantage pour celle qui cherche à s'implanter. C'est le cas, en particulier, lorsque celle-ci ne peut pas utiliser comme elle voudrait le réseau de l'entreprise en place et qu'elle voit ainsi le champ de ses activités réduit tant qu'elle n'a pas investi dans la mise en place de son propre réseau, qui pourra se trouver être une simple réplique de l'autre. Cet effet de goulet d'étranglement, qui peut se produire lorsque les équipements sont la propriété de l'entreprise en place, constitue aussi un problème dans d'autres secteurs, lorsqu'il s'y produit une fragmentation verticale des activités — l'accès à la voie ferrée est une nécessité pour tous les prestataires de services, et les divers concurrents en production d'électricité ont besoin de pouvoir transporter et distribuer leur électricité sur les équipements qui font l'objet d'un monopole. Deux problèmes distincts doivent être résolus pour qu'il y ait interconnexion efficace des intrants : le droit physique d'accès et, ce qui est au moins aussi important, le prix de l'accès. Il n'a pas été établi de normes pour la détermination du prix des interconnexions, mais diverses approches sont à l'essai. La formule la plus favorable pour l'entreprise en place est celle qui consiste à considérer que le prix de l'interconnexion entre un point du réseau et un client est le prix de détail minoré de ce que coûte l'exploitation de cette liaison. L'entreprise en place maintient ainsi la totalité de ses gains, et cela représente aussi une solution socialement optimale si la tarification et l'exploitation du réseau répondent à des normes d'efficacité. En Nouvelle-Zélande, l'application de cette règle a permis l'entrée d'un nouveau concurrent sur le marché, lequel n'en a pas moins contesté cette règle comme étant anticompetitive. D'autres formules cherchent à encourager l'entrée d'entreprises concurrentes en limitant les frais d'interconnexion aux coûts totaux subis par l'entreprise en place (non compris le profit tiré de la liaison). Ces frais comprennent (comme en Australie) un élément correspondant aux coûts fixes du réseau ainsi que les coûts relatifs aux obligations universelles de services.

Le problème des interconnexions prend de plus en plus d'importance dans les pays en développement, et en particulier en Europe de l'Est, où des licences d'exploitation ont été accordées à de multiples sociétés d'exploitation. En Pologne, par exemple, une loi de 1990 sur les télécommunications a accordé aux indépendants le droit de constituer des réseaux dans des régions non desservies par Telekomunikacja (TP SA), la société d'Etat chargée de la fourniture des services de télécommunications. Trois grandes sociétés indépendantes et près de 60 autres petits prestataires ont ainsi été autorisés à assurer un service local. L'interconnexion entre TP SA et les sociétés d'exploitation indépendantes implique la mise en place d'un moyen de donner accès au réseau de chaque compagnie et de partager les recettes ainsi générées. Il n'y a pas encore, à ce jour, d'accord d'interconnexion type entre TP SA et les indépendants. La loi sur les télécommunications stipule que chaque indépendant doit négocier séparément avec TP SA. L'absence d'accord type a empêché la majorité des indépendants de poursuivre le développement de leur réseau local. Sans interconnexion, les investisseurs de l'extérieur hésitent à engager des ressources tant qu'un contrat solide et juste n'a pas été établi. Des modèles alternatifs prévoyant la réalisation d'interconnexion à des conditions équitables sont à l'étude. Les pays en développement désireux de développer leurs réseaux et de lancer de nouveaux services souhaiteront peut-être envisager un système de tarification favorable aux entrées, une bonne législation antimonopole et des procédures pour mettre tout cela en oeuvre.

ELECTRICITE. La production d'électricité est un autre secteur où la fragmentation des services peut stimuler la concurrence. Adoptant une démarche analogue, l'Argentine, le Chili, la Norvège et le Royaume-Uni ont créé des syndicats de producteurs qui reproduisent les conditions d'un marché concurrentiel. Les producteurs soumissionnent pour obtenir le droit de fournir de l'électricité haute tension pendant certains créneaux horaires (qui peuvent ne pas dépasser une demi-heure au Royaume-Uni), en présentant un calendrier de fourniture indiquant le prix et la quantité. Le responsable du syndicat regroupe les offres pour calculer un prix global sur la base d'estimations de la demande pour le créneau considéré. Toutes les offres inférieures à ce prix « syndical » sont alors acceptées. Toutefois, la fourniture d'électricité n'est pas toujours organisée de cette façon. Comme les prix syndicaux ont tendance à être instables et imprévisibles, les fournisseurs et les acheteurs (principalement les distributeurs régionaux) concluent également des contrats à long terme et s'approvisionnement relativement peu sur le marché au comptant. Le fait de pouvoir choisir entre plusieurs fournisseurs lors de la renégociation des contrats contribue au maintien d'une discipline compétitive.

Si la capacité de production est concentrée dans une ou deux entreprises, celles-ci peuvent tenter de peser sur le prix de vente de l'électricité. Les lois anti-trust fournissent le moyen de contrer les tendances monopolistiques ou collusoires. Pour que s'exerce une véritable concurrence, il peut toutefois se révéler nécessaire de scinder les gros producteurs en plusieurs entreprises.

Au Royaume-Uni, la concurrence dans le secteur de l'électricité est étendue à la distribution de détail, au profit d'abord des gros consommateurs. Les usagers dont la demande de pointe est de 100 kilowatts ou plus ne sont pas obligés de traiter avec leur distributeur local; ils peuvent passer contrat avec d'autres distributeurs ou encore s'adresser directement aux producteurs. Environ 45.000 entreprises ont ainsi le droit de sélectionner leurs fournisseurs d'électricité, et ce droit sera étendu à tous les usagers d'ici à 1998.

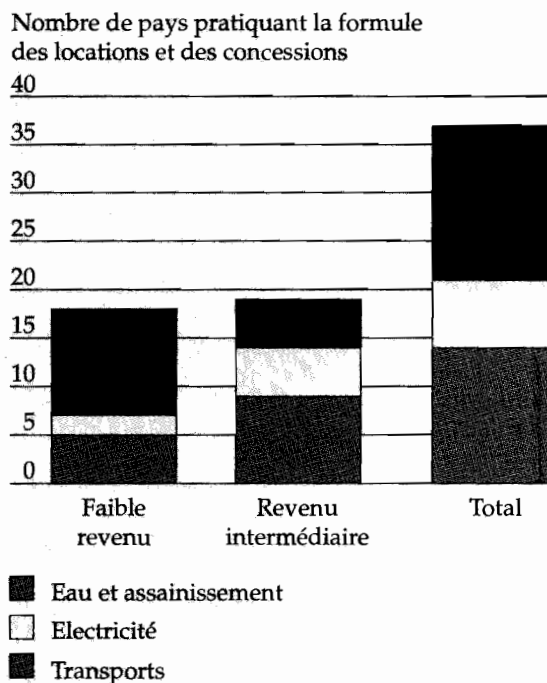
Dans de nombreux pays en développement, la capacité de production d'électricité des grandes entreprises manufacturières est largement sous-utilisée, conséquence du mauvais fonctionnement du secteur public. On peut stimuler la concurrence sur le marché de l'électricité en autorisant les grandes entreprises qui disposent d'une capacité de production propre à vendre de l'électricité au réseau public, ce qui inciterait nécessairement à la discipline et favoriserait la réduction des coûts. D'après une étude systématique réalisée au Nigéria, les coûts unitaires de production des entreprises ayant une capacité sous-utilisée diminueraient considérablement si elles étaient autorisées à vendre le supplément d'électricité qu'elles peuvent produire. Des observations empiriques donnent à penser qu'il en irait de même dans beaucoup d'autres pays en développement.

Concurrence pour le marché

Faute de concurrence directe, une façon d'accroître l'efficacité est d'organiser la concurrence au moyen d'arrangements contractuels, qui peuvent être de simples contrats portant sur certains services ou des concessions à long terme prévoyant l'exploitation, l'entretien et l'extension des installations. Bien qu'il n'y ait à tout moment qu'un seul fournisseur, la concurrence s'exerce avant la signature du contrat et, en principe, lorsque le contrat (ou la concession) arrive à expiration et doit être renouvelé. Les fournisseurs se font donc concurrence pour *enlever* le marché, même s'il n'y a pas de concurrence directe sur le marché pendant la durée du contrat ou de la concession. Les engagements contractuels peuvent ainsi se substituer, dans certaines limites, à un système de réglementation indépendant proprement dit.

Les contrats de location et les concessions sont des formules de plus en plus utilisées en infrastructure. Des arrangements de ce type sont appliqués ou en passe de l'être dans 37 pays, dont 18 pays à faible revenu (Figure 3.2). Dans le secteur des transports, des concessions sont accordées principalement pour

Figure 3.2 Locations et concessions d'infrastructure sont chose courante, même dans les pays à faible revenu



Source : Berg, 1993.

les grandes installations fixes, comme les ports et les routes à péage. Elles sont courantes aussi dans le secteur de la distribution d'eau. Les économies d'échelle restant importantes dans ce domaine, la plupart des pays ont eu recours à des mécanismes qui poussent les entreprises à se battre pour gagner le marché (Tableau 3.1). Ces arrangements revêtent eux aussi des formes très diverses.

L'efficacité du franchisage dépend de plusieurs facteurs. Le souci d'efficacité du franchisé dépend des critères d'attribution de la franchise, lesquels varient en fonction des caractéristiques du secteur et des objectifs des pouvoirs publics (Encadré 3.3). La fourniture de services sur une base contractuelle a les plus grandes chances de réussir lorsque le contrat accroît la transparence et la responsabilité du prestataire en stipulant en détail les conditions d'exploitation. Mais la réussite de l'opération dépend aussi des modalités d'attribution du contrat, comme en témoigne l'expérience réussie d'une concession pour l'approvisionnement en eau et l'assainissement à Buenos Aires, qui contraste avec l'échec d'un projet de concession à Caracas, pour lequel aucune offre satisfaisante n'a été

Tableau 3.1 Dispositifs contractuels pour l'approvisionnement en eau par le secteur privé

Contrat	Applications	Incentives	Exemples
Services	Lecture des compteurs, facturation et recouvrement des sommes dues, et entretien des branchements individuels	Permet la concurrence entre plusieurs fournisseurs qui reçoivent, chacun, un contrat de courte durée et précis	Une société publique des eaux, EMOS, de Santiago (Chili), a encouragé ses employés à quitter la société en 1977 et à faire des offres de service pour des tâches exécutées jusque-là par la société, ce qui lui a valu d'importants gains de productivité
Gestion	Exploitation et entretien du système d'approvisionnement en eau ou d'un important sous-système	Contrat renouvelé au moins une fois tous les trois ans et rémunération calculée en fonction de paramètres physiques, comme le volume d'eau produit et l'amélioration des taux de recouvrement	Société de l'électricité et des eaux de Guinée-Bissau (EAGB); marché attribué à Electricité de France, avec rémunération garantie jusqu'à concurrence d'environ 75 % et la possibilité de 25 % de plus en fonction des résultats obtenus
Location	Contrat d'exploitation de longue durée	Soumissions pour contrat d'une dizaine d'années; le prestataire supporte le risque d'exploitation	Approvisionnement en eau en Guinée, appartenant à une entreprise d'Etat (la SONEG) et cédée à bail à une société d'exploitation (la SEEG) à partir de 1989 pour dix ans; forte augmentation du produit du recouvrement des factures
Concession	Tous les éléments du contrat de location, plus financement de certains actifs immobilisés	Soumissions pour contrat dont la durée peut aller jusqu'à 30 ans; le prestataire assume le risque d'exploitation et d'investissement	En Côte d'Ivoire, la concession pour l'approvisionnement des villes en eau a été attribuée à la SODECI, consortium de sociétés ivoiriennes et françaises; la SODECI ne reçoit pas de subvention d'exploitation et tous les investissements sont autofinancés

Source : Triche, 1993.

soumise. Dans le premier cas, l'opération a bénéficié de plusieurs conditions favorables qui n'existaient pas dans le second, notamment un soutien plus énergique des pouvoirs publics, une meilleure préparation technique et financière, des tarifs initiaux plus attractifs et des risques économiques moindres pour les investisseurs.

Il est rare, dans la pratique, que le premier franchisé soit délogé. A Hong Kong, où la franchise est une pratique courante dans le secteur de l'infrastructure, une seule société d'autobus a perdu sa franchise au cours des dernières décennies. En France, les franchises ont tendance à être perpétuelles. S'il soumissionne de nouveau, le franchisé jouit d'avantages

Encadré 3.3 Adaptation des concessions aux secteurs et aux objectifs gouvernementaux

La méthode d'attribution des concessions ou du droit d'exploitation détermine en grande partie les incitations données aux investisseurs privés. Leur permettre de réaliser des bénéfices indépendamment, ou presque, des résultats de l'entreprise revient à se priver des avantages du financement privé.

L'objectif est d'assurer aux investisseurs un taux de rentabilité financière attractif, tout en défendant l'intérêt général. Le prix payé par l'investisseur pour obtenir le droit de fournir un service — ou le niveau des subventions d'investissement ou d'exploitation susceptibles d'être accordées par l'Etat — est un élément clé de la négociation. Les autres points à négocier sont le prix de la prestation des services, la durée de la concession et les droits et obligations des parties à l'expiration du contrat.

Il s'agit d'un ensemble complexe, dont tous les éléments sont interdépendants. Immanquablement, le risque se pose que les conditions de la concession assurent à l'investisseur un taux de rentabilité trop élevé ou ne l'incitent pas suffisamment à veiller au bon entretien des équipements et à la fourniture d'un service de qualité.

Pour simplifier les choses, on a adopté certaines normes et conventions. Le plus souvent, la durée de la concession est fonction de la durée de vie de l'équipement. Ainsi, elle est généralement de 15 ans pour les centrales électriques et de 30 ans pour les routes à péage (et la plupart des centrales hydroélectriques). Pour l'évacuation des déchets solides, la durée des contrats est de l'ordre de quatre ans, période pendant laquelle les camions-poubelles se déprécient considérablement. Ceux-ci étant

toutefois plus faciles à vendre que l'infrastructure des routes et des centrales électriques, les contrats peuvent ne durer que quelques mois.

Une variante intéressante est utilisée dans le secteur des télécommunications, mais elle pourrait être appliquée aussi aux centrales indépendantes. L'accent est mis non pas sur la durée de la concession, qui peut être illimitée, mais sur la durée de la période d'exclusivité. Ainsi, au Mexique et en Argentine, les entreprises nouvellement privatisées ont obtenu des licences exclusives pour une période de six à dix ans, pendant laquelle elles assument certaines obligations d'investissement. Après cela, l'Etat peut autoriser de nouvelles entreprises à s'implanter dans le secteur.

Le paiement exigé en contrepartie du droit de fournir un service peut revêtir des formes diverses. En principe, il est préférable d'attribuer la concession au soumissionnaire qui offre d'emblée la somme globale la plus importante, car un paiement initial élevé incite l'opérateur à exploiter l'installation le plus efficacement possible. Toutefois, dans le cas des grands projets, comme la route Guangzhou-Shenzhen en Chine, où les coûts et les recettes sont aléatoires, le partage des revenus ou des bénéfices permet de répartir les risques. Si l'Etat souhaite essentiellement défendre les intérêts des consommateurs, il peut renoncer à percevoir une commission et attribuer le contrat au soumissionnaire qui s'engage à fixer les tarifs les plus bas (ce qui risque ultérieurement de nuire à la qualité du service, d'où la nécessité de spécifier des normes de service minimales).

considérables, dont il faut tenir compte dans les efforts faits pour ouvrir le marché.

CONTRATS DE LOCATION. Dans le cadre d'un contrat de location, l'Etat finance l'essentiel des installations de production et le contractant paie le droit d'utiliser les équipements publics pour fournir ses services. Le contrat confère généralement au preneur un droit exclusif sur les recettes pendant une période de six à dix ans. Le contractant assume la plupart ou la totalité des risques commerciaux, mais pas les risques financiers liés aux investissements importants. Ce type d'arrangement est tout indiqué pour les secteurs qui exigent des investissements peu fréquents mais lourds, de sorte que la responsabilité de l'exploitation peut être dissociée de celle du financement. En France, cette formule est utilisée depuis des décennies pour l'approvisionnement en eau et l'assainissement urbains, et elle a été récemment adoptée en Guinée (Encadré 3.4).

Les contrats de location permettent de combiner différentes formes de propriété. Dans le cas des ports « domaniaux », si l'Etat est propriétaire du terrain et des équipements, la superstructure appartient à une entreprise privée, qui en assure l'exploitation. En Malaisie, l'exploitation des terminaux à conteneurs et

des postes à quai du port de Kelang a été transférée, en 1986, à deux consortiums privés, dans le cadre de contrats de location. Les exploitants privés, libres de bon nombre des contraintes imposées à l'opérateur public, ont sensiblement amélioré la productivité. Des succès analogues à Hong Kong, au Japon et en Malaisie ont déclenché une vague d'opérations de ce type en Asie : des opérations de location sont ainsi en cours en Chine, aux Philippines et en Thaïlande, et à l'étude en Corée, au Pakistan et au Viet Nam. Parfois, seules certaines parties du port sont louées (par exemple, des postes d'amarrage ou des terminaux à conteneurs), ce qui ne modifie en rien les arrangements concernant les autres parties.

CONCESSIONS. Les concessions présentent les mêmes caractéristiques que les contrats de location, mais, en plus, le preneur assume la responsabilité des investissements — réalisation d'agrandissements, extension de la capacité ou remplacement d'actifs fixes. Des concessions sont octroyées dans les secteurs des chemins de fer, des télécommunications, des transports urbains, de l'approvisionnement en eau et du traitement des eaux. Ainsi, en Côte d'Ivoire, la SODECI, société de distribution d'eau privée, exploite une concession depuis longtemps et avec succès (Encadré 3.5).

Encadré 3.4 L'approvisionnement en eau en Guinée : un exemple de contrat de location réussi

Lors de sa restructuration, en 1989, le secteur de l'approvisionnement en eau de la République de Guinée était l'un des moins développés d'Afrique de l'Ouest. A l'époque, un nouvel organisme autonome, la SONEG, a pris le contrôle du réseau urbain d'approvisionnement en eau et assumé la responsabilité de la planification et des investissements dans le secteur. La SEEG, détenue à 49 % par l'Etat et à 51 % par un consortium étranger, a été créée pour exploiter et entretenir les installations.

Aux termes du contrat de location de dix ans signé avec la SONEG, la SEEG exploite et entretient le réseau en assumant le risque commercial. Ses recettes lui viennent des redevances versées par les usagers et des droits de raccordement. La SEEG tire aussi profit des améliorations qu'elle apporte au taux de recouvrement, de la réduction des frais d'exploitation et de la diminution des quantités d'eau non comptabilisées. Etant responsable en dernier ressort des dépenses d'équipement, la SONEG est fortement incitée à fixer des tarifs appropriés et à réaliser des investissements prudents sur la base de prévisions réalistes de la demande.

Pour s'assurer que les augmentations de tarif nécessaires seraient supportables par l'utilisateur, le contrat de location prévoyait une formule inédite pour le partage des coûts. Aux termes de l'accord négocié entre le gouvernement, les deux sociétés et le pourvoyeur extérieur de fonds (la Banque mondiale), le tarif de l'eau devait être ajusté progressivement entre la première et la dixième année du contrat. Pendant cette période, la Banque mondiale acceptait de financer une part dégressive des dépenses de fonctionnement en devises, tandis que l'Etat devait, de son côté, assumer une part également dégressive du service de la dette. Au bout de la dixième année, les tarifs devaient couvrir intégralement le coût de l'eau. A ce jour, les tarifs ont augmenté plus que prévu, passant de 0,12 dollar le mètre cube en 1989 à environ 0,75 dollar en 1993. Malgré cela, le taux de recouvrement auprès des particuliers a très fortement progressé, passant de moins de 20 % à plus de 75 % en 1993; l'efficacité technique et la couverture du service se sont également améliorées.

Encadré 3.5 Bilan d'une concession d'eau en Côte d'Ivoire

La société ivoirienne SODECI est un excellent exemple d'entreprise privée assurant un service public en Afrique de l'Ouest. Son capital, de 15 millions de dollars environ, est détenu à 52 % par des intérêts nationaux, à 46 % par la Saui, société française de distribution d'eau, et à 2 % par un fonds d'investissement public. La SODECI a démarré ses activités il y a 30 ans en exploitant le réseau d'approvisionnement en eau d'Abidjan; elle gère aujourd'hui plus de 300 réseaux d'eau courante sur l'ensemble du territoire national. Jusqu'à une époque récente, elle avait une concession pour la production d'eau à Abidjan, la capitale, et un contrat de location pour la production et la distribution d'eau dans les autres villes du pays, pour la distribution d'eau à Abidjan et pour la gestion du réseau d'assainissement de la capitale.

En raison des difficultés financières dues à la politique suivie par le gouvernement en matière de tarification et d'investissement dans le secteur au cours des années 80, le secteur de l'alimentation en eau en milieu urbain a été réorganisé. Le contrat de la SODECI pour l'approvisionnement en eau des villes a été transformé en une concession couvrant l'ensemble du pays et conférant à la SODECI la responsabilité des opérations et des investissements. Aujourd'hui, la société dessert 300.000 branchements particuliers, soit 70 % environ des 4,5 millions de citoyens que compte le pays — 2 millions à Abidjan et le reste dans des agglomérations de 5.000 à 400.000 habitants. Pour permettre aux ménages à faible revenu d'avoir directement accès à l'eau, 75 % des branchements domestiques de la SODECI ont été installés gratuitement. Le nombre de branchements augmente de 5 à 6 % par an.

Depuis le début des années 70, le recouvrement intégral des coûts est de règle et les recettes provenant de la vente

d'eau couvrent entièrement les dépenses d'investissement et les frais d'exploitation et d'entretien. Au cours des dix dernières années, la consommation d'eau non comptabilisée n'a jamais dépassé 15 % et le recouvrement des redevances auprès des particuliers n'a jamais été inférieur à 98 % (le recouvrement auprès des organismes publics est, en revanche, plus problématique). De surcroît, malgré la dispersion de ses opérations, la société ne compte que quatre employés pour mille branchements, ce qui la classe parmi les entreprises ayant les meilleures pratiques. Elle a aussi réussi à réduire le nombre d'expatriés dans ses effectifs, tout en développant ses opérations.

La société conserve une partie des redevances versées par les usagers pour couvrir ses dépenses — coûts d'exploitation, amortissement des actifs, extension et modernisation des réseaux de distribution — et pour verser des dividendes aux actionnaires. Elle verse par ailleurs à l'Etat un loyer, au titre du service de la dette afférente à des projets antérieurs financés par les pouvoirs publics.

La SODECI fournit un service d'une qualité proche des normes en vigueur dans les pays industriels. Son coût pour le consommateur n'en est pas pour autant plus élevé que dans les pays voisins dont la situation économique est comparable à celle de la Côte d'Ivoire, ou que dans les pays membres de la zone franc, où les tarifs couvrent rarement les coûts d'investissement, d'exploitation et d'entretien et où la qualité du service est bien inférieure. Des investisseurs privés ivoiriens détiennent maintenant la majorité du capital de la SODECI. Ses titres sont l'un des principaux produits négociés à la bourse d'Abidjan. La SODECI a distribué des dividendes à ses actionnaires et elle paie régulièrement des impôts depuis sa création.

En Argentine, on a accordé récemment toute une série de concessions, dont certaines ont résulté de la fragmentation de certaines activités. Outre les chemins de fer et la distribution d'eau, mentionnés plus haut, une concession a été proposée pour l'exploitation du réseau métropolitain de Buenos Aires; elle a été attribuée au soumissionnaire demandant les subventions les moins élevées pour l'exploitation et le financement du réseau. Des concessions ont été octroyées aussi pour l'entretien des routes, qui est financé par le produit des péages mis en place sur beaucoup d'entre elles en 1992.

Les contrats de location et de concession peuvent cependant poser un problème en ce sens qu'ils risquent de ne pas inciter suffisamment les exploitants à entretenir et développer les installations dont ils ont la charge. Une entreprise privée, qui n'est ni propriétaire des installations de production, ni assurée de la reconduction de son contrat, est susceptible de déprécier rapidement les actifs pour réaliser des bénéfices immédiats, en négligeant l'entretien courant. On peut toutefois éviter la plupart de ces problèmes : en insérant des clauses d'entretien dans les contrats et en contrôlant l'application; en tenant l'entrepreneur

privé responsable d'une éventuelle détérioration du stock de capital (encore que ceci puisse être difficile à prouver, parce que cette détérioration peut être due en partie à un vice de construction); ou en subordonnant le renouvellement du contrat à l'état des équipements.

Privatisation des monopoles

La privatisation, c'est-à-dire la cession d'actifs par l'Etat, est une autre façon d'appliquer à l'infrastructure les règles du marché. Les privatisations se multiplient rapidement dans les pays en développement, où la valeur des transactions a atteint plus de 6 milliards de dollars en 1991 et en 1992 (Tableau 3.2). C'est dans le secteur des télécommunications qu'elles ont été les plus importantes. L'Argentine, le Chili, la Hongrie, la Jamaïque, la Malaisie, le Mexique et le Venezuela ont entrepris de privatiser largement les services de télécommunications. Plusieurs privatisations importantes ont également eu lieu récemment dans le secteur de l'électricité.

S'il y a déjà un certain temps que l'on privatise les entreprises industrielles — ce qui a permis de se

Tableau 3.2 Valeur des privatisations de services d'infrastructure dans les pays en développement, 1988-92
(en millions de dollars)

Sous-secteur	1988	1989	1990	1991	1992	Total, 1988-92	Nombre de pays
Télécommunications	325	212	4.036	5.743	1.504	11.821	14
Production d'électricité	106	2.100	20	248	1.689	4.164	9
Distribution d'électricité	0	0	0	98	1.037	1.135	2
Distribution du gaz	0	0	0	0	1.906	1.906	2
Chemins de fer	0	0	0	110	217	327	1
Infrastructure routière	0	0	250	0	0	250	1
Ports	0	0	0	0	7	7	2
Eau	0	0	0	0	175	175	2
Total	431	2.312	4.307	6.200	6.535	19.785	15
<i>Privatisations apparentées :</i>							
Transport aérien	367	42	775	168	1.461	2.813	14
Transport maritime	0	0	0	135	1	136	2
Transport routier	0	0	0	1	12	13	3
Total des privatisations dans les pays en développement	2.587	5.188	8.618	22.049	23.187	61.629	25

Note : Pays ayant entrepris la privatisation des infrastructures :

1988 : électricité — Mexique; télécommunications — Belize, Chili, Jamaïque, Turquie; transport aérien — Argentine, Mexique.

1989 : électricité — Corée; télécommunications — Chili, Jamaïque; transport aérien — Chili.

1990 : électricité — Malaisie, Turquie; télécommunications — Argentine, Belize, Chili, Jamaïque, Malaisie, Mexique, Pologne; routes — Argentine; transport aérien — Argentine, Brésil, Mexique, Pakistan.

1991 : production d'électricité — Chili, Hongrie; distribution d'électricité — Philippines; chemins de fer — Argentine; télécommunications — Argentine, Barbade, Belize, Hongrie, Jamaïque, Mexique, Pérou, Philippines, Venezuela; transport aérien — Honduras, Hongrie, Panama, Turquie, Venezuela; transport maritime — Malaisie; transport routier — Togo.

1992 : production d'électricité — Argentine, Belize, Malaisie, Pologne; distribution d'électricité — Argentine, Philippines; distribution du gaz — Argentine, Turquie; télécommunications — Argentine, Estonie, Malaisie, Turquie; chemins de fer — Argentine; ports — Colombie, Pakistan; eau — Argentine, Malaisie; transport aérien — Hongrie, Malaisie, Mexique, Panama, Philippines, Tchécoslovaquie, Thaïlande; transport maritime — Sri Lanka; transport routier — Chine, Pérou.

Source : Sader, 1993.

rendre compte de l'impact positif de la manoeuvre sur les résultats —, le phénomène est relativement récent dans le secteur de l'infrastructure. La privatisation des entreprises de services publics donne généralement lieu à la restructuration en profondeur des sociétés et procure des avantages immédiats considérables. Une étude a montré que, dans le cas de trois sociétés de télécommunications, les gains sociaux totaux résultant de l'opération (à savoir les gains monétaires nets des producteurs, des consommateurs et des salariés) allaient de 12 % du chiffre d'affaires au Royaume-Uni à 155 % au Chili (Figure 3.3). Au Venezuela, deux ans après la privatisation, le réseau de télécommunications s'était élargi de 50 % et les objectifs concernant l'amélioration du service avaient

pratiquement tous été atteints (Encadré 3.6). Dans de nombreux secteurs, cependant, on ne sait toujours pas démêler les effets de la privatisation de ceux de l'intensification de la concurrence, et la pérennité des gains de productivité à long terme reste encore à démontrer.

La privatisation des entreprises de services publics oblige souvent à réaliser un minimum d'investissements. Les conditions de service imposées au Mexique à la société Telmex, entreprise de télécommunications privatisée, sont un exemple de ce genre d'obligations. Les objectifs de développement du réseau stipulés dans le contrat de concession imposent à Telmex d'atteindre un taux de croissance linéaire annuel d'au moins 12 % — soit le double du taux enregistré à la fin des années 80. Des incitations fiscales viennent renforcer les obligations d'investissement de la société, qui est tenue, en outre, d'améliorer la qualité du service. Telmex a largement atteint ces objectifs et a annoncé son intention d'investir 13 milliards de dollars en cinq ans pour moderniser les équipements, installer de nouvelles lignes et améliorer le service.

Ces conditions sont dictées par la crainte qu'un prestataire monopoliste, comme Telmex, limite la production en deçà du niveau socialement souhaitable. Si cette crainte peut être légitime à terme, elle ne cadre pas avec la situation qui prévaut actuellement dans bon nombre, sinon la plupart, des pays en développement. En effet, le niveau des services est actuellement si bas que même un monopoleur libre d'agir à sa guise n'aurait guère intérêt à ne pas les développer — d'autant plus qu'il pourrait le faire à un coût moins élevé que ses prédécesseurs publics. Imposer des obligations d'investissement serait donc dans ce cas inutile et, si le but recherché est d'assurer la fourniture de services non rentables à certaines régions ou à des catégories particulières de consommateurs, cela risquerait de perpétuer les distorsions de prix.

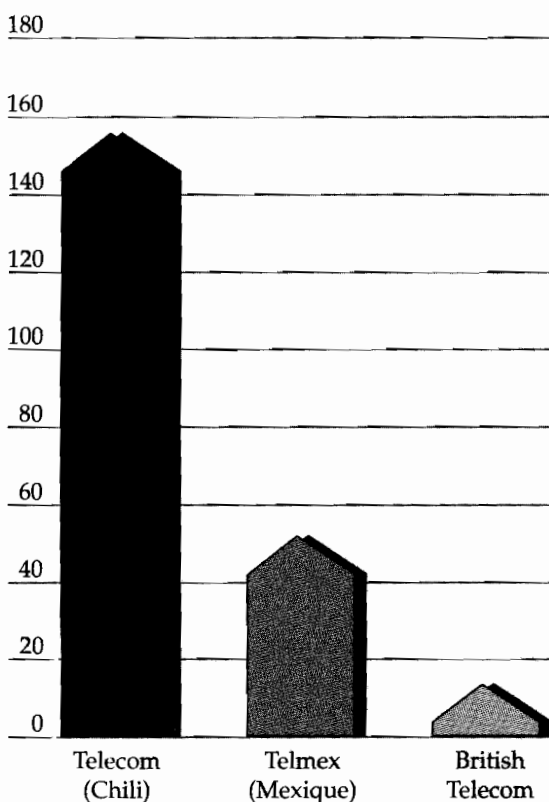
Modalités du passage au marché

Le passage d'un monopole public à un système concurrentiel basé sur le marché s'est fait de diverses façons, mais, quelle que soit la voie empruntée, la réussite exige une ferme volonté de faire place à l'initiative privée. La phase de transition peut être gérée efficacement au moyen de contrats obligatoires qui incitent l'entrepreneur à faire preuve d'efficacité tout en ménageant l'intérêt général.

Un régime réglementaire garantissant l'application claire et transparente des conditions des contrats est également nécessaire, bien que son absence n'ait pas fait obstacle aux implantations d'entreprises privées. La conception de cette réglementation peut tirer parti de l'expérience contractuelle des nouvelles venues. Pour être efficace, la réglementation exige des règles prévisibles et non discriminatoires et la création de groupements de consommateurs.

Figure 3.3 Les privatisations en télécommunications peuvent générer des gains importants

Total des gains de bien-être en pourcentage des ventes annuelles



Note : Par gains de bien-être, on entend ici la somme des gains qu'en retirent toutes les parties — les entreprises, les travailleurs et les consommateurs.

SOURCE : Galal, Jones, Tandon et Vogelsang, à paraître.

Encadré 3.6 Privatisation des télécommunications : le cas du Venezuela

Lorsque le Venezuela a privatisé sa société nationale des téléphones, la CANTV, en décembre 1991, le pays comptait 1,6 million de lignes téléphoniques en service (8,2 lignes pour 100 habitants, contre 35 environ pour 100 habitants en Corée). Il fallait généralement attendre huit ans pour avoir un nouveau téléphone et le taux d'obtention des communications internationales n'atteignait pas 20 %.

L'Etat a voulu développer et améliorer rapidement les services de base en confiant l'exploitation de la société à un opérateur privé qui avait une expérience internationale de premier ordre. Tout en reconnaissant la nécessité de relever fortement les tarifs locaux, le gouvernement craignait les retombées politiques d'un « choc tarifaire ». Il a donc décidé d'échelonner sur neuf ans le rééquilibrage des tarifs. Pendant cette période, la société d'exploitation s'est vu attribuer une franchise exclusive pour les communications locales et interurbaines. Les bénéfices réalisés sur les communications internationales servaient à subventionner les communications locales et à financer l'extension souhaitable du réseau. Le contrat de concession comportait des obligations annuelles d'étendre et d'améliorer les services de base (notamment l'installation de 3,6 millions de lignes supplémentaires en neuf ans) et prévoyait le plafonnement du relèvement des tarifs pour les services téléphoniques de base. Tous les autres services étaient ouverts à la concurrence — y compris le réseau de radiotéléphone, les lignes directes, les services d'information et le matériel. Cette privatisation ressemblait à celles des télécommunications au Mexique et en Argentine, où les exploitants privatisés

s'étaient vu attribuer un monopole limité des services de base (six ans au Mexique, sept ans, avec possibilité de prolongation jusqu'à dix, en Argentine).

Au Venezuela, le temps fort du processus a été la vente par adjudication publique, à un consortium international, de 40 % du capital (mais la majorité des voix), pour un montant de 1,9 milliard de dollars. En attendant l'adoption d'une nouvelle loi sur les télécommunications, le gouvernement a pris une série de décrets portant création d'un organisme de réglementation, la CONATEL, et défini les règles applicables aux différents types de services. Pour l'instant, les hausses de tarifs doivent être ratifiées par le gouvernement.

Dans les deux années qui ont suivi la privatisation, la CANTV a investi plus de 1,1 milliard de dollars et installé 850.000 lignes nouvelles ou de remplacement, ce qui était beaucoup plus que ce à quoi l'obligeait le contrat de concession. A peu près tous les objectifs d'amélioration du service ont été atteints.

Plusieurs enseignements se dégagent de l'expérience vénézuélienne. Même en l'absence de cadre législatif parfaitement défini, la privatisation des télécommunications peut, par l'augmentation des investissements, procurer des avantages immédiats. Bien qu'il y ait eu un certain rééquilibrage des tarifs, il sera nécessaire de les relever régulièrement. Avec l'évolution rapide de la technologie, il deviendra de plus en plus difficile de définir et de faire respecter les droits de monopole consentis pour maintenir les subventions croisées et promouvoir l'extension des services.

Transitions à ménager

Le passage à un système fondé sur l'économie de marché doit-il se faire en une seule fois ou graduellement? Il n'existe pas de réponse simple à cette question. Ce qui importe, c'est que la transition soit crédible, car, sans cela, les entrepreneurs privés risquent de ne pas faire de nouveaux investissements. Les engagements des pouvoirs publics sont le plus crédibles lorsque toutes les mesures d'accompagnement nécessaires pour ouvrir le secteur aux entreprises privées et à la concurrence sont adoptées rapidement dans le cadre d'un programme cohérent. Lorsque des contraintes institutionnelles — par exemple, la crainte d'avoir à procéder à des compressions de personnel — s'opposent à une privatisation immédiate, l'ouverture substantielle du secteur peut être un signe important de la volonté de réforme du gouvernement.

Pour échelonner le processus de transition, il est recommandé de commencer par élaborer une réglementation définissant les règles du jeu. Il faut ensuite déterminer la structure appropriée du secteur (degré de fragmentation des activités, nombre de nouveaux arrivants et séparation des prestataires existants pour

éviter une domination économique) et privatiser. Au Chili, le processus s'est déroulé à peu près de cette façon, sur une période de dix ans, encore que la structure du secteur ait continué d'évoluer après la privatisation. D'autres pays ont suivi une démarche pragmatique, dictée par les circonstances, et ont obtenu des résultats spectaculaires. Les trois exemples suivants illustrent les différentes voies possibles et les problèmes soulevés par la transition.

ARGENTINE. L'Argentine a adopté le programme de privatisation le plus ambitieux, visant à créer des conditions de l'ouverture de l'économie à la concurrence. Entre 1989 et 1993, tous les grands services d'infrastructure ont été privatisés et les activités ont été dissociées les unes des autres pour stimuler la concurrence. Ainsi, la production, le transport et la distribution de l'électricité ont été séparés. Dans le secteur des télécommunications, deux franchises ont été attribuées pour la desserte du Nord et du Sud, et les services ferroviaires ont été divisés selon le type d'activité.

Si la privatisation s'est faite rapidement, le développement des moyens de contrôle réglementaire ne s'est pas fait au même rythme (comme dans la plupart

des autres pays en développement, à l'exception du Chili, où une réglementation très détaillée avait été mise en place avant la privatisation). Jusqu'à présent, l'absence de contrôle réglementaire n'a pas été un obstacle, mais, lorsque les forces du marché n'imposent pas une discipline suffisante, une réglementation est indispensable pour assurer le bon fonctionnement des secteurs privatisés. L'adoption d'une législation antitrust mérite une attention particulière, compte tenu de la forte concentration du capital. L'exemple du Chili, où une seule entreprise privée détient 65 % de la capacité de production d'électricité, montre qu'un prestataire dominant peut influencer sur le fonctionnement du marché. Au Chili également, l'ampleur de l'implantation de la compagnie locale de téléphone fait craindre qu'une concurrence loyale ne puisse s'exercer lorsque celle-ci commencera à fournir des services interurbains. Et, partout, la privatisation des services exigera de fournir un plus gros effort de divulgation de l'information et de participation du public.

PHILIP PINES. Aux Philippines, la privatisation, dans le secteur de l'énergie, a consisté exclusivement à faire place à de nouveaux producteurs, ce qui a nécessité l'abolition du monopole de la Compagnie nationale d'électricité, entreprise publique qui n'a pas été privatisée.

Ces réformes ont été décidées pour remédier à une pénurie d'électricité qui paralysait presque complètement le pays. L'urgence était telle qu'il a fallu recourir à des accords contractuels entre l'Etat et les producteurs privés, car la réforme de l'Office de réglementation de l'électricité aurait pris trop de temps. En août 1993, sept centrales d'une capacité totale de 800 mégawatts avaient été construites et cinq autres avaient été confiées à des entreprises privées chargées de leur modernisation et de leur exploitation. Quinze autres projets (représentant une puissance installée de 2.000 mégawatts) font actuellement l'objet de négociations. Parallèlement, des lois et des procédures administratives nouvelles ont été mises en place (Encadré 3.7).

Si la législation appliquée aux divers contrats qui ont été passés a permis d'attirer de nouveaux investissements dans le secteur de l'électricité, l'adoption de règles sectorielles est indispensable, à terme, pour garantir une concurrence loyale. Comme dans la plupart des autres pays en développement, de nouvelles capacités de production ont été mises en place en l'absence de principes concertés concernant l'interconnexion et la répartition entre fournisseurs. Jusqu'à présent, cela n'a pas posé de problème, notamment parce que les fournisseurs privés répondaient à une importante demande non satisfaite. Mais dans l'avenir, quand l'écart entre l'offre et la demande aura été

Encadré 3.7 L'évolution de la privatisation de la production d'électricité aux Philippines

La démarche évolutive qu'ont suivie les Philippines pour attirer les entrepreneurs du privé dans le secteur de la production d'électricité est riche d'enseignements. En juillet 1987, la privatisation de la production d'électricité est devenue un élément marquant de la politique officielle, sonnait le glas du monopole que détenait, jusque-là, la Compagnie nationale d'électricité. Le premier projet, Hopewell Navotas 1, a été négocié avec succès et mis en service en 1991, mais les premières tractations avec d'autres entreprises privées se sont généralement soldées par un échec. En 1989, un projet de centrale à cycle combiné de 220 mégawatts n'a pas dépassé le stade de la négociation, en partie en raison d'insuffisances et d'incohérences dans l'application des règlements. Les leçons tirées de cet échec ont été mises à profit pour améliorer la réglementation et les formalités d'autorisation.

Après 1989, les organismes philippins associés à des compagnies d'électricité privées ont commencé à fonctionner de façon plus coordonnée. L'Agence nationale de développement économique, qui avait joué un rôle décisif dans le lancement du programme de privatisation, a participé plus largement aux opérations, et les priorités ont été mieux définies grâce au Comité de coordination des investissements. La loi de construction-exploitation-transfert de 1990 et ses décrets et règlements d'application ont considérablement amélioré la procédure d'examen et d'approbation des projets. La loi définit plus

clairement les bases juridiques de l'entrée des capitaux privés, tout en maintenant l'obligation de rétrocession à l'Etat à l'expiration de la concession.

Les Philippines cherchent aussi à simplifier la procédure d'admission des entreprises privées à produire de l'électricité. Actuellement, l'entrée en vigueur des contrats de projet est subordonnée à la réalisation de plusieurs conditions, une fois le contrat signé. Des retards ou la non-satisfaction de certaines conditions peuvent compromettre la réalisation du projet. La Compagnie nationale d'électricité envisage donc d'établir des contrats types, préalablement approuvés par les organismes publics compétents, afin de faciliter la participation du secteur privé. Cela devrait permettre aux investisseurs de mettre au point le plan de financement aussitôt après la signature du contrat.

L'urgence avec laquelle s'est faite la mise en place de nouvelles capacités de production aux Philippines s'est traduite par des coûts de production élevés. Les premiers projets utilisaient des centrales de pointe, qui ont l'avantage de pouvoir être installées rapidement, mais l'exploitation en est très coûteuse, car elles sont conçues pour ne fonctionner que quelques heures par jour, lorsque la demande est très forte. Préparés avec moins de précipitation, les projets ultérieurs ont su remédier à ce problème. Dans le même temps, l'expérience aidant, l'échelle des projets s'est agrandie.

Encadré 3.8 Réglementation et privatisation : par où commencer? Le cas de la Malaisie

La privatisation du secteur de l'infrastructure a progressé rapidement en Malaisie depuis le milieu des années 80. Dans tous les cas, l'administration ou l'organisme public qui assurait auparavant la fourniture des services s'est mué en organisme de tutelle du fournisseur privatisé. Ainsi, l'Administration du port de Kelang supervise maintenant les deux entreprises privées qui exploitent le port; de même, le Ministère des télécommunications est chargé de la réglementation du secteur des télécommunications. (Le changement de fonction de l'administration ou de l'organisme public a nécessité, dans chaque cas, l'adoption d'un texte législatif d'habilitation.)

Le maintien d'une participation importante de l'Etat dans les entreprises privatisées et la formule des actions spécifiques exercent aussi une action réglementaire. (Les actions spécifiques, qui confèrent à l'Etat un droit de veto sur les grandes décisions de l'entreprise privatisée, ont été utilisées pour la première fois lors de la privatisation de Malaysian Airline Systems et de Malaysian International Shipping Corporation.) L'Etat peut ainsi s'assurer que les orientations de l'entreprise privatisée sont conformes à sa politique et à ses objectifs.

En Malaisie, le but de la réglementation a été essentiellement de surveiller les tarifs et de maintenir la qualité

des services. Toutefois, la portée de l'action réglementaire en Malaisie est assez rudimentaire. Ainsi, il n'existe pas de lien précis entre les fonctions des organismes de tutelle et la mise en place de mesures pour inciter le prestataire de services d'infrastructure qui a été privatisé à fonctionner efficacement.

L'existence d'organismes de réglementation n'empêche pas les ministères compétents de continuer, semble-t-il, à exercer une grande influence sur les décisions des fournisseurs privatisés de services d'infrastructure. Par exemple, la révision des tarifs ne relève pas exclusivement de l'organisme de tutelle et semble exiger presque toujours l'aval du ministère. Il est indiscutable aussi que, dans certains cas, l'industrie peut manipuler « l'organisme de réglementation ». Pour l'heure, l'indépendance des offices de réglementation vis-à-vis des ministères ou du pouvoir politique demeure placée sous le signe de l'ambiguïté.

Reste que l'absence de mécanisme de réglementation bien établi ne semble pas avoir découragé l'entrée et l'investissement dans le secteur. La leçon de l'expérience malaisienne est que la privatisation et la fourniture de services d'infrastructure par le secteur privé n'ont pas à attendre la mise en place officielle d'un cadre réglementaire complet.

comblé, les différents fournisseurs deviendront des concurrents et l'autorité de tutelle devra définir des règles claires pour déterminer qui fournira l'électricité et à quelles conditions.

MALAISIE. La démarche de la Malaisie représente un moyen terme entre celles de l'Argentine et des Philippines. Les services publics de distribution ont été progressivement privatisés, et de nouvelles entreprises ont été autorisées à opérer dans les secteurs de l'électricité et de l'alimentation en eau. Néanmoins, les efforts de réglementation ont été plus lents et les règles à suivre sont fixées par voie d'accords contractuels. L'Etat continue de contrôler directement les grandes entreprises de service public, en conservant une participation ou des « actions en or » qui lui confèrent un droit de veto, notamment en ce qui concerne les obligations sociales de la société de services d'utilité publique (Encadré 3.8).

Comment remédier aux imperfections de la réglementation

De nombreux écueils attendent le législateur : il lui faut surveiller l'exercice du pouvoir que détiennent les monopoles tout en garantissant la qualité du service, la sécurité, la protection de l'environnement, l'obligation de service et le droit d'accès au réseau (Figure 3.1). L'importance relative de chacun de ces objectifs varie selon la structure du secteur, qui évolue

avec le temps. Il s'agit donc de concilier flexibilité et adhésion à des règles fixes. Une trop grande flexibilité permet à des groupes d'intérêt bien organisés d'obtenir la mainmise sur le processus réglementaire. En revanche, un régime réglementaire trop rigide limite la capacité de réglage et d'adaptation. Il peut aussi étouffer l'initiative. La réglementation fait parfois plus de mal qu'un marché imparfait.

L'expérience milite en faveur d'une réglementation minimale. Trois points sont à considérer dans l'élaboration des dispositions réglementaires accompagnant la privatisation :

- L'organisme de réglementation doit avoir suffisamment de ressources, d'autonomie et de crédibilité.
- Si une réglementation des prix est nécessaire, il faut choisir des instruments qui incitent à la rentabilité dans le secteur réglementé.
- Il faut faire participer toutes les parties prenantes au processus réglementaire.

RESSOURCES, AUTONOMIE ET CREDIBILITE DE L'ORGANISME DE REGLEMENTATION. La réglementation suppose une connaissance précise et une surveillance continue du secteur considéré. Cela comprend l'identification des problèmes, la constatation des faits, l'établissement de règles et leur mise en application. L'organisme de réglementation doit pouvoir changer de cap afin d'anticiper ou de suivre l'évolution des choses dans le secteur. Pour être efficace, il doit aussi

Encadré 3.9 Mise en place de l'appareil réglementaire en Argentine

Bien que le pays se fût doté d'un cadre réglementaire en bonne et due forme après la privatisation des télécommunications, la pratique réglementaire n'était pas conforme aux principes établis. Investie de pouvoirs de réglementation en novembre 1990, la Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CNT) est demeurée peu active jusqu'à la fin de 1991. Aucune procédure réglementaire précise n'ayant été définie, les décisions en attente ont commencé à s'accumuler. La commission manquait de personnel expérimenté et elle n'avait pas les moyens de recruter du personnel supplémentaire, ni même de payer régulièrement les salaires de ses employés.

Le résultat de cette double carence a été que la mise en place de nouveaux services de télécommunications n'a avancé que lentement, en partie parce que la CNT n'avait pas formulé les normes et modalités d'attribution des licences, rendant ainsi inéconomiques la plus grande partie de ces services. Dans le même temps, devant l'absence totale — ou quasi totale — de réglementation, un certain nombre d'opérateurs radio et de coopératives de téléphone se sont mis à opérer sans licence. Les consom-

mateurs ont souffert aussi de l'incapacité de la CNT à prendre des mesures efficaces pour donner suite aux doléances des usagers.

Depuis le milieu de 1993 — près de trois ans après le commencement du processus réformateur —, la CNT s'acquitte mieux de sa mission, étant devenue, notamment, plus sensible aux préoccupations des consommateurs. Une équipe de consultants étrangers engagés pour travailler avec elle a fait progresser l'élaboration des stratégies et procédures. En outre, après quelques difficultés initiales de sélection, l'équipe dirigeante de la CNT (six directeurs) est maintenant en place. Pour cette sélection, il a été fait appel à une société privée spécialisée en recrutement qui, après avoir minutieusement passé au crible les dossiers de 125 experts, en a retenu cinq, lesquels ont été nommés directeurs, y compris le président. Le dernier directeur a été proposé par les provinces.

Le secteur des télécommunications en Argentine a réalisé des progrès considérables, et la privatisation a pu se poursuivre en dépit des retards pris par la mise en oeuvre des nouvelles réglementations.

jouir d'une autonomie opérationnelle dans le cadre d'un vaste mandat. Parce que cette tâche exige une bonne connaissance pratique du secteur, il y a de bonnes raisons de la confier à un organisme public spécialisé et autonome, plutôt qu'à une administration à vocation générale. Mais, parce qu'un organisme sectoriel court davantage le risque de tomber sous l'emprise du secteur d'activité en question — perpétuant ainsi une réglementation qui favorise les entreprises en place —, il doit, à son tour, faire l'objet d'une surveillance.

Les données d'expérience sur la réglementation viennent en grande partie d'Amérique du Nord, où la norme est que la fourniture des services d'infrastructure est l'affaire du secteur privé (encore que, souvent, cela prenne la forme d'un monopole). Aux États-Unis, le recours à des commissions fédérales et d'État a favorisé le développement d'une importante capacité de réglementation autonome. Malgré sa remarquable transparence, le processus n'exclut pas les procédures contradictoires et contentieuses. L'Europe et le Japon ont moins d'expérience en matière de réglementation proprement dite, car ils ont recours à des monopoles publics, assortis de responsabilités réglementaires et opérationnelles. Même lorsque des instruments de réglementation, comme le contrôle des prix, l'application de normes techniques ou l'obligation de licence, sont utilisés, ce sont les ministères concernés ou des commissions interministérielles qui les mettent en oeuvre, et non des organismes préposés à cette tâche. Récentement, le Royaume-Uni s'est orienté vers la privatisation et vers une réglementation indépendante,

et des réformes analogues sont en cours dans d'autres pays d'Europe. Les pays en développement n'ont pratiquement aucune expérience de la réglementation des prestataires privés, car leurs entreprises d'infrastructure sont, pour l'essentiel, propriété d'État et exploitées par lui. Hong Kong fait exception : car l'initiative privée, c'est bien connu, y est encouragée, mais dans le cadre d'un régime réglementaire qui protège les intérêts des consommateurs.

Les pays en développement ont du mal à recruter un personnel expérimenté pour leurs organismes de réglementation. Ceux-ci disposent de ressources limitées et sont souvent dans l'impossibilité d'engager des gens qualifiés. Même en Argentine, où il ne manque pas de personnel qualifié, les organismes de réglementation sont handicapés par la faiblesse des traitements de la fonction publique et par les contraintes budgétaires (Encadré 3.9).

Concilier l'autonomie des organismes de réglementation et leur obligation de rendre des comptes est un exercice délicat. Si le personnel se remplace facilement, s'il est élu directement à intervalles rapprochés, ou s'il subit l'influence de groupes d'intérêts particuliers, il risque de ne pas vouloir appliquer des politiques socialement souhaitables, mais politiquement inopportunes. Inversement, s'il dispose d'un trop grand pouvoir discrétionnaire, il peut, par exemple, limiter arbitrairement l'investissement. L'exemple de la Jamaïque illustre certains de ces problèmes (Encadré 3.10).

Quelques principes semblent généralement admis. Il est important qu'un organisme de réglementation

relève directement du parlement et non pas uniquement d'un ministre. Le contrôle exercé par le pouvoir législatif est généralement plus transparent, encore que des pressions puissent s'exercer en sous-main. Le directeur de l'organisme de réglementation devrait être nommé pour un mandat d'une durée déterminée ne coïncidant pas, de préférence, avec des échéances électorales. Il faut aussi soumettre les organismes de réglementation à un contrôle régulier, leurs résultats doivent être systématiquement évalués par rapport à leurs objectifs et il faut aussi s'assurer que la réglementation est bien celle qui s'impose. La transparence est une condition essentielle de la responsabilisation des autorités investies du pouvoir réglementaire, car l'évaluation de la réglementation ne peut être efficace que si le processus et les principes en sont connus et publiés.

Pour remédier à l'inefficacité générale de la réglementation antérieure, les Philippines ont récemment pris des mesures pour rendre le processus plus autonome et plus transparent. Un projet de loi soumis à la Chambre basse du Congrès définit plus clairement le rôle de la Commission nationale des télécommunications, augmente le nombre des commissaires, fixe la durée de leur mandat et alloue à la commission davantage de crédits de fonctionnement.

A mesure que les organismes de réglementation se renforcent, il peut être souhaitable de les soumettre eux-mêmes à un contrôle, à en juger d'après l'expé-

rience des pays industriels. Au Royaume-Uni, par exemple, le National Audit Office contrôle le travail des autorités investies du pouvoir réglementaire, dans le cadre de sa mission de vérification de l'emploi des fonds publics, et la Monopolies and Mergers Commission statue en appel des décisions prises par des organismes de tutelle sectoriels.

INSTRUMENTS DE REGLEMENTATION. Si les organismes de réglementation doivent veiller à ce que les prix pratiqués soient raisonnables et justes afin de protéger le consommateur, il faut aussi que l'exploitant puisse réaliser des bénéfices suffisants, à l'abri des risques ou de l'incertitude politique. L'instrument réglementaire universellement utilisé pour concilier ces objectifs — du secteur des transports urbains à celui de l'électricité — est la méthode du coût majoré ou du taux de rentabilité, qui garantit au prestataire un rendement financier couvrant la totalité de ses coûts (exploitation et entretien, amortissement et impôts), ainsi qu'un taux de rentabilité financière négocié.

Au cours des dernières années, ce type de réglementation a fait l'objet de nombreuses critiques, car il est difficile à appliquer — la collecte d'informations exactes sur les coûts de production et sur leur ventilation entre les différents services est une tâche colossale. La détermination du taux de rentabilité approprié est également source de conflit entre ceux qui réglementent et ceux qui sont réglementés. Ces

Encadré 3.10 Les fluctuations de la réglementation des télécommunications à la Jamaïque

A la Jamaïque, les télécommunications ont commencé par être exploitées par le secteur privé, puis elles ont été nationalisées en 1975 et à nouveau reprivatisées en 1987. Jusqu'aux années 60, les investissements du secteur privé ont été importants et ils le sont redevenus après 1987. Mais, entre 1962 et 1975, les relations entre la société des télécommunications et l'Etat ont été placées sous le signe de la turbulence, et le volume des investissements est resté faible.

Parce que le pouvoir ne cessait de basculer entre deux partis politiques aux positions opposées, il était difficile d'établir un régime réglementaire crédible dont les investisseurs seraient à peu près assurés que les fluctuations de la politique du pays n'y changeraient rien. Jusqu'en 1962, la réglementation était incorporée à la licence d'exploitation de la société — qui contenait des dispositions précises et obligatoires concernant le taux de rentabilité autorisé. Parce qu'il existait, à la Jamaïque, un pouvoir judiciaire indépendant et puissant, le secteur privé acceptait d'investir, certain que le parlement ne modifierait pas unilatéralement les conditions d'une licence.

En 1962, le nouveau gouvernement indépendant a estimé qu'un régime de licences d'exploitation rigoureusement définies entravait de manière inacceptable le processus démocratique. Prenant modèle sur les Etats-Unis,

il a créé, en 1966, la Jamaica Public Utility Commission. Non seulement toutes les parties intéressées y avaient droit de cité, mais les bénéfices de l'exploitant n'étaient pas plafonnés. Aux Etats-Unis, des dispositions constitutionnelles et un mécanisme bien huilé de règles de procédure administrative assurent aux sociétés privées chargées d'un service public une large protection, encore qu'un système de contrôle des compagnies privées donne en principe aux autorités réglementaires un important pouvoir discrétionnaire. Mais la Jamaïque n'avait pas cela. Le pays manquait aussi de cadres formés à la réglementation et n'avait aucune expérience de la délégation de pouvoirs à une commission quasi indépendante. Il en est résulté, entre la société des télécommunications et la commission, des conflits qui ont abouti, en 1975, à la nationalisation du secteur.

Après la privatisation de 1987, la Jamaïque est revenue à son système réglementaire d'avant 1962. Une clause garantissant à la société nouvellement privatisée un taux de rentabilité financière annuelle de 17,5 à 20 % a été inscrite dans sa licence d'exploitation; cette clause ne pouvait être modifiée sans l'accord de la société et elle avait force obligatoire. Cela s'est traduit par une montée en flèche de l'investissement et de substantiels gains de bien-être pour la Jamaïque.

difficultés incitent ces derniers à communiquer des renseignements inexacts et à adopter des techniques inefficaces pour gonfler la base de calcul du taux de rentabilité. Elles les encouragent aussi à entreprendre, auprès des détenteurs du pouvoir, des démarches improductives. Mais le plus grave, c'est que la direction de l'entreprise privée risque de négliger de faire les investissements appropriés et de chercher à réduire ses coûts, puisque ces derniers sont intégralement couverts et que le taux de rentabilité est garanti.

Pour remédier à cette situation, de nouveaux règlements incitatifs ont été conçus, d'après lesquels les prix que le prestataire est autorisé à fixer ne reposent pas sur les charges qu'il encourt. Si ces dernières augmentent, les bénéfices diminuent et, inversement, si elles diminuent, le fournisseur et les investisseurs réalisent des bénéfices plus importants. Ce type de réglementation a donc pour but d'encourager les prestataires à tirer profit de la connaissance supérieure qu'ils ont des conditions d'exploitation pour abaisser les coûts et introduire de nouveaux services.

Application de prix plafonds. L'application de plus en plus fréquente de prix plafonds est un exemple de réglementation incitative. Cette méthode, dite du « RPI-X », sert à déterminer l'augmentation autorisée des prix des services, RPI désignant l'augmentation en pourcentage de l'indice des prix de détail (d'autres indices de prix échappant au contrôle du prestataire peuvent également être utilisés), et X le gain de productivité escompté du fournisseur (pourcentage prédéterminé). Le fournisseur est ainsi encouragé à réduire les coûts puisque les gains de productivité supérieurs à X entraînent l'accroissement des bénéfices. Pour stimuler durablement l'efficacité, le facteur X doit rester inchangé pendant plusieurs années.

La méthode des prix plafonds se répand rapidement dans différents pays et gagne progressivement des secteurs autres que celui des télécommunications où elle a vu le jour. Le Royaume-Uni a montré le chemin en plafonnant les tarifs dans le domaine des aéroports, des télécommunications, de la distribution d'électricité, du gaz et de l'approvisionnement en eau. Ailleurs, cependant, leur principale application a été dans le secteur des télécommunications et, à un bien moindre degré, dans celui de la distribution d'électricité. Au Mexique, par exemple, le gouvernement applique cette réglementation à la société Telmex depuis janvier 1992, en imposant un plafond au prix moyen pondéré de l'ensemble des services fournis par Te mex, et non au prix de chaque service. Aux États-Unis, les commissions de réglementation de nombreux États sont passées de la réglementation par taux de rentabilité au plafonnement des prix. Lorsque la comparaison est possible, comme c'est le cas entre différents États aux États-Unis, les faits montrent que la seconde formule se traduit par des prix plus bas.

Certaines indications préliminaires portent à croire que la différence entre les deux formules n'est pas aussi grande qu'on le pensait au départ. Les prix

plafonds sont rarement appliqués de manière stricte et, comme la plupart des organismes de réglementation jugent toujours nécessaire d'évaluer le taux de rentabilité, les prix plafonds sont calculés sur la base d'estimations du rendement, de sorte que, là aussi, une réglementation efficace exige davantage d'informations. Il y a exception quand les profits sont soumis aux lois de la concurrence. Aux États-Unis, par exemple, les prix plafonds imposés au principal fournisseur de services téléphoniques interurbains, AT&T, sont considérés comme le seul instrument de réglementation nécessaire, car les profits sont limités par l'existence de fournisseurs concurrents. Mais, s'il existe des monopoles locaux (comme dans le cas des services téléphoniques locaux), le taux de rentabilité peut redevenir un paramètre important, de sorte que le régime des prix plafonds peut converger, à terme, vers le régime antérieur basé sur le taux de rentabilité. Quoi qu'il en soit, le plafonnement des prix présente indiscutablement l'avantage de faire supporter aux prestataires de services d'infrastructure une part plus importante du risque financier. N'ayant aucune certitude de pouvoir compenser les coûts excédentaires, ceux-ci sont incités à surveiller plus étroitement leurs résultats.

Concurrence par référence. Lorsque la concurrence directe ou la concurrence de fournisseurs de produits substituables s'avère inopérante, la comparaison avec les résultats obtenus par d'autres entreprises peut reproduire le jeu des forces du marché. Ainsi, une entreprise de services publics d'une région peut se trouver encouragée à fonctionner plus efficacement si on lui promet une rémunération plus importante au cas où elle obtiendrait de meilleurs résultats qu'une entreprise comparable située dans une autre région. Cependant, on ne peut attribuer l'obtention de résultats à l'effort propre de l'entreprise que si les prix des facteurs de production, la demande et la réglementation officielle sont les mêmes dans les deux cas.

Cette forme de concurrence est pratiquée dans plusieurs pays, officiellement ou non. En France, les contrats des compagnies locales de distribution d'eau sont souvent attribués en fonction de la qualité des services et des coûts de production comparés à ceux d'autres compagnies de distribution d'eau en France. Au Royaume-Uni, l'autorité de tutelle du secteur de l'eau recourt à des comparaisons de coûts. Au Chili, une variante importante de la concurrence par référence est utilisée dans le secteur des télécommunications. Les prix que les entreprises du secteur peuvent appliquer sont fixés, non pas par comparaison avec ceux d'autres entreprises chiliennes, mais par référence à une entreprise supposée efficiente par hypothèse. Les résultats qu'elle est censée obtenir sont calculés sur la base des tendances des coûts et des prix internationaux, puis les prix sont établis à partir de cette estimation. Dans ces conditions, plus l'entreprise est efficiente, plus ses avantages financiers sont importants. Dans le secteur de l'électricité, le niveau

raisonnable des coûts de distribution est évalué pour trois catégories de référence, déterminées en fonction de paramètres clés comme les coûts de distribution, la densité de la population et la demande de pointe. Les distributeurs sont classés dans l'une de ces trois catégories et le prix de la fourniture d'électricité est réglé en conséquence. Le distributeur dont les coûts sont inférieurs à la moyenne dans sa catégorie de référence est avantagé. Toutefois, la manipulation des coûts du système de référence par les quelques fournisseurs présents sur le marché a amené les autorités à rechercher des améliorations.

La concurrence par référence n'est possible qu'à condition de disposer d'informations suffisamment détaillées et comparables, mais il devient possible de remédier en partie à cet obstacle grâce à la multiplication des possibilités de comparaison internationale. Organisations industrielles spécialisées et banques de développement internationales peuvent jouer à cet égard un rôle utile en diffusant des données sur les coûts de production. Des audits périodiques peuvent aussi être source de renseignements pour les organismes de réglementation.

Nouveaux instruments. Ce que les instruments de réglementation existants ont d'imparfait (qu'il s'agisse de taux de rentabilité, de prix plafonds ou de concurrence par référence) a conduit à trouver d'autres formules. De nouveaux instruments ont été mis au point qui nécessitent moins d'informations et tiennent mieux compte des besoins du client, ce qui les rend, du moins en principe, particulièrement adaptés aux besoins des pays en développement — encore que nombre d'entre eux n'aient pas encore été pleinement mis en pratique. Aux États-Unis, une forme de réglementation intermédiaire pondère le risque de bénéfices (ou de pertes) exceptionnels lié au choix d'un paramètre X inapproprié dans la formule de plafonnement des prix. Si le taux de rentabilité dépasse une limite préétablie, l'entreprise doit rembourser la différence aux clients. En revanche, s'il tombe en deçà du plancher fixé, des augmentations de tarif supérieures à celles qu'implique le prix plafond sont autorisées dans certains cas.

Une autre forme de réglementation laisse au prestataire le choix entre plusieurs options (un prix plafond rigoureusement appliqué, mais sans contrôle des bénéfices, ou d'importantes hausses de prix et une surveillance plus étroite des bénéfices). Le but est d'amener l'entreprise à révéler, par son choix, son aptitude à réduire sensiblement les coûts (et donc les prix), ainsi que son attitude vis-à-vis du risque.

Une forme de réglementation encore moins restrictive, mais qui peut être génératrice d'une grande discipline, consiste en « réglementation potentielle ». Les autorités chargées de la réglementation surveillent les résultats des fournisseurs et se tiennent prêtes à intervenir en cas de problèmes. Si le client est passablement satisfait du service, aucune restriction n'est mise aux activités du prestataire.

Encadré 3.11 La participation en tant que mécanisme de réglementation : un premier pas à Bangalore

L'ignorance des règles du jeu et du droit au service constitue un sérieux handicap pour le consommateur dans ses relations avec une société de services d'utilité publique. Il en attend souvent peu et il n'est guère incité à engager une action collective.

Une enquête par sondage effectuée auprès de 800 ménages dans la ville industrielle de Bangalore, en Inde, a révélé que les usagers étaient mécontents de la qualité des services du téléphone, de l'eau et de l'électricité. Neuf pour cent seulement des ménages interrogés étaient satisfaits du téléphone. La proportion d'avis favorables était encore plus faible dans le cas des services de distribution d'électricité et d'eau. Les usagers se plaignaient notamment des interruptions de services, de la surfacturation, de l'impossibilité de faire rectifier une erreur et de l'absence générale de communication avec la société prestataire de services.

Les conclusions d'une étude de portée plus vaste sur la qualité des services étaient claires : il fallait davantage de concurrence et une meilleure information. Les deux catégories d'organismes qui, de l'avis des consommateurs, fonctionnaient relativement bien — les banques et les hôpitaux — opèrent dans un contexte relativement concurrentiel.

Une autre conclusion était que la voix des usagers, qui se faisait entendre par l'intermédiaire d'associations, comme celles des résidents, peut jouer un rôle important dans la réforme et la réorganisation du secteur. Ces associations peuvent exercer une fonction de contrôle et d'information en retour essentielle pour lutter contre les abus et responsabiliser les agents de l'État. Des comparaisons de la qualité des services entre villes, auxquelles on assurerait une large diffusion, donneraient aux associations de consommateurs une base d'information à partir de laquelle ils pourraient agir.

SUSCITER LA PARTICIPATION DES CONSOMMATEURS. En général, les consommateurs, qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises, ne participent guère au processus de réglementation, bien que leur contribution puisse être essentielle pour l'efficacité du service, quand l'organisme de réglementation ne dispose que de moyens d'information limités. Le consommateur final est souvent le meilleur juge de la qualité des prestations. Son appréciation peut être directement mise à profit pour inciter le prestataire à fournir un service de qualité. On peut, par exemple, subordonner la rémunération des prestataires à la satisfaction du client. A Bangalore (Inde), des mesures initiales ont été prises en vue de mettre en place une base d'information qui devrait se révéler utile pour le consommateur et pour le décideur (Encadré 3.11).

Quelques enseignements sur le rôle des consommateurs dans la réglementation peuvent être tirés de l'expérience des pays industriels à cet égard. Au Royaume-Uni, il existe dix commissions de consommateurs — une par district de distribution d'eau. Chacune est présidée par un commissaire qui rend compte à l'Office of Water Services des besoins et des préoccupations des consommateurs, notamment des résultats d'enquêtes et de réunions publiques. En France, où les services de distribution d'eau sont contrôlés par les conseils municipaux où siègent des représentants des consommateurs, les prestataires privés jugent essentiel d'entretenir de bonnes relations avec leur clientèle afin de préserver leur réputation auprès des autorités municipales.

Conclusion

La dernière décennie a marqué un tournant décisif. Des mesures résolument novatrices ont été prises pour ouvrir des brèches dans les monolithes qu'étaient certains secteurs d'infrastructure. La fragmentation de diverses activités et l'introduction de la concurrence gagnent du terrain. L'évolution technologique — en particulier dans le secteur des télécommunications et de l'électricité — y est pour beaucoup. Mais des forces plus fondamentales sont à l'oeuvre, ouvrant aux nouvelles initiatives des secteurs aussi différents que les transports de surface, le traitement et la gestion des déchets, et l'approvisionnement en eau potable. Les faits sont là, qui montrent que la concurrence sur un marché de services, ou pour la conquête de ce marché, permet en général de mieux répondre à la demande des consommateurs que la formule de la responsabilisation des entreprises publiques. Nous sommes à la pointe du changement. Les pratiques habituelles sont en train de disparaître, faisant place à des possibilités sans précédent de réaliser des gains de productivité et de favoriser l'offre de nouveaux produits et de nouveaux services.

La propagation des idées nouvelles, comme la fragmentation des secteurs, l'introduction de la con-

currence et les réglementations incitatives, s'est faite à une vitesse prodigieuse des pays développés vers les pays en développement. Ceux-ci ont même parfois conduit le mouvement de libéralisation des services d'infrastructure, notamment avec la privatisation des services publics de distribution. La poursuite de cet effort générera encore plus de dividendes. Il faudra, en particulier, que les pays en développement recourent davantage à l'ouverture des différents secteurs et à la concurrence pour stimuler l'investissement et l'efficacité et pour mobiliser les compétences nécessaires pour atteindre leurs objectifs sociaux. Comme le montrent les exemples cités dans ce chapitre, là où les barrières de la réglementation ont été abaissées, l'arrivée même limitée de nouveaux venus sur le marché et la menace crédible de la concurrence ont fait baisser les prix et substantiellement réduit les coûts.

L'adaptation des contrats de manière à attirer l'investissement a été la méthode la plus couramment employée pour concilier l'intérêt général et l'initiative privée. Les contrats n'ont pas été seulement un instrument de réglementation; ils ont été aussi un mécanisme essentiel pour le partage des risques et donc pour le financement des projets privés (Chapitre 5). Il faut cependant éviter d'en faire un outil permanent d'élaboration des politiques et de réglementation; en effet, pour attrayant que cela soit à court terme, il peut en résulter des abus, car il est difficile d'assurer la cohérence et la transparence des conditions du contrat.

A long terme, ce qu'il faut, c'est un régime réglementaire qui définisse clairement les règles du jeu dans chaque secteur et qui en assure ouvertement l'application. A défaut de pouvoir supprimer totalement le risque d'abus, on peut au moins le minimiser au moyen de mécanismes régulateurs qui incitent davantage toutes les parties à agir dans l'intérêt du bien général. Il faudrait que les responsables de la réglementation s'attachent en priorité à utiliser de manière novatrice, dans le processus réglementaire, l'information recueillie auprès des consommateurs.

4



Au-delà du marché

En confiant la charge des équipements d'infrastructure à des entreprises régies par les lois du profit et de la concurrence, on peut assurer dans de bonnes conditions d'efficacité des services à finalités sociales telles que la croissance économique, la lutte contre la pauvreté et la protection de l'environnement. Mais un certain nombre de problèmes se posent, pour lesquels le marché n'offre pas toujours une solution. L'offre de nombreux services d'infrastructure, en particulier ceux que l'on pourrait assimiler à des biens publics (Chapitre 1), resterait inférieure aux besoins si on laissait au seul marché le soin d'y pourvoir. Les mécanismes du marché peuvent allouer aux pauvres moins de services d'infrastructure que ne le souhaite la société. Il y a peu de chances que les effets des équipements d'infrastructure sur l'environnement soient pleinement anticipés et pris en compte dans les allocations de ressources issues de l'application des lois du marché. La coordination souhaitable à l'intérieur des secteurs et entre les secteurs sera peut-être négligée. Tous ces problèmes sont assez disparates, mais, pour chacun d'eux, il semble que la solution se trouve du côté de l'Etat. Certes, les pouvoirs publics ont souvent fait preuve d'impéritie lorsqu'il s'est agi de fournir les biens publics nécessaires, de préserver les intérêts des pauvres, de protéger l'environnement et de coordonner les activités des différents secteurs de l'économie. Mais ces défaillances n'ont pas été universelles. Et elles ne sont pas inévitables.

Il existe toute une série de mesures et d'interventions qui permettent de remédier aux limitations du marché et de l'Etat. On en étudiera ici cinq :

- *La décentralisation et la participation des populations locales*, qui permettent d'augmenter les avantages que procurent les biens publics d'intérêt local, comme les routes d'accès, et d'améliorer les activités collectives, telles que l'entretien.

- *La répartition rationnelle des crédits budgétaires entre les programmes nationaux de dépenses*, qui permet d'accroître la valeur sociale des principaux réseaux

d'infrastructure, tels que les grands axes routiers nationaux et la grande irrigation.

- *Le ciblage étroit des subventions* pour mettre les services à la portée des pauvres.

- *L'intégration des externalités par la modification des prix, des règlements et de la conception des projets*, qui permet de limiter les atteintes que les équipements d'infrastructure peuvent porter à l'environnement.

- *Les techniques de planification des projets*, qui permettent d'intégrer les facteurs d'ordre économique, écologique, social et sectoriel non pris en compte dans les décisions commerciales individuelles ou dans les décisions locales.

Décentralisation et participation : promouvoir la participation des utilisateurs

La fourniture de biens publics, comme les routes d'accès locales, implique une triple démarche. Tout d'abord, il faut décider la quantité et le type d'infrastructure à fournir. Puisque le produit sera à la disposition de tous, il n'est pas possible de se baser sur les choix individuels exprimés dans le cadre du marché pour arrêter une décision dans ce domaine. Ensuite, il faut financer les investissements et mettre l'infrastructure en place. Comme il n'est pas toujours possible de fixer le droit d'usage à un niveau qui permettrait de recouvrer la totalité des coûts, on ne peut pas toujours demander à des entités privées d'effectuer l'investissement. Enfin, il faut entretenir les équipements d'infrastructure. Comme beaucoup d'entre eux servent le public en général, on ne doit pas s'attendre à ce que le travail d'entretien soit pris en charge par des individus dans un contexte régi par la loi du marché.

S'il est évident que le marché ne saurait remplir ces fonctions, les administrations publiques qui en ont été chargées ne se sont pas révélées particulièrement aptes à les assumer, elles non plus. Les décisions d'investissement conduisent souvent au sous-équipement

des régions rurales. Lorsqu'il s'agit d'infrastructure rurale, les priorités sont souvent déterminées à l'échelon central — ce qui fait que les équipements ne sont pas toujours adaptés aux besoins des populations concernées ou aux conditions locales. En Afrique, par exemple, les décisions des ministères des transports sont plus souvent motivées par des considérations techniques que par des considérations de service. Il en résulte des routes rurales trop larges et trop coûteuses, et une moindre densité de réseau. En outre, lorsque les installations d'infrastructure ne répondent pas à l'attente des populations concernées, elles ne sont pas entretenues et elles se dégradent rapidement. En Côte d'Ivoire, par exemple, peu de temps après l'achèvement d'un programme de construction de 13.000 points d'eau qui avait coûté 115 millions de dollars, une étude a montré que la moitié à peine des pompes manuelles mises en place fonctionnaient, ce qui n'est que trop souvent le cas avec les programmes d'adduction d'eau en zone rurale.

Dans la plupart des cas, l'équipement d'infrastructure qui est fourni est un bien public à caractère local. La décentralisation, qui a pour effet de déléguer l'autorité centrale à des échelons inférieurs de l'appareil de l'Etat, permet d'améliorer la fourniture de ce type de biens. En donnant voix au chapitre aux utilisateurs et à toutes les parties prenantes en général, la participation permet de fournir des biens publics

d'intérêt local, et parfois même national, dans des conditions de plus grande efficacité.

Décentralisation

L'expérience qu'a faite le Mexique d'un programme de financement municipal montre bien comment on peut améliorer la prestation d'un service en décentralisant les responsabilités de l'Etat pour les déléguer à des administrations subnationales indépendantes. Des crédits budgétaires sont mis à la disposition des collectivités locales pour des projets qui sont choisis, planifiés et exécutés par les communautés locales. Beaucoup de projets concernent des équipements d'infrastructure, tels que des routes, des ponts et des réseaux d'adduction d'eau. L'examen des dossiers montre que le coût de ces projets se situe entre la moitié et les deux tiers de ce qu'il en coûterait à des organes centralisés. Depuis 1990, le programme de financement municipal a été adopté par tous les Etats du Mexique, sauf deux (Encadré 4.1). Parce que les collectivités locales sont mieux placées pour connaître les préférences des populations locales et répondre à leurs besoins, la décentralisation permet aussi d'accroître la satisfaction des utilisateurs.

Le mouvement de décentralisation gagne de l'ampleur et il ne se limite pas aux pays industrialisés ou aux grands pays en développement (tels que le Brésil

Encadré 4.1 Les *municipios* du Mexique prennent les choses en main

Jusqu'en 1990, les problèmes d'infrastructure rurale du Mexique étaient les mêmes que ceux de beaucoup d'autres pays soucieux de promouvoir le développement rural. Les projets qui relevaient de l'administration des Etats et des organes fédéraux étaient souvent mal choisis et mal conçus, et la supervision des travaux était insuffisante. En outre, ni les services concernés, ni les collectivités locales (*municipios*), ni les communautés ne se sentaient concernés par les travaux de construction et d'entretien. De ce fait, les résultats obtenus laissaient souvent beaucoup à désirer.

Beaucoup des projets prioritaires du Mexique sont de taille relativement modeste et situés dans des endroits très difficiles d'accès. Pourtant, le programme de financement municipal lancé en 1990 a montré qu'un fonds géré au niveau local peut devenir une bonne option pour gérer des investissements ruraux, lorsqu'il s'agit d'infrastructures techniquement simples comme les petits réseaux d'adduction d'eau, les routes vicinales et les ponts, et les constructions scolaires.

Le programme de financement municipal exige la participation des communautés à la sélection et à l'exécution des projets. Tous les *municipios* reçoivent chaque année des crédits pour financer des projets sélectionnés avec la participation des communautés concernées. La responsa-

bilité des travaux est en général confiée à des comités communautaires (*Comites de Solidaridad*), qui achètent les matériaux nécessaires et engagent et supervisent sur place la main-d'oeuvre qualifiée. Les communautés doivent aussi prendre au moins 20 % des coûts en charge (généralement sous forme d'apport en main-d'oeuvre non qualifiée et en matériaux locaux), ce qui permet de s'assurer que seuls les projets jugés prioritaires par les intéressés sont sélectionnés. Les études qui ont été faites montrent que les projets financés par les fonds municipaux ne coûtent souvent que la moitié ou les deux tiers de projets similaires réalisés sous la direction des administrations d'Etat ou des services fédéraux. Au Mexique, les bons résultats obtenus avec les projets municipaux peuvent s'expliquer en partie par l'existence d'une main-d'oeuvre qualifiée dans de nombreux villages et la tradition du travail communautaire bénévole.

Le programme, appliqué à l'heure actuelle dans 29 des 31 Etats du Mexique, a permis de financer, au cours des quatre dernières années, environ 75.000 projets pour un coût moyen de 11.000 dollars par opération. Les quatre Etats les plus pauvres ont reçu 32,5 millions de dollars en fonds municipaux, ce qui représente un investissement moyen de 8 dollars par habitant réparti sur 653 *municipios* ruraux.

et l'Inde). Une étude basée sur des données comparables émanant de 20 pays — industriels et en développement — a montré que les dépenses décentralisées représentent la moitié des dépenses d'infrastructure dans les pays industriels et un quart dans les pays en développement. Si la prise en charge de certaines dépenses par les collectivités locales est chose courante depuis toujours (ce sont, par exemple, les municipalités qui financent l'évacuation des déchets solides), les possibilités de décentralisation s'étendent à d'autres secteurs, comme les routes et l'eau, en particulier lorsque les responsabilités peuvent être réparties entre les autorités nationales, régionales (provinciales) et locales.

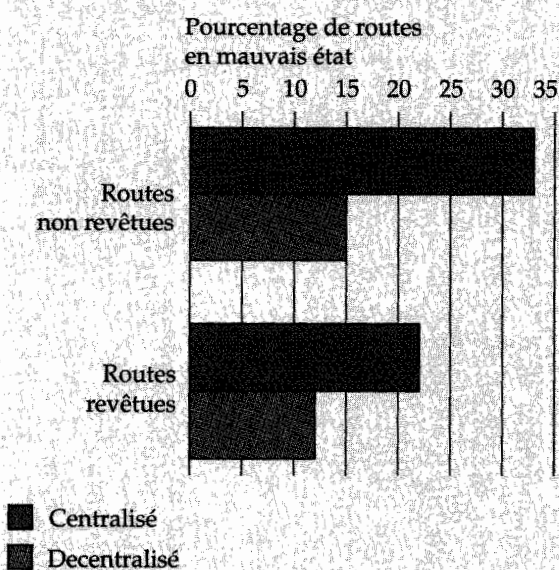
DECENTRALISATION DANS LE SECTEUR ROUTIER. Si les axes routiers primaires sont empruntés un peu par tout le monde, alors que la voirie d'une agglomération ou d'une région rurale sert pour l'essentiel les résidents du lieu, il est tout à fait logique, par conséquent, qu'il y ait décentralisation des responsabilités pour les routes locales. La décentralisation doit non seulement porter sur les travaux d'entretien, mais aussi sur le financement afin de s'assurer que les communautés sont disposées à payer pour la qualité du service fourni. En effet, si la totalité des coûts était prise en charge par l'Etat, les populations locales préféreraient avoir des routes revêtues. Il ressort d'une étude sur 42 pays en développement que, lorsque les

opérations d'entretien routier sont décentralisées, il y a moins de retards dans les travaux à effectuer et les routes sont en meilleur état (mais l'étude n'analysait pas les effets de la décentralisation du financement) (Figure 4.1). La décentralisation s'est aussi traduite par une extension du réseau revêtu. Mais elle a entraîné une augmentation des coûts unitaires d'entretien (due en partie au développement du réseau revêtu) et des disparités plus grandes dans la qualité du réseau d'une région à l'autre (disparités liées aux différences des moyens d'action institutionnels ou humains).

DECENTRALISATION DANS LE SECTEUR DE L'EAU ET DE L'ASSAINISSEMENT. Une analyse des projets financés par la Banque mondiale montre que, lorsque la coordination est convenablement assurée, la division des responsabilités dans le secteur eau et assainissement se traduit par une meilleure performance et un meilleur entretien que ce ne serait le cas dans un contexte plus centralisé. Les données statistiques pour un groupe de pays en développement révèlent que, pour l'eau, les coûts de production par habitant sont quatre fois plus élevés dans les systèmes centralisés que dans les systèmes décentralisés et que, lorsque la décentralisation s'accompagne d'une coordination centralisée, on peut encore abaisser les coûts. La plupart des études qui ont été faites sur le secteur de l'eau préconisent une organisation à trois niveaux, coiffée par un office national chargé du financement, de la planification à long terme, des normes et de l'assistance technique. Sous la houlette de cet office, les services publics régionaux fonctionnent comme des opérateurs, veillant à ce que les normes et la réglementation nationales soient bien respectées, surveillant les réseaux locaux et formant des gestionnaires et des techniciens locaux. Le troisième niveau est représenté par les agences locales qui gèrent le réseau local, collectent les redevances, surveillent l'utilisation et l'entretien des installations et planifient les budgets locaux. Un autre système de décentralisation, qu'on trouve en Allemagne et en France (et qui est en passe d'être adopté par le Brésil et la Pologne), confie la gestion de chaque activité à l'échelon le plus bas possible. Par exemple, la gestion des ressources en eau — y compris la réglementation, la détermination des normes d'émission et les décisions d'investissement — se fait au niveau du bassin (plutôt qu'au niveau national), le soin de fournir les services étant laissé aux municipalités.

Des considérations techniques peuvent imposer une planification concertée entre différents niveaux de l'administration. Par exemple, les décisions d'investissement des services régionaux chargés de l'eau et de l'assainissement doivent être prises en coordination avec les services locaux d'aménagement du territoire. Parfois aussi, l'insuffisance de moyens bride l'action des entités locales. Au Brésil, ce sont les municipalités qui, constitutionnellement, sont responsa-

Figure 4.1 Les pays où l'entretien des routes est décentralisé ont de meilleures routes



Source : Données de la Banque mondiale pour 42 pays en développement.

bles des réseaux d'eau urbains, mais celles qui n'ont pas suffisamment de moyens pour opérer rentablement en confiant parfois la charge à des services d'utilité publique régionaux qui travaillent sous contrat.

En soi, la décentralisation n'est ni bonne ni mauvaise. Comme pour tous les systèmes d'administration, son succès dépend des incitations qu'elle crée, de l'appareil sur lequel elle s'appuie et des coûts qu'elle impose. Pour renforcer les incitations, il est indispensable que les services publics soient rendus responsables et, pour cela, le choix des dirigeants locaux, le contrôle financier au niveau local et d'autres dispositions visant à inculquer le sens des responsabilités peuvent avoir un effet positif. Les élections sont un mécanisme qui permet aux citoyens de prendre part aux décisions — la réforme électorale en Colombie et au Venezuela a fait renaître le sens de l'initiative au niveau local. Les maires nouvellement élus ont pu mobiliser les ressources du secteur privé pour des programmes d'investissement. Pour responsabiliser les dirigeants locaux, il faut leur donner la responsabilité des décisions, notamment en matière de recettes, ce qui suppose, au niveau local, une législation financière adéquate (couvrant la budgétisation, l'établissement des rapports financiers, la fiscalité, la passation des marchés et le règlement des différends). Dans beaucoup de pays, les principales attributions des collectivités locales — notamment le pouvoir de taxation et le droit d'instituer des redevances d'utilisation — peuvent être suspendues par l'administration centrale sans consultation. Ce manque d'autonomie décourage les gestionnaires locaux et nourrit l'image populaire de l'inefficacité ou même de la corruption des administrations locales. La comptabilité et les audits sont d'importantes sources d'information indispensables pour renforcer le sens des responsabilités envers la population locale.

Le déséquilibre entre les sources de revenus et les dépenses à prendre en charge peut entraver le bon fonctionnement des administrations subnationales. Une étude effectuée à partir de statistiques comparables sur dix pays en développement a montré que les recettes publiques au niveau subnational ne couvrent que 55 % des dépenses. Pour équilibrer les ressources et les dépenses, il est indispensable d'améliorer l'efficacité de la collecte des recettes au niveau local, en mettant à contribution les usagers qui bénéficient le plus des biens publics locaux. Lorsque les administrations centrales opèrent des transferts en faveur des échelons inférieurs pour compenser les disparités interrégionales en matière de mobilisation des ressources, leurs opérations doivent rester transparentes. Les transferts dont les usagers locaux ne sont pas clairement informés risquent de déresponsabiliser les administrations locales et de remettre en cause l'amélioration des incitations que vise la décentralisation.

Pour que la décentralisation puisse libérer les énergies au niveau local, il faut mettre en place de nouveaux moyens d'action techniques et institution-

nels. Faut de compétences, beaucoup de communautés pauvres ne peuvent exploiter les possibilités qu'offre la décentralisation. Ce manque de moyens d'action demeure une contrainte importante. Il leur faudrait disposer d'un encadrement technique adéquat, notamment dans les domaines de l'ingénierie, de la conception des projets et de l'administration. Des organismes, du type AGETIP (Agences d'exécution des travaux d'intérêt public) en Afrique ou de l'IBAM brésilien (Instituto Brasileiro de Administração Municipal) aident à développer les capacités d'action au niveau local, à élaborer des projets et à en suivre l'exécution et le fonctionnement.

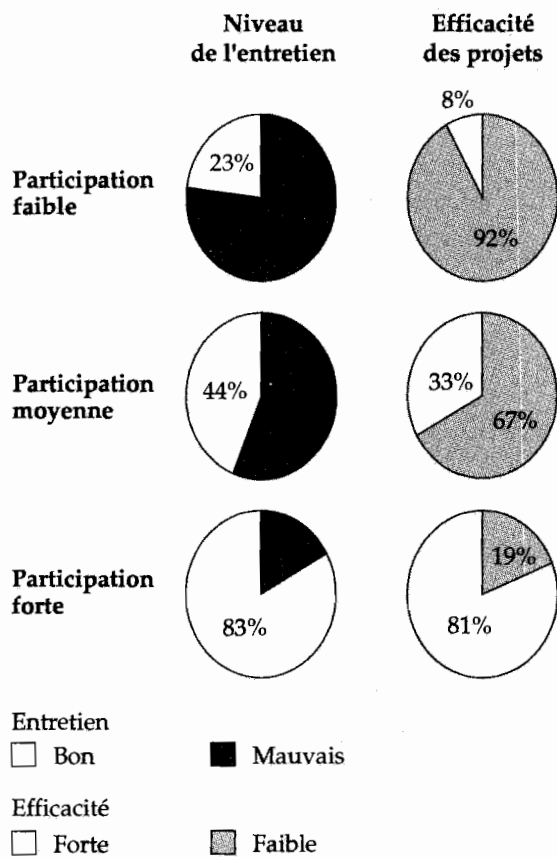
Participation

Nul ne conteste l'importance de la participation pour la fourniture de biens publics locaux dans de bonnes conditions d'efficacité. La participation est en fait un élément capital pour l'organisation des services au niveau communautaire (Option D telle qu'elle est décrite au Chapitre 1). L'examen de 25 projets (des projets d'agriculture et de développement rural pour la majorité d'entre eux) qu'a effectué la Banque mondiale en 1985, cinq à dix ans après l'achèvement des opérations, a montré que la participation des bénéficiaires et des institutions villageoises est un facteur clé pour la viabilité de ces opérations à long terme. Les projets réalisés sans la participation des populations concernées ont coulé au moment de l'exécution ou, faute d'entretien, n'ont eu que des retombées éphémères. La Banque mondiale n'est pas la seule à faire ce constat; celui-ci vaut aussi pour d'autres organismes de développement. L'analyse statistique renforce les conclusions qui se dégagent de l'examen des projets : une analyse de 1987 sur les projets récents de la Banque mondiale et une autre de 1990 sur les projets financés par l'USAID ont montré à l'évidence l'importance de la participation.

La participation à la conception des projets est un élément particulièrement important pour l'entretien des installations. Une étude financée par divers organismes pour dresser le bilan de 121 projets d'alimentation en eau en milieu rural réalisés en Afrique, en Amérique latine et en Asie a montré que, lorsque les populations concernées avaient activement participé au choix et à la conception des opérations, les canalisations étaient dans la plupart des cas mieux entretenues que lorsqu'il s'agissait de projets exécutés de façon moins collégiale (Figure 4.2). L'examen de huit projets ruraux d'alimentation en eau au Népal, entrepris dans le but de comparer les opérations conçues par l'administration et les projets conçus avec la communauté concernée (au lieu d'être conçus pour elle), a permis de constater que ces derniers étaient de taille plus modeste, utilisaient davantage les ressources de la communauté et avaient des résultats plus durables.

Il y a trois façons d'utiliser la participation pour améliorer la performance des projets : s'attacher le

Figure 4.2 La participation accroît l'efficacité des projets d'eau en améliorant l'entretien



concours direct des bénéficiaires; rechercher leur approbation dès les premiers stades de l'opération; leur demander une contribution en espèces ou en nature. Les consultations avec les services compétents ou les organismes bénévoles ne sauraient remplacer la participation directe des bénéficiaires finals, par exemple, en organisant des réunions au niveau des villages. L'examen des projets d'alimentation en eau montre que l'intervention accrue des organisations non gouvernementales ou des organes publics locaux en l'absence de toute participation directe des utilisateurs a eu un effet négligeable, voire négatif. En revanche, lorsque les projets ont été réalisés en collaboration avec des organisations locales dont les membres comptaient des usagers, ils ont donné de meilleurs résultats. Il est particulièrement important de veiller à faire participer tous les groupes de bénéficiaires, et notamment les femmes (qui sont souvent les principales utilisatrices des réseaux d'eau et d'irri-

gation) et les groupes qui peuvent être des exclus, comme les très pauvres et les paysans sans terre

Lorsqu'on sollicite l'avis des utilisateurs, les solutions retenues sont souvent moins coûteuses, technologiquement moins complexes et occupent davantage de main-d'oeuvre. En Corée, 52.400 kilomètres de routes d'accès rurales ont été construites depuis 1971 dans le cadre d'un système d'action communautaire, le *saemaul undong*. Ces routes ne sont pas d'un grand luxe — ce sont des routes empierrées de 2 à 3 mètres de large seulement, avec des normes techniques standards pour les buses et les ponts. Le Brésil et l'Indonésie ont constaté que, si l'on veut adopter une approche participative afin d'identifier les technologies appropriées à faible coût, il faut de la souplesse dans la planification et les études techniques, tout comme il faut de la souplesse de la part des bailleurs de fonds (Encadré 4.2).

Lorsque les futurs utilisateurs sont consultés, non seulement sont-ils plus satisfaits des décisions prises et plus disposés à contribuer à l'opération, mais ils participent aussi plus volontiers aux travaux de construction et d'entretien. Dans beaucoup de régions rurales, la contribution des communautés prend souvent une forme autre qu'un apport en espèces. Dans le district de Banglung au Népal, par exemple, les communautés locales ont construit 62 ponts suspendus avec des matériaux locaux, de la main-d'oeuvre locale et des fonds publics. Les familles qui ne pouvaient participer directement aux travaux de construction ont été invitées à fournir de la nourriture ou de l'argent. Ces ponts n'ont coûté que 50.000 dollars à l'Etat, les sommes mobilisées au niveau local atteignant un montant bien supérieur. Des actions communautaires similaires ont permis d'alimenter le village de Purang (Népal) en électricité et d'aménager des routes en Ethiopie (Encadré 4.3).

Lorsque les bénéficiaires d'un projet apportent une contribution en espèces ou en nature, ils se sentent davantage concernés, ce qui a pour effet d'accroître l'efficacité du projet. Les éléments statistiques tirés des projets d'adduction d'eau en milieu rural dont on a parlé plus haut indiquent que, plus la part des coûts d'investissement payée par les utilisateurs est élevée, plus le projet dans son ensemble sera efficace. Jusqu'en 1990, la gestion des réseaux d'irrigation mexicains relevait du cercle vicieux : l'organisme parapublic qui en était chargé exploitait et entretenait mal les installations, de sorte que les agriculteurs payaient rarement les redevances (pourtant fortement subventionnées), ce qui avait pour effet de réduire encore les ressources de l'exploitant. La qualité du service s'en ressentait d'autant et les agriculteurs rechignaient encore plus à acquitter leurs charges. Depuis 1990, la responsabilité de plus de 2 millions d'hectares a été transférée de l'Etat à des associations d'usagers. Pour améliorer l'entretien, ces associations ont d'elles-mêmes décidé de relever les tarifs, allant jusqu'à les multiplier par trois. Ce relève-

Encadré 4.2 Une conception novatrice de la programmation des projets d'eau et d'assainissement

Deux projets d'eau et d'assainissement financés par la Banque mondiale (l'un au Brésil, l'autre en Indonésie) montrent que, pour réaliser des projets à faible coût qui répondent aux aspirations des populations locales, il faut un gros effort d'adaptation de la part des services concernés de l'administration, des ingénieurs et des bailleurs de fonds extérieurs (tels que la Banque mondiale). Au Brésil, le Projet eau et assainissement pour les populations urbaines à faible revenu (PROSANEAR) comporte un budget d'investissement de 100 millions de dollars pour équiper des quartiers pauvres de 11 villes de différentes régions, ce qui concerne à peu près 800.000 personnes. En Indonésie, le Projet eau et assainissement pour les communautés à faible revenu (WSSSLIC) prévoit d'investir 120 millions de dollars environ pour équiper 1.440 villages à faible revenu situés dans six provinces; il touchera approximativement 1,5 million de personnes.

Les méthodes utilisées pour faire participer les communautés doivent être adaptées aux mentalités. Dans le cadre du projet PROSANEAR, lancé depuis à peu près deux ans maintenant, diverses méthodes ont été employées pour faire participer les bénéficiaires à la conception des sous-projets. Dans certains cas, les dirigeants des organismes communautaires sont consultés sur les choix fondamentaux, et les questions de détail sont réglées par la suite avec les véritables utilisateurs. Dans d'autres encore, les ingénieurs se mettent directement d'accord avec les bénéficiaires, en consultation avec les responsables communautaires et les organisations locales. Quelle que soit la méthode utilisée, les conflits d'intérêt entre la compagnie des eaux et les organismes communautaires sont résolus par la négociation, avec l'entremise du consultant chargé de la conception du projet. D'après les premiers éléments d'appréciation disponibles, ces deux approches ont permis d'abaisser dans de très fortes proportions les coûts d'investissement par habitant et d'amener les communautés à s'investir davantage dans leur projet.

Une troisième approche a été adoptée en Indonésie, où, depuis très longtemps, les organisations villageoises ont l'habitude de fournir des services d'utilité publique. Elle consiste à encourager les comités villageois chargés de l'approvisionnement en eau et de l'assainissement à se

comporter comme des services décentralisés de distribution d'eau. Ces comités peuvent, en fonction de la contribution que le village est disposé à apporter aux fonds d'investissement de base financés par le projet WSSSLIC, choisir entre différents niveaux de services et sélectionner la méthode qui lui convient dans une panoplie de solutions techniques qui ont été testées.

Les ingénieurs doivent s'adapter. Dans le projet PROSANEAR, le processus participatif a eu une influence directe sur le type de conseils techniques utilisés. Par exemple, les entreprises chargées de la distribution de l'eau ont été tenues d'attribuer, pour la conception des projets, des contrats de consultants à des consortiums de sociétés d'ingénierie ou à des entreprises travaillant avec des organisations non gouvernementales spécialisées dans la participation communautaire. L'équipe de supervision au niveau national a incité les consultants et les ingénieurs de la compagnie des eaux chargés de la conception des projets à discuter les plans avec les bénéficiaires avant d'arrêter leurs choix. En Indonésie, les organisations non gouvernementales qui ont une expérience du secteur concerné s'emploient à sensibiliser l'équipe chargée de la gestion du projet et les experts aux besoins des communautés à faible revenu.

Les bailleurs de fonds doivent adapter leurs méthodes. La Banque mondiale a approuvé les projets brésilien et indonésien sans connaître le niveau de service ou le réseau de services qui devaient être mis en place, les rapports d'évaluation de ces deux projets indiquant plutôt les principes généraux qui devaient guider l'exécution des opérations ainsi que des objectifs indicatifs pour les avantages et les coûts, ce qui laissait une large place à l'initiative des responsables de la conception durant la phase d'exécution. Les bailleurs de fonds extérieurs doivent fournir un travail intensif de supervision pour arrêter les détails des sous-projets choisis par les communautés, suivre l'exécution des opérations et procéder à leur évaluation rétrospective. A en juger d'après le premier bilan que l'on peut en dresser, ces types de projets participatifs riches d'enseignements permettent d'abaisser les dépenses d'investissement même s'ils exigent aussi un investissement accru en temps de travail de la part des bailleurs de fonds.

ment a permis de parvenir à l'autonomie financière dans la plupart des districts et d'améliorer l'efficacité d'utilisation de l'eau.

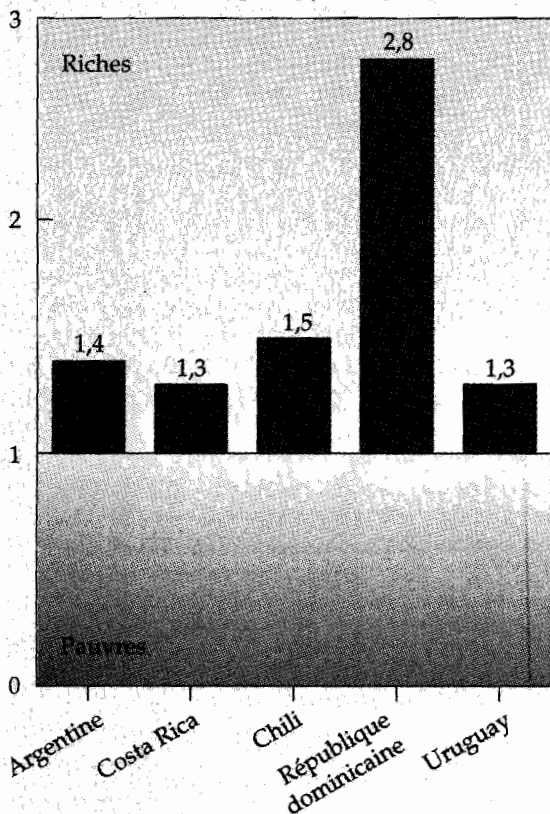
La solution qui consiste à faire effectuer les travaux de construction et d'entretien des infrastructures au niveau communautaire est surtout possible, lorsqu'il s'agit de projets relativement petits qui sont entrepris sur l'initiative d'un groupe ou d'une communauté bien définie, pour son usage direct et exclusif. Pour les opérations qui intéressent un public plus large, comme les routes d'accès, il est bien plus difficile de recourir durablement à l'auto-assistance, en particulier lorsque celle-ci est largement fondée

sur l'apport d'une main-d'oeuvre gratuite. L'auto-assistance et le bénévolat peuvent se traduire par l'exploitation des pauvres et la faible productivité de la main-d'oeuvre. En outre, certains types d'infrastructures, tels que les barrages et les grands canaux, les réseaux de distribution d'électricité et de télécommunications, les routes nationales, les conduites d'adduction d'eau et les collecteurs d'égouts, exigent une grande technicité, et les populations locales ne sauraient effectuer correctement les tâches de conception et d'exécution.

La participation n'est pas une panacée, même dans les secteurs où elle va de soi, et elle n'est pas non plus

Figure 4.3 Dans le domaine de l'approvisionnement en eau et de l'évacuation des eaux usées, les riches obtiennent souvent davantage de subventions que les pauvres

Ratio de subventions publiques au quintile de population le plus riche par rapport au plus pauvre



Source : Petrei, 1987.

Chine, les entreprises implantées dans les communes et les régions rurales comptent à l'heure actuelle plus de 100 millions de salariés et produisent plus d'un tiers de la production nationale brute. L'Indonésie et la Malaisie accordent, depuis la fin des années 60, une place importante au développement équilibré des régions et à la lutte contre la pauvreté. Ces deux pays ont donc privilégié l'équipement des régions rurales — en particulier l'infrastructure des transports et l'irrigation. En Malaisie, les routes en terre et les routes empierrées représentaient 18 % de la longueur totale du réseau routier (15.356 kilomètres) en 1965. En 1990, la proportion était passée à 32 % d'un réseau qui comptait 50.186 kilomètres de routes. Dans l'intervalle, la pauvreté a reculé de façon spectaculaire. Alors qu'elle affectait 55,3 % des populations rurales en 1973, elle n'en touchait plus que 19,3 % en 1989. Une étude de la Banque mondiale sur la pauvreté en Malaisie conclut que ce remarquable résultat est

surtout attribuable aux programmes mis en place par le gouvernement pour stimuler la productivité des terres. L'étude souligne aussi l'importance du réseau routier rural et des équipements d'irrigation.

Subventions et transferts en faveur des pauvres

S'il est vrai que le rapport entre infrastructure et pauvreté est fondamental, il n'en demeure pas moins que l'infrastructure représente un instrument assez grossier d'intervention directe en faveur des pauvres. Si l'on veut exploiter l'un des avantages potentiels de l'infrastructure, qui est d'alimenter une croissance fondée sur l'utilisation intensive de la main-d'oeuvre et d'aider les pauvres à participer au processus de croissance, le meilleur moyen est d'allouer des crédits budgétaires suffisants à certains secteurs ou à des régions déshéritées, de supprimer les distorsions de prix qui accentuent la discrimination à l'encontre des pauvres, et de choisir pour les projets des normes et des plans d'exécution appropriés. On avance souvent l'idée de subventionner les services d'infrastructure comme moyen de redistribuer la richesse entre les ménages aisés et les pauvres. Mais, pour que ce type de mesure soit efficace, il faut que ce soient vraiment les pauvres qui profitent des subventions, que les coûts administratifs qu'implique ce ciblage restent dans des limites acceptables et qu'il soit possible d'allouer les ressources budgétaires à cette fin sans sacrifier d'autres dépenses publiques utiles pour le secteur social.

En subventionnant les tarifs des services d'infrastructure, on avantage presque toujours de façon disproportionnée ceux qui ont les moyens de payer. Dans les pays en développement, les pauvres s'éclairaient au pétrole et à la bougie plutôt qu'à l'électricité. Ils comptent sur les vendeurs privés ou les fontaines publiques plutôt que sur les branchements domestiques pour se procurer l'eau dont ils ont besoin, et il est rare que les quartiers où ils résident soient équipés de collecteurs d'égouts. En Equateur, on a calculé que la subvention d'électricité s'élevait à 36 dollars par an pour les 37 % des ménages qui consommaient le moins d'électricité, alors qu'elle atteignait 500 dollars par an pour les ménages aisés qui en consommaient le plus. Au Bangladesh, les subventions d'infrastructure sont en gros six fois plus élevées pour les non-pauvres que pour les pauvres. Bien que ceux-ci utilisent en général davantage les services d'eau et d'assainissement que ceux d'électricité, une étude sur cinq pays d'Amérique latine montre que les subventions octroyées pour l'eau et l'assainissement vont davantage aux ménages aisés qu'aux pauvres (Figure 4.3). Même dans des pays autrefois régis par un système de planification centrale comme l'Algérie et la Hongrie, les subventions d'infrastructure profitent davantage aux riches qu'aux pauvres (Figure 4.4).

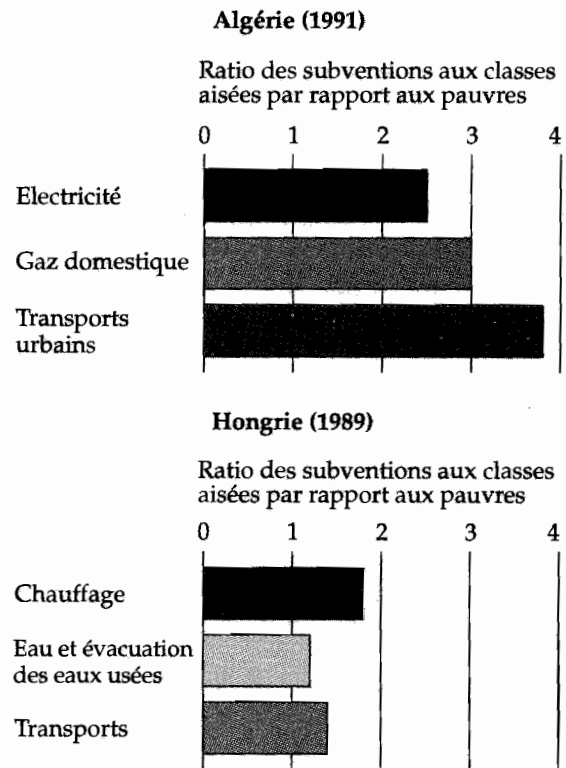
Il y a, pourtant, des moyens de structurer les subventions d'infrastructure de manière à mieux cibler les pauvres. Pour l'eau, par exemple, on peut appliquer

un tarif différencié, particulièrement bas (le tarif de « survie ») pour la première tranche de consommation (par exemple, 25 à 50 litres par personne et par jour) et qui augmente à mesure qu'on passe d'une tranche de consommation à l'autre. Ce système de tarification par tranches établit ainsi un lien entre le prix et la quantité consommée et il permet d'aider plus efficacement les pauvres qu'une subvention générale puisque la consommation qui est subventionnée est limitée. Il encourage aussi la conservation de l'eau et son utilisation rationnelle puisque le tarif augmente avec la consommation. Son efficacité est maximale lorsque le réseau d'adduction couvre toute la population. Lorsque les pauvres n'y ont pas accès, ce qui est souvent le cas, ils ne peuvent bénéficier du tarif de survie et ils finissent en général par payer au prix fort les services d'infrastructure ou leurs substituts.

Dans bien des cas, on aide davantage les pauvres en subventionnant plutôt l'accès aux services publics d'infrastructure qu'en subventionnant le prix de ces services. En Colombie, au début des années 80, les services de distribution d'eau de Bogotà et de Medellin se sont basés sur les données des enquêtes sur les ménages pour répertorier les ménages aisés et les ménages pauvres, et ils ont appliqué aux pauvres des prix subventionnés pour les raccordements et une tarification à tranches. Grâce à ce système de subventions croisées, les 20 % les plus pauvres ont bénéficié d'une subvention égale à 3,4 % de leur revenu, qui était financée par le quintile le plus riche, lequel payait une « taxe » équivalant à 0,1 % de son revenu. Beaucoup de ménages à faible revenu n'ont pas les moyens de payer le coût élevé des branchements aux services publics, surtout lorsqu'ils doivent payer d'avance. Dans ces cas-là, l'accès au crédit est parfois plus important que des prix subventionnés. Les services publics sont souvent des intermédiaires utiles pour octroyer des prêts destinés à financer le coût des branchements puisqu'ils peuvent utiliser leurs procédures habituelles de facturation pour en assurer le recouvrement. Au Bangladesh, la Banque Grameen distribue du crédit à quelque 2 millions de pauvres et de paysans sans terre, surtout des femmes. La banque combine la formule des prêts collectifs — qui permettent aux pauvres de substituer à la garantie financière celle qu'implique la pression sociale — avec des mécanismes de financement destinés à financer l'octroi de crédits pour la construction de puits tubulaires et de latrines hygiéniques. En 1993, la Banque Grameen a prêté 18 millions de dollars à cette fin et, depuis 1992, elle a fourni des prêts pour l'installation de quelque 70.000 pompes aspirantes destinées à équiper des puits.

Dans certaines circonstances, les programmes mis en place pour fournir des emplois aux pauvres sont un moyen extrêmement efficace d'atteindre l'objectif de redistribution. Ces programmes permettent en effet d'opérer rapidement des transferts importants et, comme ils offrent des salaires relativement bas pour un travail manuel non qualifié, les transferts ne

Figure 4.4 Même dans quelques pays à économie naguère planifiée, les subventions d'infrastructure sont allées principalement aux classes aisées



Source : Données de la Banque mondiale, et Hongrie et Banque mondiale, 1989.

concernent que ceux qui n'ont aucune autre option plus intéressante. En Inde, le Programme public de garantie de l'emploi mis en place en 1972-73 par l'Etat du Maharashtra à la suite d'une sévère sécheresse fournit des emplois non qualifiés à la demande dans les zones rurales. Il a permis de financer près de 1,7 milliard de jours de travail et l'on pense qu'il a grandement contribué à éviter la catastrophe pendant de nombreuses périodes de sécheresse. Mais rien ne permet d'affirmer que les programmes de ce type produisent les équipements d'infrastructure les plus utiles économiquement parlant. On pourrait peut-être renforcer leur impact économique en les intégrant dans le programme global d'infrastructures prioritaires.

Le problème des externalités

Les équipements d'infrastructure ont souvent des effets indirects très importants — en particulier sur

l'environnement —, qui peuvent être bénéfiques ou néfastes. Parfois, les équipements d'irrigation permettent d'atténuer les pressions sur les ressources en terres en rendant possible l'intensification des cultures sur les parcelles exploitées, mais ils peuvent aussi entraîner une utilisation excessive de l'eau, ce qui peut provoquer la salinisation des nappes phréatiques et des affaissements de terrain. Les équipements d'infrastructure peuvent aussi augmenter ou réduire la sécurité des personnes et des biens. Les aménagements routiers qui permettent aux véhicules de circuler plus rapidement exposent parfois les usagers non motorisés à des risques d'accident plus importants; la signalisation peut améliorer la sécurité des piétons. Parce que ces externalités ne sont généralement pas prises en compte par le marché, la gestion en incombe habituellement à l'Etat. La protection de l'environnement implique non seulement d'innover tant sur le plan des techniques utilisées que sur le plan de l'organisation, mais aussi de rationaliser l'utilisation des services d'infrastructure au moyen des prix et de la réglementation. Une action réglementaire est également nécessaire pour s'assurer que les services d'infrastructure respectent les normes publiques de sécurité.

Innover pour mettre les infrastructures à la portée de tous

Il y a dans le monde environ 1 milliard de personnes qui n'ont pas accès à une eau salubre et plus de 1,7 milliard qui sont dépourvues d'installations sani-

taires adéquates. Les maladies diarrhéiques, souvent causées par l'eau contaminée, représentent un sixième de la charge de morbidité mondiale (*Rapport sur le développement dans le monde 1993*). Les contaminants les plus répandus de l'eau sont les déchets humains vecteurs de maladies. Pour protéger l'environnement, il ne suffit pas d'assurer la distribution d'eau potable, encore faut-il fournir de l'eau en quantité suffisante pour permettre une bonne hygiène humaine. Il est tout aussi important de réduire les contacts avec les excréta humains en construisant des latrines à fosse, des toilettes et des égouts (Encadré 4.5).

Si les pauvres sont souvent disposés à payer l'eau à un prix suffisant pour couvrir les coûts, il n'en va pas toujours de même pour les réseaux d'assainissement, et cela pour deux raisons. D'une part, les équipements de type classique sont souvent coûteux et, d'autre part, une partie des coûts qu'entraîne l'insuffisance de l'assainissement n'est pas supportée par les ménages. Pour que les ressources limitées de l'Etat puissent profiter au plus grand nombre, il faut des équipements à faible coût et, pour cela, il faut innover dans les techniques et les méthodes d'organisation. Une étude réalisée à Kumasi, au Ghana, a montré que, si les ménages n'étaient pas disposés à payer pour bénéficier de services de voirie classiques, on pouvait, avec des subventions modestes, permettre à un nombre relativement important de foyers de disposer de latrines à fosse ventilées.

Durant les années 80, le Projet pilote Orangi de Karachi, au Pakistan, a incité les pauvres à se mobili-

Encadré 4.5 Evaluer la portée d'un projet : l'eau à Katmandou

Evaluer des projets d'infrastructure est chose pour le moins difficile. Il faut analyser leur impact sur l'environnement et en chiffrer le coût, déterminer le prix que les utilisateurs seront disposés à payer pour le service offert et évaluer l'effet que ce service aura sur les autres équipements d'infrastructure. En effet, l'alimentation en eau, le traitement des eaux usées, l'assainissement, la gestion des déchets solides et dangereux, et la qualité de l'eau ambiante sont des activités interdépendantes. S'il y a un point faible dans l'un quelconque des maillons de la chaîne, les besoins d'infrastructure s'en trouveront modifiés ailleurs.

A Katmandou, capitale du Népal, les autorités ont évalué les effets d'une amélioration des services de distribution d'eau en se servant de la méthode du « niveau de service », variante de l'analyse coûts-avantages traditionnelle. Cette méthode permet de prendre en compte le fait que tous les usagers n'évaluent pas de la même façon les services d'environnement et elle vise aussi à mesurer les effets indirects de l'alimentation en eau.

Katmandou compte 1,1 million d'habitants. Sur la base d'estimations obtenues en utilisant des techniques d'évaluation des projets étroitement définies, on a calculé que

les avantages du nouveau réseau de distribution d'eau (d'un coût de 150 millions de dollars) comprenaient une économie annuelle de 500.000 dollars liée à la diminution des coûts d'entretien plus de substantielles rentrées annuelles (compte tenu des estimations du prix que les différents groupes de consommateurs étaient disposés à payer, lequel variait de 10 dollars pour les utilisateurs des fontaines à 250 dollars pour les entreprises). D'après ces estimations, les avantages totaux du projet se chiffraient à 19,1 millions de dollars par an. A un taux d'actualisation fixé à 12 % par an, l'avantage marginal net du projet s'élevait à 5,2 millions de dollars.

Mais, en appliquant la méthode plus fine du niveau de service pour l'évaluation du projet, on a calculé que, dans certains cas, les avantages d'une moindre contamination de l'eau par les coliformes auraient des effets positifs évalués à près de 1.000 dollars par unité desservie. Une campagne d'éducation conduite en vue d'une meilleure utilisation de l'eau a permis de réduire encore les coûts liés à la santé et aux transports. Lorsque ces retombées indirectes étaient prises en compte, le projet se soldait par un avantage net positif de l'ordre de 275 millions de dollars.

ser pour construire, financer et entretenir leurs canalisations de tout-à-l'égout. C'est ainsi que 600.000 personnes ont pu bénéficier d'un réseau d'égouts, qui a coûté moins de 50 dollars par foyer. Si les coûts ont pu être abaissés à ce point, c'est grâce à l'adoption de solutions techniques novatrices combinées à des méthodes d'approche participatives qui ont permis de réduire la corruption et d'amener les communautés concernées à participer aux coûts. Un exemple similaire nous vient du nord du Brésil, où l'utilisation en copropriété d'un système d'égouts techniquement novateur (un système de branchement collectif fourni par des organismes communautaires) a permis de réduire les coûts d'équipement — réductions qui ont atteint, parfois, 40 % — par rapport aux systèmes classiques.

Inciter les utilisateurs à rechercher l'efficacité

Comme on l'a vu au Chapitre 2, la faiblesse des prix à la consommation et les subventions contrarient les efforts déployés pour amener les consommateurs à économiser l'énergie et atténuer de la sorte les atteintes à l'environnement. Les pays en développement consomment en moyenne 20 % d'électricité de plus que si les utilisateurs devaient la payer à son coût marginal de production. Lorsque les tarifs reflètent les prix économiques, il devient possible de promouvoir l'utilisation de technologies moins gourmandes en énergie.

Il faut également relever le prix des transports, mais la chose est plus difficile. Les voitures qui circulent dans les centres-villes aux heures de pointe entraînent des coûts d'encombrement beaucoup plus élevés qu'aux autres heures, et le coût environnemental dont se paie l'utilisation des véhicules est plus grand en milieu urbain qu'en milieu rural. On peut amener les citoyens à prendre conscience de ces problèmes en instituant des droits de stationnement, des droits de circulation et des péages. Il est probable que la sensibilisation aux questions d'environnement et les progrès techniques vont très bientôt amener à développer les systèmes de péage et de redevances, ce qui incitera les gens à utiliser les transports en commun ou des modes de transport non motorisés.

La sous-tarifcation de l'eau est à l'origine d'importants problèmes d'utilisation inefficace de cette ressource par l'utilisateur. Les usages domestiques, l'assainissement, l'irrigation, la production d'énergie hydroélectrique et les transports sont autant d'activités consommatrices, qui soulèvent des problèmes d'approvisionnement global et de répartition sectorielle. En Inde, l'agriculture absorbait 94 % de la consommation d'eau en 1985. Dans certaines régions, des conflits ont surgi entre l'industrie et l'irrigation, et certaines villes comme Bombay, Delhi et Madras ont connu des problèmes de pénurie d'eau. Dans beaucoup de pays, le relèvement du prix de l'eau pour tenir compte de la rareté de ce bien (en particulier

dans l'agriculture) et l'établissement du prix de l'eau en fonction de l'usage qui en est fait constituent d'importantes premières mesures parmi celles qui sont à prendre pour remédier au manque d'eau ainsi qu'aux problèmes de salinisation, de concentration en fluorure et d'affaissement des sols. En utilisant l'arme des prix pour influencer sur la demande, on incite l'utilisateur à décider la quantité d'eau qu'il veut utiliser et les moyens à prendre pour préserver les ressources.

Réglementation

On peut aussi réduire les atteintes à l'environnement par la réglementation. La réglementation est également un instrument important pour assurer les services d'infrastructure en respectant les critères de sécurité du public. On peut distinguer en gros les mesures coercitives et les mesures incitatives. Les mesures coercitives — réglementation directe assortie d'un système de contrôle et de pénalisation — sont de loin la méthode la plus utilisée dans les pays en développement. Elles ont l'avantage de fournir au législateur un certain degré de certitude, par exemple, sur la réduction du degré de pollution, mais elles ont l'inconvénient d'inciter relativement peu à innover dans les techniques antipollution dès lors que les normes sont atteintes. Au cours des dernières années, de nombreux pays ont aussi adopté des instruments économiques. La prise en compte de la totalité des coûts dans la détermination des prix (selon le principe « qui pollue paie ») reste l'arme la plus puissante et la plus évidente dans cette panoplie d'instruments. Certains pays expérimentent d'autres mesures réglementaires telles que les redevances de pollution, les permis de polluer négociables, les subventions, les systèmes de consigne et les mesures d'incitation afin de donner plus de souplesse et plus d'effet aux mesures antipollution et de les rendre d'un meilleur rapport coût-efficacité. Certaines de ces mesures ont permis d'obtenir des résultats encourageants.

La réglementation de l'environnement commence par l'adoption de normes antipollution en fonction du choix des techniques disponibles. Pour la production de l'électricité, par exemple, on commence à trouver des solutions techniques qui limitent sensiblement les polluants toxiques du charbon. On peut donc adopter une réglementation qui permettra de réduire les émissions de façon substantielle. Mais les technologies propres alourdissent presque toujours le coût des centrales thermiques au charbon (10 à 20 % pour les dépenses d'investissement et 5 % pour les dépenses d'exploitation). De ce fait, on est encore loin de les voir universellement utilisées dans les pays en développement. Lorsque le gaz est une alternative économiquement viable, les avantages en sont multiples pour l'environnement. La Pologne est un exemple de pays qui recourt à des incitations basées sur le marché pour réduire les émissions toxiques. Le Fonds

national pour l'environnement qu'elle a créé en 1980 prélève des redevances sur tous les pollueurs et inflige des amendes aux propriétaires des usines qui ne respectent pas les normes antipollution de la région où ces usines sont implantées. Le produit des redevances et amendes sert à financer les prêts à faible taux d'intérêt que l'on accorde aux industries pour leur permettre d'acheter un équipement moins polluant. En 1992, les recettes du fonds se sont élevées à 188,5 millions de dollars, soit un montant double des sommes recueillies en 1991. Bien que les taux de recouvrement des redevances et des amendes aient augmenté durant les années 80 et au début des années 90, on observe, depuis quelque temps, que les normes antipollution sont moins respectées, ce qui suscite des préoccupations.

Dans les pays d'Europe centrale et orientale, la circulation automobile cause des problèmes sérieux bien que le rapport des véhicules au nombre des habitants soit inférieur d'un tiers, voire de la moitié, aux niveaux observés en Europe de l'Ouest. L'habitude prise de faire payer carburants et véhicules à un prix inférieur à celui du marché, l'âge du parc automobile en général, l'ancienneté des modèles, l'insuffisance des mesures antipollution, l'utilisation de carburants sales et le mauvais entretien des véhicules sont autant de facteurs qui se conjuguent pour accélérer la dégradation de l'environnement. La situation est telle qu'on a suggéré à ces pays de prendre des mesures directes pour restreindre les transports routiers en faveur des transports ferroviaires ou fluviaux. Cependant, l'étude effectuée pour la Banque mondiale sur la Hongrie semble indiquer qu'il existe d'autres solutions qui permettraient de réduire les émissions des véhicules. Si tous les nouveaux véhicules devaient se conformer aux normes d'émission les plus rigoureuses à l'heure actuelle, les niveaux d'émission absolus pourraient rester (jusqu'à une date aussi lointaine que 2020) inférieurs à ceux enregistrés à l'heure actuelle, et cela en tenant compte de l'augmentation du trafic liée à l'essor de l'économie. Mais il faudra peut-être restreindre même la croissance du trafic si l'on veut limiter la congestion.

Les Pays-Bas ont adopté, pour les transports, une stratégie qui fait appel à des mesures réglementaires et à des mesures basées sur les mécanismes du marché pour minimiser les atteintes à l'environnement et éviter les investissements inutiles. Citons, entre autres, les primes de pollution payables par les usagers de la route, les mesures destinées à encourager l'utilisation de la bicyclette et des transports en commun, la création de zones piétonnières, les mesures incitatives prises en vue d'accroître le taux d'occupation des véhicules et l'institution de contrôles de stationnement. Au Japon et dans plusieurs pays en développement, dont la Chine, le Ghana et l'Indonésie, on envisage d'adopter des solutions similaires pour promouvoir les modes de transport non motorisés et les aménagements piétonniers.

Il est particulièrement important d'adopter des règlements pour faire respecter les normes de sécurité dans les services d'infrastructure. Les études montrent que les accidents de la route sont la première ou la deuxième cause de décès dans beaucoup de pays en développement. Pour améliorer la sécurité routière, il faut, certes, limiter la vitesse et réduire les flux de trafic, mais il faut aussi adopter des normes techniques appropriées et prendre des mesures pour recueillir les informations nécessaires pour assurer le suivi et l'analyse des conditions de sécurité. La construction des équipements doit aussi faire l'objet d'une attention particulière. Parce que les travaux de construction exposent les ouvriers à de gros risques de blessures, voire de mort, il faut appliquer des normes de sécurité efficaces à la construction des équipements et pas seulement à leur exploitation.

Éléments de planification

Parce que la plupart des équipements d'infrastructure utilisent des réseaux qui desservent une zone géographique, ils impliquent, de la part de l'Etat, une action de coordination et de planification spatiale, sectorielle et intersectorielle. Le choix, la conception et l'évaluation des projets sont aussi des étapes importantes du processus décisionnel. Il est capital de tenir compte le plus rapidement possible des répercussions sociales et environnementales des projets.

Stratégies sectorielles et intersectorielles

Parce que les investissements d'infrastructure ont souvent un large impact sur de nombreux groupes, les planificateurs doivent veiller à coordonner les décisions des investisseurs, et notamment des bailleurs de fonds, tout en s'attachant à faire accepter le projet par les autres parties prenantes. Il faudra parfois veiller plus particulièrement à ce que les préoccupations des femmes soient prises en compte (Encadré 4.6). Les fonctionnaires et les experts qui ont en général la direction des opérations doivent consulter les groupes d'utilisateurs et les autres parties concernées, et il faut prévoir des mécanismes pour résoudre les conflits d'intérêt.

Pour la protection du bassin versant de la région de São Paulo (au Brésil), par exemple, un groupe de travail composé de représentants des municipalités, des entreprises chargées de la distribution d'eau et des agences de protection de l'environnement a été créé avec mission de résoudre les problèmes de qualité de l'eau du réservoir de Guarapiranga de façon à pouvoir faire face à la demande croissante d'eau. Dans le cadre de cette consultation, un forum a été organisé. Il réunissait plus de 120 fonctionnaires municipaux et représentants de l'administration de l'Etat, d'organisations non gouvernementales et de groupes communautaires, des intellectuels et des chercheurs, des responsables d'organismes professionnels et la presse.

Encadré 4.6 Les femmes peuvent bénéficier des équipements d'infrastructure, mais il faut pour cela veiller aux détails

Les équipements d'infrastructure peuvent grandement faciliter la vie des femmes, les avantages qu'ils procurent allant souvent au-delà des bienfaits classiques — amélioration de la santé des familles et emploi du temps moins chargé pour les femmes — qu'apportent les réseaux d'eau et d'assainissement. Mais, pour cela, il faut être prévoyant et prêter attention aux détails dès le stade de la planification.

Dans beaucoup de pays d'Afrique, les femmes étant les principales productrices et vendeuses de denrées vivrières, on voit tout l'intérêt que représentent pour elles les routes rurales, qui facilitent leur accès aux marchés. Mais, s'ils n'ont pas les moyens d'acheter un camion, les paysans doivent transporter eux-mêmes leurs produits, ce qui réduit considérablement pour eux l'intérêt de l'infrastructure routière. Les moyens de transport intermédiaires (non motorisés), comme la bicyclette et la charrette, peuvent représenter une intéressante solution de rechange au portage de la marchandise sur la tête, mais ils impliquent un coût d'investissement élevé au départ. Le deuxième projet de réhabilitation des transports réalisé au Ghana comporte un élément pilote de location-vente de moyens de transport intermédiaires. Administré par des ONG, il prévoit d'effectuer des travaux à fort coefficient de main-d'œuvre et de consacrer une partie des salaires ainsi distribués à l'acquisition de ce type de moyens de transport.

Dans beaucoup de pays, les femmes qui n'ont aucune ressource ne demandent qu'à participer aux travaux routiers, ce qui leur permet de gagner quelque argent. Dans l'un des principaux programmes d'entretien routier du Bangladesh, la main-d'œuvre est en grande partie féminine; au Kenya, par contre, dans le Programme de routes rurales, qui est l'un des plus anciens et des plus efficaces des programmes de ce genre en Afrique, les femmes représentent moins de 20 % de la main-d'œuvre. Les taux de participation des femmes sont également faibles dans d'autres pays d'Afrique. Certains disent que cela tient au fait que les Africaines ne sont que trop prises par

les travaux ménagers et l'agriculture de subsistance qu'elles pratiquent. Pourtant, l'observation des faits montre que, dans plusieurs pays, dont le Botswana, le Kenya, le Lesotho, Madagascar et la Tanzanie, beaucoup de femmes pauvres ne demandent qu'à profiter de ces possibilités d'emploi et qu'elles sont capables de faire le même travail qu'un homme pour un même salaire. Pour permettre aux femmes de prendre une part plus active à ces projets, il faut élargir les conditions de participation et donner une plus large publicité à ces opérations. Il faudrait aussi donner aux femmes des possibilités d'avancement à des postes d'encadrement. Dans les cas où la décision est prise de sous-traiter les travaux d'entretien, il faudrait encourager les femmes, constituées en groupes, à soumettre des offres.

Il est parfois difficile de prédire les avantages que les femmes tireront de tel ou tel équipement d'infrastructure. Il faut pour cela bien connaître leurs activités, les possibilités qui s'offrent à elles et les contraintes qui sont les leurs. Dans le centre de la Gambie, l'agriculture rassemblait traditionnellement hommes et femmes dans un système qui faisait coexister cultures communes et individuelles. Les hommes avaient la charge d'organiser les cultures collectives de céréales sur les hautes terres, où hommes et femmes travaillent côte à côte, tandis que seules les femmes étaient chargées de cultiver le riz dans des parcelles individuelles et de vendre leur production. Un projet de riziculture a été lancé, qui prévoyait la distribution de 1.500 hectares de terres irriguées à des familles de paysans. Il avait explicitement pour but d'améliorer les conditions de vie des cultivatrices qui, produisant davantage de riz, verraient ainsi leurs recettes augmenter. Mais les hommes se sont intéressés à la riziculture à des fins marchandes et ils ont revendiqué les terres irriguées pour les cultures collectives. Si le projet a eu des retombées positives pour les femmes puisqu'il a permis d'améliorer les revenus des ménages, leur position, dans le domaine de la production et de la commercialisation du riz, s'en est trouvée affaiblie.

Des consultants locaux ont préparé un profil environnemental de la région et interrogé les dirigeants des municipalités, des communautés et des milieux d'affaires. Cette consultation a permis d'élaborer une stratégie d'aménagement du bassin et un programme d'action bénéficiant de l'aval de la population et des responsables politiques.

Lorsqu'un réseau d'infrastructures appartient à une seule entité, la planification est généralement centralisée par le propriétaire. Mais lorsque la propriété du réseau est partagée entre plusieurs parties (Chapitre 3), la planification stratégique devient décentralisée. Pour préserver les avantages de cette répartition des responsabilités, l'aménagement des parties du réseau qui relèvent d'un monopole naturel

— en général les installations primaires — et la détermination des normes techniques doivent être coordonnés au niveau sectoriel à cause de la position de force sur le marché que confère le droit d'assumer ces fonctions. Lorsque le réseau d'infrastructure est scindé en plusieurs parties indépendantes, cette responsabilité pourrait être confiée à un organe de coordination composé de représentants de l'Etat, des fournisseurs et des usagers.

COORDINATION DES ACTIVITES DE PLANIFICATION. Il est également important de coordonner les programmes des secteurs d'activité concurrents ou complémentaires. Lorsque le financement des programmes et des projets fait intervenir un grand nombre de

bailleurs de fonds, la coordination est un gage de cohésion de l'ensemble des activités. En Afrique, des initiatives ont été prises récemment pour améliorer la coordination des bailleurs de fonds dans le secteur des transports (Encadré 4.7). Pour les transports, une coordination intermodale est souvent nécessaire. Etant donné l'importance que l'on accorde à l'heure actuelle à la rapidité et à la fiabilité du transport des marchandises, les chargeurs sont de plus en plus tenus d'offrir un service porte à porte, ce qui implique presque toujours le recours à divers modes de transport. Il faut un cadre juridique qui permette aux transporteurs d'assumer des responsabilités pour l'ensemble de la chaîne de transport. Il faut aussi simplifier les formalités douanières dans les ports d'un grand nombre de pays en développement si l'on veut éviter des retards qui peuvent alourdir de manière significative le coût des transports et éroder la compétitivité des producteurs locaux sur les marchés internationaux.

L'Etat est souvent tenté d'intervenir dans la tarification des divers modes de transport et des différents secteurs d'infrastructure. Pourtant, les prix qui reflètent les coûts fournissent des indications utiles aux gestionnaires des différents secteurs. Au Brésil, par exemple, lorsque l'antenne locale de l'office routier a

décidé d'accroître la capacité des transports routiers de marchandises jusqu'au port de Santos, les transporteurs ont fait valoir que les chemins de fer étaient meilleur marché. Il a donc été décidé d'accroître plutôt la capacité des transports ferroviaires et de la tête de ligne du port fluvial. En Chine, après avoir évalué ce que coûterait une augmentation de la capacité de production de la centrale thermique de Yanshi, la Henan Power Company a décidé qu'au lieu de construire la centrale au charbon à proximité des centres de conduite et d'acheminer le charbon par rail comme elle l'avait initialement envisagé, celle-ci serait située près des houillères, et l'électricité transportée aux centres de conduite.

EVALUATION DES PROJETS. Les techniques d'évaluation préalable des projets sont bien connues et elles ont fait l'objet de nombreuses études, mais elles sont, dans la pratique, d'une application limitée. Si l'analyse coûts-avantages des projets exige une quantité importante de données et un travail d'analyse non négligeable, elle permet de fonder le processus de décision sur des éléments rationnels, objectifs et, dans la mesure du possible, quantitatifs. L'évaluation préalable des projets est importante, mais l'évaluation rétrospective montre que, pour assurer le succès des

Encadré 4.7 Coordination des bailleurs de fonds dans le domaine de l'infrastructure : l'expérience africaine

La Région Afrique de la Banque mondiale encourage la coordination des bailleurs de fonds de deux façons. En premier lieu, elle s'appuie sur le partenariat régional des bailleurs de fonds pour élaborer des documents-cadres de politique économique et dégager un consensus entre les responsables des différents sous-secteurs d'infrastructure. C'est ainsi qu'a été mis au point le Programme de transport en Afrique subsaharienne, lancé conjointement par la Banque mondiale et la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique. Ce programme, qui bénéficie de l'appui d'un groupe de bailleurs de fonds sous forme de détachement de personnel et de concours financiers, fait intervenir des institutions africaines telles que l'Union africaine des chemins de fer et la Conférence maritime pour l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique centrale. Il joue un rôle particulièrement utile en donnant aux bailleurs de fonds la possibilité d'arrêter une position commune dans des domaines comme la réforme du secteur routier, la restructuration des chemins de fer, la sécurité routière et l'amélioration de la performance des transports en commun urbains. Les éléments routiers du programme — l'Initiative d'entretien des routes et le Programme de déplacement et de transport en milieu rural — ont permis d'élaborer, pour ce sous-secteur, un code de conduite (en cours de ratification) des bailleurs de fonds aux termes duquel les bailleurs de fonds accep-

tent de se consulter mutuellement avant de s'engager dans de nouveaux investissements importants.

En deuxième lieu, la coordination des bailleurs de fonds en Afrique est en train de traduire ce consensus sur les réformes et les priorités d'investissement en une action concertée sous forme d'opérations composites financées par un groupe de bailleurs de fonds. La Banque joue alors le rôle de chef de file, les autres bailleurs de fonds participant au financement des projets et parfois à leur préparation. Les deux opérations les plus importantes de ce genre sont le Projet routier intégré en Tanzanie (avec 16 bailleurs de fonds dans la première phase et 12 en principe pour la seconde) et le Projet routes et cabotage au Mozambique (avec 15 bailleurs de fonds). Les deux projets se sont attachés à assurer un financement durable des routes, à recruter des agents plus qualifiés et mieux payés et à promouvoir la sous-traitance des travaux routiers. Grâce à la conception intégrée des opérations, les pays ont su gérer plus efficacement l'aide extérieure en standardisant les méthodes employées pour l'établissement des rapports, la passation des marchés, la comptabilité et la budgétisation. C'est cette démarche qui a également été suivie dans les secteurs routiers d'autres pays : le Burkina Faso, le Cameroun, le Kenya, Madagascar, l'Ouganda, le Rwanda et le Sénégal.

Encadré 4.8 La Banque mondiale et l'évaluation rétrospective des projets

L'expérience de la Banque mondiale montre que l'évaluation préalable des projets ne suffit pas en soi à assurer leur succès.

Les projets de développement rural intégrés mis en oeuvre dans les années 70 et 80 visaient à relever le niveau de vie des populations rurales grâce à une action concertée, et notamment à un ensemble d'investissements coordonnés dans les équipements d'infrastructure — irrigation, routes et services sociaux. Le bilan qu'en a dressé le Département de l'évaluation rétrospective des opérations (le service d'audit interne de la Banque) montre que les résultats ont souvent été décevants. Parmi les facteurs mis en cause, le rapport cite l'importance excessive accordée aux détails des projets lors de l'évaluation préalable, la tendance à sélectionner des projets à grande échelle et complexes, et une évaluation trop optimiste des résultats attendus. Le Département de l'évaluation rétrospective des opérations soulignait que le succès des projets dépendait dans une très large mesure des moyens dont disposaient les pays concernés pour assurer leur mise en oeuvre.

De même, un examen récent du portefeuille de projets de la Banque (le Rapport Wapenhans) montre que les projets d'infrastructure peu performants sont en augmentation. Selon le rapport, cela tient, entre autres, au fait que les services concernés ont trop tendance à présenter l'évaluation d'un projet de telle sorte que l'appro-

bation du prêt soit acquise, ce qui les conduit parfois à surestimer les taux de rentabilité du projet. Le rapport montrait aussi que les projets sont souvent trop complexes au regard des capacités d'exécution. Enfin, il soulignait qu'il faudrait mieux prendre en compte les facteurs d'incertitude et de risque dans la phase de préparation.

Les deux rapports attirent l'attention sur les éléments du processus de planification qui échappent aux techniques, même affinées, d'évaluation courantes. L'objectivité et la cohérence interne qu'assurent ces techniques ne doivent pas faire oublier la nécessité d'un examen minutieux des capacités d'exécution et d'une analyse rigoureuse des risques des projets. De plus, comme le soulignait la réponse officielle de la Banque mondiale au Rapport Wapenhans, les chances de succès d'un projet sont d'autant plus grandes que les parties prenantes ont la volonté de voir l'entreprise aboutir. Pour amener ainsi tous les acteurs à se sentir concernés, il est souhaitable d'inviter les bénéficiaires à participer à l'identification, à l'élaboration et à l'exécution du projet, et de veiller à obtenir l'accord des différents départements ministériels et à coordonner leur action. Il est souhaitable également de conserver une certaine marge de manoeuvre pour pouvoir modifier éventuellement le contenu et la conception des projets. Cela implique un suivi minutieux de l'exécution des opérations et la capacité de tirer les leçons de l'expérience à mesure que les opérations progressent.

opérations, il est également indispensable d'en assurer le suivi (Encadré 4.8).

L'expérience montre que, pour les projets de type capitalistique, et notamment de nombreux projets d'infrastructure, la gestion des risques économiques et financiers est souvent un élément d'une importance capitale. Compte tenu de l'incertitude fondamentale qui entoure les prévisions concernant les conditions futures, la sélection des projets doit être fondée sur une analyse de sensibilité très poussée. Les responsables de l'évaluation des projets d'infrastructure de la Banque mondiale ont parfois surestimé la demande (Chapitre 1). Lorsqu'on prévoit une demande forte, il faut aussi prévoir un accroissement des installations, ce qui conduira à choisir des options d'investissement à plus forte intensité de capital. Les spécialistes mettent au point des techniques qui facilitent l'analyse des risques pour les projets d'infrastructure complexes, telles que les méthodes basées sur des critères multiples ou les méthodes tirées de la théorie des options financières.

Problèmes d'ordre environnemental et social

EVALUATION DE L'IMPACT SUR L'ENVIRONNEMENT.
La réglementation de l'environnement et les mesures

visant à promouvoir l'utilisation efficace de l'infrastructure permettent d'atténuer les conséquences néfastes des équipements existants sur le milieu. Le Rapport sur le développement dans le monde 1992 présente une analyse détaillée de ces questions. Avec les nouveaux projets, les options possibles sont plus nombreuses, mais il n'en demeure pas moins que les décisions d'investissement ne peuvent être compatibles avec les objectifs de protection de l'environnement que si les répercussions du projet sur le milieu sont analysées et évaluées. Les données d'expérience en matière d'évaluation environnementale montrent que les projets d'infrastructure risquent le moins de porter atteinte à l'environnement, si ces évaluations se font tôt et si elles influent sur la conception des projets — et non pas seulement sur le choix d'un projet en particulier entre plusieurs projets possibles. A Sri Lanka, une étude récente pour la programmation d'une centrale visait non seulement à déterminer la meilleure option possible entre l'utilisation de combustibles fossiles et d'autres solutions, mais aussi les dispositions à prendre pour économiser l'énergie (Encadré 4.9)

Plus le projet est grand, plus ses effets sur l'environnement seront importants. Une étude sur plusieurs grands projets financés par la Banque mondiale au

Brésil (représentant un financement total approuvé de 1,15 milliard de dollars) a été réalisée en vue d'examiner leurs répercussions sur l'environnement. Cette étude conclut que, pour les évaluations environnementales, il est important de se placer dans une optique d'ensemble afin de pouvoir identifier les effets régionaux et les impacts économiques induits ainsi que les conséquences potentielles de la conjoncture économique générale sur le projet. Et, même si l'on peut scinder les grands projets d'investissement en divers éléments et les exécuter par tranches, il est en général nécessaire de considérer l'opération dans son ensemble pour effectuer l'évaluation environnementale.

REINSTALLATION. Pour réaliser des équipements physiques, il faut en général disposer de vastes terrains d'un seul tenant pour le passage des routes, des rails, des lignes électriques ou des canaux, ou pour les retenues de barrages. Comme il est extrêmement difficile dans ces cas-là de négocier individuellement les

cessions avec les propriétaires des terrains, l'Etat est amené à faire jouer son pouvoir d'expropriation pour cause d'utilité publique. Cela entraîne souvent le déplacement d'un certain nombre de personnes. Sur les 146 projets de la Banque mondiale qui comportaient des opérations de réinstallation entre 1986 et 1993, plus des trois quarts portaient sur la construction d'infrastructures.

Pour que les opérations de réinstallation se passent bien, le mieux est de traiter le problème d'emblée et de prendre des dispositions pour minimiser les déplacements qui ne sont pas indispensables. En Thaïlande, le Projet hydroélectrique de Pak Mun a été remanié dès le début afin de ramener le nombre des maisons inondées de 3.300 (20.000 personnes) à 241 seulement (1.500 personnes), tout en conservant un taux de rentabilité acceptable (Encadré 4.10). A l'inverse, il arrive souvent que des projets soient retardés ou abandonnés parce que les opérations de réinstallation n'ont pas été bien programmées. La

Encadré 4.9 Prendre en considération les questions d'environnement dès le début de la planification : quelques enseignements à tirer de l'expérience de Sri Lanka

Depuis une dizaine d'années, les pays en développement, et la Banque mondiale elle-même, exigent qu'une évaluation globale des questions d'environnement fasse normalement partie de l'élaboration d'un projet. Il a donc fallu prendre des dispositions pour incorporer plus complètement ces questions à la conception des projets en veillant à répertorier les mesures correctives possibles. Mais une évaluation environnementale réalisée au niveau d'un projet est conçue idéalement pour déterminer les mesures correctives à prendre au niveau de ce projet. Si l'étude des problèmes qui peuvent se poser pour l'environnement n'entre pas dans le cadre de la planification à long terme, il est douteux qu'une évaluation environnementale réalisée pour un projet suffise à orienter le développement d'un secteur dans un sens écologiquement viable. Par exemple, parce que l'impact d'une centrale hydroélectrique est très différent de celui d'une centrale thermique, la question de savoir comment arbitrer entre pollution atmosphérique et inondation des terres n'entre manifestement pas dans le cadre de l'évaluation environnementale d'un projet. Il n'est pas difficile de calculer l'impact marginal d'une seule centrale, mais, ce qui compte, c'est l'impact global d'une série de centrales dans le contexte d'un programme d'investissement intéressant le secteur de l'électricité.

Une étude récente de la Banque mondiale sur le secteur sri-lankais de l'énergie visait à examiner comment intégrer les questions d'environnement dès les premières phases de la planification des investissements dans le secteur de l'électricité, et à déterminer comment résoudre les problèmes fondamentaux que pose la comparaison des impacts très différents qu'ont différentes technologies sur l'environnement. Travaillant en collaboration avec des responsables sri-lankais du secteur et une

équipe de chercheurs et de spécialistes de l'environnement, les services de la Banque mondiale ont fait le point des options possibles pour le développement à long terme du secteur en tenant compte de la nécessité de ménager l'environnement. Ils ont comparé les diverses stratégies en tenant compte des coûts du réseau, de la nécessité de préserver la biodiversité, des effets possibles sur la santé, de la fiabilité du réseau et des émissions de gaz à effet de serre. La technique de l'analyse des décisions à attributs multiples, qui permet d'étudier les arbitrages entre différents objectifs, est particulièrement utile dans ce genre d'évaluation, lorsqu'il s'avère difficile d'effectuer une estimation économique des externalités sur l'environnement.

A partir de cette analyse, l'étude a permis d'identifier la série d'options « non dominées » qui était préférable aux autres au moins pour un des attributs (par exemple, le coût, les émissions, la fiabilité), sans être moins bonne pour les autres. Cette série d'options est celle que les décideurs doivent étudier et elle comprenait, par exemple, non seulement les différentes combinaisons de combustibles possibles pour les centrales, mais aussi les options consistant à améliorer, du côté de l'offre, l'efficacité du réseau de transmission et de distribution, et les options touchant la régulation de la demande telles que l'introduction d'un éclairage fluorescent compact.

A la suite de l'étude, ces nouvelles méthodes d'évaluation ont commencé à être institutionnalisées dans le cycle de planification des services sri-lankais d'utilité publique. En 1993, l'étude d'expansion de la capacité de production comprenait pour la première fois un examen systématique de la gestion de l'offre et des options de privatisation, ainsi qu'une étude environnementale des options classiques de la gestion de l'offre.

construction de la deuxième centrale hydroélectrique de Guatapé, en Colombie, a duré trois ans de plus que prévu et coûté deux fois plus cher qu'on ne s'y attendait parce que le problème de réinstallation n'avait pas été étudié dès le départ. Pour mener à bien les opérations de réinstallation, il faut suivre leur déroulement pendant le projet et après son achèvement, et prévoir une marge de manoeuvre adéquate pour les aléas. En Indonésie, les barrages de Saguling et de Cirata, à l'ouest de Java, ont déplacé plus de 120.000 personnes à la fin des années 80 et, malgré les compensations financières qu'ils ont reçues, beaucoup de ménages ont vu leurs revenus à long terme baisser. Une entreprise a été créée en vue d'exploiter les possibilités de pêche des réservoirs de retenue, ce qui a permis d'offrir un emploi à 7.500 personnes déplacées. Ces emplois ont permis d'améliorer sensiblement le bien-être matériel des ménages et de la communauté dans son ensemble. Une étude récente sur le barrage de Cirata montre que 59 % des personnes déplacées à cause des travaux considèrent maintenant que leur situation s'est améliorée.

Conclusion

Il est souvent difficile — pour des raisons d'ordre politique, technique, organisationnel et administratif — d'améliorer la performance des équipements d'infrastructure. Si les principes fondamentaux d'une bonne gestion des affaires de l'Etat — responsabilisation, existence d'un cadre juridique fiable, ouverture et transparence — font défaut, mêmes les meilleurs efforts peuvent se révéler vains. Les méthodes d'approche institutionnelle décrites ci-dessus ne sont pas universellement applicables, mais elles permettent de résoudre des problèmes liés à certains types d'infrastructure. Par exemple, les questions qui se posent en matière d'environnement sont très différentes selon le secteur considéré. L'eau, l'assainissement et la production d'électricité ont des impacts différents et, dans le seul secteur de l'électricité, la production de combustible fossile n'a pas les mêmes effets sur l'environnement que la production hydroélectrique.

Enfin, il faut savoir concilier le point de vue des experts et celui des usagers, doser les contrôles directs et les contrôles indirects, et réaliser un compromis entre les objectifs généraux et les objectifs à caractère plus limité. Les équipements d'infrastructure supposent souvent des systèmes complexes d'une haute technicité qui nécessitent des connaissances techniques, mais qui doivent aussi être adaptés aux besoins des utilisateurs pour être efficaces. Les contrôles directs, tels que l'adoption de normes d'émission quantitatives pour chaque type de centrale, sont souvent lourds et coûteux; et les contrôles indirects,

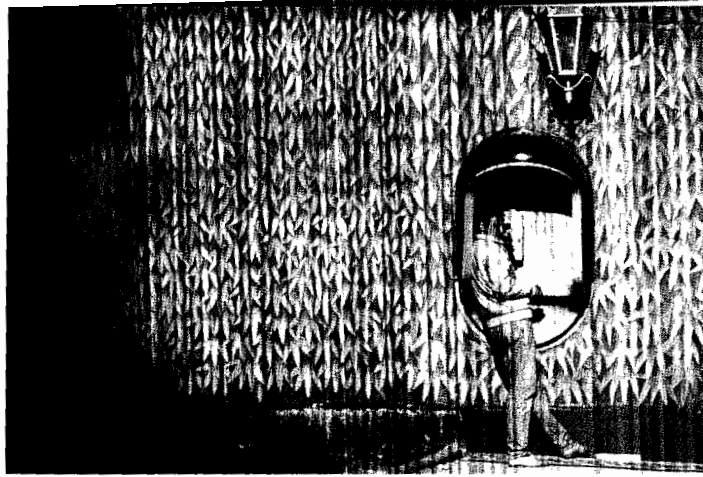
Encadré 4.10 Réinstallation des populations et conception des projets : le Projet hydroélectrique de Pak Mun

Parce que les déplacements forcés appauvrissent ceux qui sont chassés de chez eux et bouleversent leurs conditions de vie, il faut s'efforcer de les éviter ou de les minimiser — ce qu'on peut faire dans bien des cas en modifiant la conception des projets. Le Projet hydroélectrique de Pak Mun, en Thaïlande, prévoyait la construction d'un barrage de 300 mètres de long et de 17 mètres de haut, et la submersion de 60 kilomètres carrés de terres. D'après les plans initiaux — conçus dans le but de maximiser les avantages de l'opération —, 3.300 maisons environ devaient être inondées. Pour limiter le nombre des familles déplacées, les autorités compétentes ont décidé de modifier l'emplacement et les plans du projet. Le niveau maximum de rétention d'eau a été ramené de 112 à 108 mètres, et il a été décidé que le barrage, qui devait être construit au niveau des rapides de Kaeng Tana, le serait en amont, à Ban Hua Heo. La capacité de production d'électricité s'en est trouvée quelque peu réduite, mais le nombre des familles déplacées a pu être ramené à 241. Même modifié de la sorte, le projet Pak Mun est l'une des opérations d'aménagement les moins coûteuses de l'Office thaïlandais de l'électricité. Par rapport à un coût d'opportunité du capital de 10 %, il faut un taux d'actualisation de 12,5 % pour atteindre le seuil de non-rentabilité du projet.

Le succès du projet de Pak Mun est attribuable à quatre caractéristiques institutionnelles de la politique thaïlandaise en matière d'environnement. Tout d'abord, le gouvernement et l'Office thaïlandais de l'électricité font preuve, dans leurs politiques et leurs pratiques, d'un très grand souci de l'environnement. Ensuite, certaines institutions locales ont une grande expérience des problèmes de réinstallation forcée. En troisième lieu, des organisations non gouvernementales locales et internationales défendent activement les intérêts des populations affectées par les projets — et elles savent se faire entendre. Enfin, les responsables de la planification des projets savent que ceux-ci sont soumis à l'examen du public avant d'être mis en oeuvre.

comme ceux qui font jouer les incitations par les prix, ne sont pas toujours assez contraignants. L'infrastructure doit répondre à des objectifs sociaux de portée générale, et pourtant elle peut n'être efficace que lorsqu'on se donne des objectifs extrêmement précis. Le choix des instruments et des méthodes d'approche doit être fonction des besoins du secteur considéré et des moyens dont disposent les organes d'exécution.

5



Financer les investissements nécessaires

Des techniques financières originales et variées sont utilisées pour substituer le secteur privé au secteur public dans la prise en charge des risques inhérents à la fourniture des services d'infrastructure. Les mécanismes de financement des projets portant spécialement sur l'infrastructure contribuent au processus d'apprentissage à mesure que les rôles se redistribuent, les pouvoirs publics se cantonnant de plus en plus dans la fonction de facilitation et renonçant à fournir eux-mêmes l'infrastructure, tandis qu'entrepreneurs et bailleurs de fonds privés interviennent plus directement. Toutefois, pour que la prise en charge, par le secteur privé, des risques et des investissements d'infrastructure puisse être durable, il faut, parallèlement, agir en profondeur pour réformer les institutions juridiques et financières, et pour développer des marchés financiers qui opèrent efficacement la transformation de l'épargne en investissements.

A l'heure actuelle, ce sont essentiellement les pouvoirs publics qui procurent les moyens de financement de l'infrastructure ou qui exercent la fonction d'intermédiation dans ce domaine : près de 90 % des flux financiers pour l'infrastructure passent par l'intermédiaire d'un maître d'oeuvre public qui supporte la quasi-totalité des risques associés aux projets. Il faut mobiliser les financements privés pour alléger la charge imposée aux finances publiques et, plus encore, pour favoriser un meilleur partage des risques, renforcer les mécanismes de responsabilité et de suivi, et améliorer la gestion dans la fourniture de l'infrastructure. Dans certains secteurs, comme l'énergie ou les télécommunications, un champ considérable s'ouvre au financement privé. Dans d'autres, comme les réseaux routiers, et aussi dans certains pays à faible revenu, les possibilités sont plus restreintes, mais, même là, il y a de plus en plus de place pour observer la discipline du marché financier.

Le plus difficile est de parvenir à orienter directement l'épargne privée vers les preneurs de risques

qui investissent à long terme dans les projets d'infrastructure. Il faudra disposer pour cela d'institutions et d'instruments de financement adaptés aux besoins variables des investisseurs, aux différents types de projets et aux différents stades du cycle des projets. Les avantages qu'il y a à financer ainsi les initiatives privées dans l'infrastructure vont au-delà des projets eux-mêmes. En effet, les investissements d'infrastructure absorbent une si grande part de l'ensemble des flux financiers que l'amélioration du financement de l'infrastructure stimulera le développement général des marchés financiers. En outre, à mesure que les pouvoirs publics interviendront davantage comme facilitateurs et non plus en tant que financiers, les banques internationales de développement — qui coopèrent depuis longtemps avec les gouvernements pour alimenter les mécanismes de financement traditionnels — devront s'ouvrir à des pratiques nouvelles.

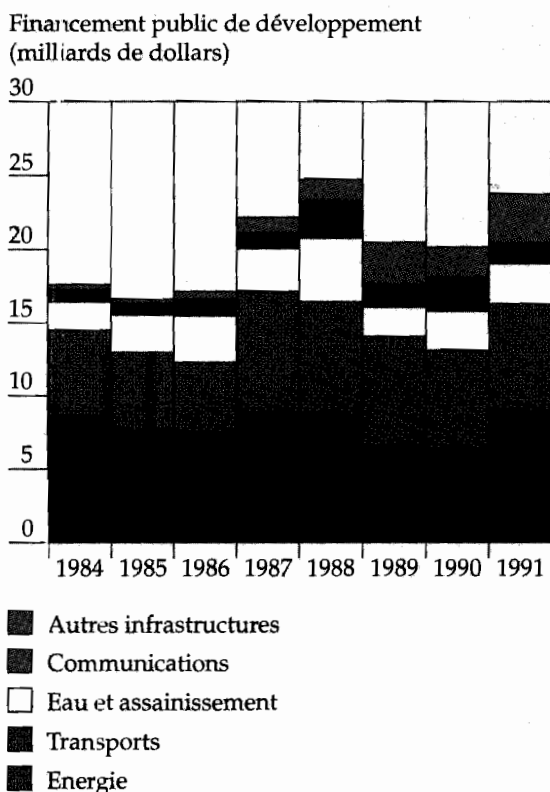
Modes traditionnels — et nouveaux — de financement de l'infrastructure

Les pouvoirs publics ont supporté jusqu'à présent une part exagérément lourde des dépenses d'infrastructure. A l'heure actuelle, les recettes fiscales et les emprunts publics sont la principale source de financement de l'infrastructure. L'emprunt — auprès de sources publiques ou privées — repose sur la confiance et le crédit dont l'Etat bénéficie, c'est-à-dire sur son pouvoir d'imposition. Dans ces conditions, les pouvoirs publics supportent virtuellement tous les risques du financement de l'infrastructure. L'ouverture de l'infrastructure à la maîtrise d'oeuvre et au financement du secteur privé présente le double avantage de donner accès à des ressources nouvelles et d'introduire des modes de prestation plus efficaces. Une telle évolution est d'autant plus salutaire que d'importants investissements nouveaux s'imposent pour répondre à la demande restée insatisfaite.

Les pays en développement dépensent chaque année près de 200 milliards de dollars en investissements d'infrastructure, 90 % ou davantage provenant des recettes fiscales des Etats ou de leurs activités d'intermédiation. C'est une charge énorme pour les finances publiques. En moyenne, la moitié des dépenses publiques d'investissement est absorbée par les secteurs d'infrastructure considérés dans le présent Rapport. La part de l'infrastructure dans l'investissement public total est rarement inférieure à 30 % et atteint parfois 70 % (Chapitre 1). En outre, les dépenses d'entretien et d'exploitation représentent une fraction élevée des dépenses ordinaires.

A des degrés divers, les gouvernements ont eu recours à des sources étrangères pour le financement de l'infrastructure. Le financement public du développement (qui comprend les ressources concessionnelles et non concessionnelles de sources multilatérales et bilatérales) a augmenté ces dix dernières années et représente aujourd'hui près de 24 milliards de dol-

Figure 5.1 Une forte proportion des financements publics de développement pour l'infrastructure va à l'énergie et aux transports

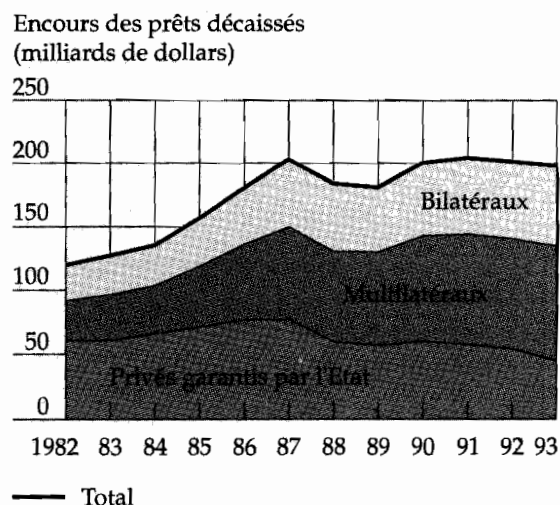


Source : Tableau A.4 de l'Annexe.

lars par an, fournissant ainsi en moyenne près de 12 % du total des moyens de financement destinés à l'infrastructure. Le plus gros de ces ressources est allé à l'énergie et aux transports (Figure 5.1). Mais, si les prêts publics pour l'infrastructure ont augmenté, les financements commerciaux assortis d'une garantie publique ont reculé (Figure 5.2).

Le financement extérieur sert principalement à importer le matériel nécessaire (surtout dans les secteurs de l'électricité et des télécommunications), étant donné que la plupart des services d'infrastructure sont inexportables et ne procurent donc pas les rentrées de devises nécessaires pour rembourser les prêts en monnaie étrangère. Cependant, le recours à l'emprunt extérieur est souvent le signe de contraintes macroéconomiques et sert également à financer des dépenses en monnaie nationale pour la construction, le matériel et l'entretien lorsque l'épargne du secteur public est insuffisante. La République dominicaine est l'un des pays qui recourent très fortement à des fonds extérieurs, lesquels ont financé de 70 à 80 % des investissements d'infrastructure en 1991. A la fin des années 80, le secteur public de ce pays était lourdement déficitaire (déficit provoqué en partie par le bas prix des services d'infrastructure), et un gel de l'utilisation du crédit intérieur par le secteur public a été décrété pour lutter contre les anticipations inflationnistes et favoriser l'expansion du crédit au secteur privé.

Figure 5.2 Les prêts publics à l'infrastructure ont augmenté, mais les prêts privés garantis par l'Etat ont chuté



Note : Il s'agit de prêts pour l'électricité, le gaz, l'eau, les télécommunications et le transport.

Source : Système de notification de la dette à la Banque mondiale.

Encadré 5.1 Les limites du financement par l'Etat

Dans les projets d'infrastructure, l'avantage que donne à l'Etat le fait de pouvoir emprunter à meilleur marché est à nuancer par le risque d'inefficacité inhérent au rôle de redistribution des fonds qu'il joue. Il y a inefficacité quand l'Etat est maître d'oeuvre, parce que la discipline financière se relâche.

Dans le cas d'une centrale électrique, dont les coûts de construction représentaient 70 % du coût total et pour laquelle le taux d'intérêt était de 10 %, des dépassements de coût de 20 % ou des retards de construction de deux ans provoquaient, dans chaque cas, une augmentation de 15 % du coût unitaire de l'électricité produite. Pour les projets commandités par l'Etat, l'expérience montre que les dépassements de coût et les retards de cet ordre sont courants, ce qui donne une hausse de coût cumulée voisine de 35 %. Ces chiffres sont à rapprocher de la prime d'intérêt à laquelle un gouvernement peut prétendre en empruntant, par exemple, à 10 % au lieu des 13 % que paieraient des investisseurs privés. Cette prime de

3 points de pourcentage équivaut à une réduction du coût unitaire de 20 %. Autrement dit, il faudrait presque une prime de taux d'intérêt de 6 points de pourcentage pour rattraper les effets des inefficacités décrites ci-dessus.

Il ne fait pas de doute que le consommateur serait gagnant s'il était possible de combiner faibles taux d'intérêt et efficacité de prestation. Mais il ne faut pas trop se faire d'illusion : même un gouvernement qui jouit d'une bonne cote de crédit ne peut emprunter des montants illimités à bas prix. La réalité est que, plus un gouvernement emprunte, plus le prix à payer augmente. En outre, s'il se met à emprunter massivement, il élève le niveau d'endettement du pays, restreignant ainsi ses possibilités d'emprunts ultérieurs et, par le fait même, sa liquidité. Ce sont là autant de raisons supplémentaires qui font que les gouvernements seraient peut-être bien avisés de confier au secteur privé les investissements d'infrastructure qui peuvent être effectués par des entrepreneurs privés.

LES IMPERFECTIONS DU SYSTEME ACTUEL. Le principal avantage du système actuel est que, dans la plupart des pays, l'Etat est l'agent le plus solvable et peut emprunter aux meilleurs taux, ce qui permet de réaliser des projets d'infrastructure qui ne seraient probablement pas financièrement viables autrement. En revanche, le contrôle des dépenses est difficile, et il en résulte souvent des coûts de prestation élevés pour le consommateur (Encadré 5.1), outre que la solvabilité reconnue à l'Etat n'implique pas qu'il ait un accès illimité aux ressources.

La capacité de dépense des pouvoirs publics dans le domaine de l'infrastructure s'est trouvée sérieusement restreinte, notamment parce que le manque d'efficacité et les erreurs commises dans la fixation des prix obèrent les finances publiques, comme le décrit le Chapitre 2. Là où les budgets ont été comprimés pour des raisons macroéconomiques, la forte part que l'infrastructure représente dans l'investissement public a entraîné des réductions proportionnellement sévères des dépenses dans ce secteur. Aux Philippines, par exemple, les investissements publics d'infrastructure sont tombés de 5 % du PIB entre 1979 et 1983 à moins de 2 % durant le reste des années 80. Des compressions aussi fortes se justifient lorsque des dépenses d'infrastructure superflues ou inefficaces sont la source des difficultés budgétaires, ou lorsqu'un ajustement macroéconomique s'impose. Toutefois, il n'est pas possible de maintenir longtemps un bas niveau de dépenses d'infrastructure car la reprise de la croissance économique doit s'accompagner d'investissements d'infrastructure.

Les politiques et pratiques des bailleurs de fonds internationaux ont parfois aggravé les distorsions dans les pays qu'ils aident. De nombreux donateurs

ont, en effet, concentré leurs interventions sur le financement d'équipements nouveaux, de préférence à l'entretien ou à l'amélioration des infrastructures en place. Tout comme les ministères des travaux publics, les organismes donateurs trouvent plus facile de mesurer leurs réalisations par le nombre des approbations de projets nouveaux. En outre, les travaux physiques font appel aux compétences techniques bien éprouvées des organismes donateurs. Au contraire, les réformes de la politique économique ou des institutions et les pratiques qui fondent la durabilité des équipements (comme l'entretien et la participation des usagers) exigent des donateurs un plus grand engagement à fournir un appui régulier sur de plus longues périodes de préparation et d'exécution.

Une étude de la Banque mondiale sur les projets d'approvisionnement en eau et d'assainissement en milieu urbain a mis en évidence des problèmes caractéristiques. Des dépassements de coût considérables (pour l'ensemble des projets considérés, le coût a été supérieur de 33 % aux estimations faites lors de l'évaluation) et des retards d'exécution (46 % des projets n'ont pu être achevés qu'avec deux à quatre ans de retard) ont alourdi fortement les coûts de la fourniture des services. L'entretien a été gravement négligé parce que le manque de fonds a entraîné des pénuries de personnel qualifié et de pièces détachées. L'étude a constaté que les emprunteurs avaient souvent manqué aux obligations prévues dans les accords de prêt, notamment en ce qui concerne la fixation des prix et les résultats financiers.

Dans le cas de l'aide bilatérale, le caractère totalement ou partiellement lié de l'aide (c'est-à-dire l'obligation d'utiliser les fonds pour acheter des biens et des services exclusivement auprès de pays spécifiés)

créé un problème supplémentaire, particulièrement grave dans le domaine de l'infrastructure. Ces dernières années, entre les deux tiers et les trois quarts de l'aide publique au développement pour l'infrastructure ont été totalement ou partiellement liés. Par contraste, moins de 20 % de l'aide publique au développement dans les autres domaines le sont. Par définition, la pratique de l'aide liée exclut la concurrence internationale dans la passation des marchés. Les Principes pour une aide efficace, adoptés en 1992 par le Comité d'aide au développement (CAD) de l'OCDE, ont réaffirmé la supériorité de l'aide non liée et précisé que, sauf pour les pays les moins avancés, l'aide liée ne devrait pas s'appliquer aux projets qui seraient commercialement viables s'ils étaient financés aux conditions du marché.

DES APPROCHES NOUVELLES S'IMPOSENT. Dans les dix prochaines années, la demande d'investissements d'infrastructure augmentera simultanément dans deux groupes de pays : ceux qui ont entrepris un ajustement macroéconomique qui freine les investissements et, à l'autre extrémité, ceux dont la croissance rapide soumet l'infrastructure à une forte pression. Les investissements d'infrastructure dans les pays en développement représentent, en moyenne, 4 % du PIB, mais les besoins sont souvent substantiellement plus grands. Lorsque les télécommunications ou les réseaux de transport de l'électricité se développent rapidement, les investissements annuels dans chacun de ces secteurs peuvent atteindre 2 % du PIB. En outre, la demande d'investissement augmente dans beaucoup de pays sous l'influence d'une urbanisation rapide qui oblige à investir dans l'approvisionnement en eau et le traitement et l'élimination des déchets.

En Asie, la part des investissements d'infrastructure dans le PIB devrait passer d'un pourcentage actuel de 4 % à plus de 7 % d'ici la fin du siècle, les transports et l'énergie venant probablement au premier rang, suivis par les télécommunications et l'infrastructure environnementale. Certains investissements prévus sont sans précédent. La Chine, par exemple, s'est fixé pour objectif d'installer au moins 5 millions de lignes téléphoniques chaque année jusqu'en 1995, et au moins 8 millions de lignes par an ultérieurement, afin que, d'ici l'an 2000, elle ait plus que triplé les 18 millions de lignes en place en 1992.

Initiative privée : tendances et possibilités

Les efforts faits actuellement pour inciter les entrepreneurs privés à prendre la responsabilité des projets d'infrastructure et à en assumer les risques sont la conséquence directe de la situation décrite plus haut. Après plusieurs décennies de réglementations très restrictives, l'initiative privée a, à la fin des années 80, réaffirmé de deux manières sa place dans le secteur de l'infrastructure : dans le cadre de la privatisation des entreprises de services publics appartenant à

l'Etat, ainsi que du changement de politique qui a permis la construction d'installations nouvelles concurrençant ou complétant les entreprises existantes.

Les entrepreneurs qui font leur apparition dans le domaine de l'infrastructure sont principalement des sociétés internationales qui cherchent à s'implanter dans les pays en développement et qui opèrent souvent en association avec des entreprises locales. Elles apportent avec elles non seulement leurs compétences de gestion et leur savoir technique, mais aussi la qualité de leur crédit et les moyens dont elles disposent pour financer des investissements dans ces pays. Dans les secteurs de l'électricité, des télécommunications et des eaux, les grandes entreprises de services publics des pays industriels se heurtent, chez elles, à une demande ralentie et à une concurrence de plus en plus vive (à la suite de la déréglementation). Aussi recherchent-elles activement des investissements à haut rendement dans les pays en développement. On voit ainsi des conglomerats d'entreprises de construction exécuter des chantiers de construction de routes à péage ainsi que des projets d'équipement électrique dans lesquels ils prennent parfois un intérêt participatif. On en trouve aussi qui se spécialisent dans la réalisation de projets d'infrastructure autonomes, assurant les montages financiers et supervisant la mise au point et le fonctionnement des opérations.

La plupart des indicateurs des investissements d'infrastructure sous contrôle privé dénotent une croissance rapide. Les sociétés de services publics privatisées dans les secteurs des télécommunications et de l'électricité en Amérique latine et en Asie entreprennent des investissements à grande échelle et dont l'importance ne cesse de croître. Le nombre des projets entièrement nouveaux, surtout pour les routes et l'électricité, augmente rapidement (comme on l'expose ci-après). Les investissements d'infrastructure de la Société financière internationale (SFI), membre du Groupe de la Banque mondiale qui investit uniquement dans les entreprises privées, ont littéralement bondi, passant de sommes modestes à la fin des années 80 à 330 millions de dollars pour l'exercice 93. Comme le montant investi par la SFI a permis de mobiliser des financements plus de dix fois supérieurs, la Société a donc participé à 3,5 milliards de dollars d'investissements en 1993.

Les quatre dernières années ont été marquées principalement par le gonflement considérable des flux internationaux de capitaux privés à long terme vers les pays en développement, surtout sous la forme d'investissements étrangers directs et de flux de portefeuille. Ces flux, qui dépassaient les 80 milliards de dollars en 1992, devaient s'élever à 112 milliards de dollars en 1993, selon les prévisions (Tableau 5.1). L'infrastructure a bénéficié notablement de cette évolution (Encadré 5.2).

Le montant total des investissements privés d'infrastructure dans les pays en développement s'élève actuellement à près de 15 milliards de dollars par an,

Tableau 5.1 Investissements de portefeuille et investissements étrangers directs vers les pays en développement, 1990-93

(entrées nettes en milliards de dollars)

Type	1990	1991	1992	1993 ^a
Investissements étrangers de participation	3,78	7,55	13,07	13,1
Sociétés d'investissement à capital fixe ^b	2,78	1,20	1,34	2,7
ADR et GDR ^c	0,14	4,90	5,93	7,2
Participations directes	0,77	1,45	5,80	3,2
Instruments d'endettement	5,56	12,72	23,73	42,6
Obligations	4,68	10,19	21,24	39,1
Effets de commerce	0,23	1,38	0,85	1,6
Certificats de dépôt	0,65	1,15	1,64	1,8
Total portefeuille ^d	9,34	20,27	36,80	55,7
Investissements étrangers directs	26,30	36,90	47,30	56,3
Total	35,64	57,17	84,10	112,0

Note : Ce tableau porte sur la totalité des flux de portefeuille et d'investissement direct. On ne dispose pas de chiffres séparés pour l'infrastructure.

a. Les chiffres pour 1993 proviennent d'estimations ou de projections.

b. Une société d'investissement à capital fixe a un capital d'un montant déterminé d'avance et peut avoir une durée d'existence fixe.

c. ADR = American Depository Receipts (reçus de dépôts américains); GDR = Global Depository Receipts (reçus de dépôts mondiaux). Un ADR permet à une société extraterritoriale de se procurer des fonds aux États-Unis sans être inscrite officiellement à la cote d'une bourse des valeurs américaine. Les GDR sont des instruments similaires utilisés en Europe et ailleurs.

d. L'investissement de portefeuille est égal à la somme des participations et de l'endettement.

Source : Banque mondiale, 1993h, p. 10, 21.

soit environ 7 % des 200 milliards de dollars dépensés annuellement pour l'infrastructure dans ces pays. Quoique modeste, la proportion des investissements privés dans les investissements d'infrastructure est beaucoup plus forte qu'il y a quelques années, et tout porte à croire que l'investissement privé continuera d'augmenter, allant peut-être jusqu'à doubler sa part du total d'ici l'an 2000. Ainsi, les projets d'infrastructure actuellement en cours de préparation à la SFI portent sur un montant presque aussi élevé que celui de tous les projets financés jusqu'à présent.

La modeste part globale du financement privé dans l'infrastructure masque d'importantes disparités régionales et sectorielles. Le financement privé est proportionnellement plus élevé en Amérique latine que dans les autres régions, et plus important dans les télécommunications et dans la production d'électricité que dans les autres secteurs. La diffusion des leçons de l'expérience actuelle dans les différentes régions et les divers secteurs fera augmenter la proportion globale des projets dirigés et financés par des entreprises privées. Ainsi, la privatisation des télécommunications et l'ouverture de la production d'électricité aux entrepreneurs indépendants sont à l'étude dans toutes les régions, y compris l'Afrique subsaharienne. Et il ne fait pas de doute que le cours ininterrompu de l'innovation technique et financière rendra le financement privé plus attrayant. Par exemple, les méthodes électroniques d'identification des véhicules et de perception des péages pourraient rendre les routes plus assimilables à un service d'utilité publique et accroître la part des financements privés dans le secteur routier.

Même avec la multiplication des services d'infrastructure financés par les capitaux privés, l'Etat

demeurera une importante source de financement des équipements collectifs. Il lui faudra souvent intervenir en partenariat avec les entrepreneurs privés. D'une certaine manière, l'association entre pouvoirs publics et intérêts privés marque un retour à la situation du XIXe siècle où, dans une grande partie du monde, les projets d'infrastructure étaient financés par des capitaux privés avec, pour stimulant, l'appui des pouvoirs publics. Au demeurant, l'expérience du XIXe siècle contient aussi d'importants enseignements à méditer (Encadré 5.3).

Le financement de projet : réalisations et leçons

Beaucoup de projets d'infrastructure nouveaux dans le secteur privé sont exécutés par des « sociétés à vocation spéciale » qui rassemblent des commanditaires et autres porteurs de parts. Malgré leur manque d'antécédents en matière de crédit, plusieurs entreprises de ce type ont très bien réussi à attirer des capitaux participatifs et à se procurer des prêts; le nombre considérable de projets de cette nature en préparation semble annoncer une transformation radicale des voies et moyens de financer l'infrastructure dans l'avenir.

La technique du financement de projet, qui permet aux promoteurs de mobiliser des fonds gagés sur les recettes et les actifs d'un projet donné, est souvent utilisée pour financer des entreprises trop nouvelles pour avoir une cote de crédit. Elle oblige à définir le risque plus clairement que dans le cas des projets publics de type traditionnel. La répartition des risques entre les participants est souvent une opération délicate et longue, mais des sauvegardes et conventions nouvelles se mettent en place pour régler les

problèmes posés par les risques et les complexités des projets.

L'obtention de fonds pour un projet est, à elle seule, un objectif important, mais les modalités du financement ont également une autre conséquence, non moins essentielle : la surveillance exercée par les marchés et les institutions financières s'ajoute aux effets de la réglementation et de la concurrence dans la fourniture des services. A travers elle, les investisseurs se donnent un moyen supplémentaire d'imposer une certaine discipline. Les normes relatives à la conception des mécanismes d'incitation et de sanction qui doivent guider le comportement des agents du secteur privé se précisent peu à peu. Le succès des projets lancés par les entrepreneurs privés et financés par le marché se mesure par référence aux objectifs contractuels quant à l'accroissement des capacités, aux coûts de construction et au respect du calendrier, et par rapport à des indicateurs de qualité du service.

Le rôle des pouvoirs publics est, et demeure, de protéger l'investisseur privé contre les risques inhérents aux décisions des autorités. En outre, certains types d'infrastructure — routes rurales et, dans une moindre mesure, égouts et assainissement — ne peu-

vent pas toujours s'autofinancer par la perception de redevances d'usager. Aussi le besoin d'un soutien des pouvoirs publics ne disparaît-il pas. Les dotations exceptionnelles, sous forme de capitaux ou de biens fonciers, sont le moyen privilégié d'assurer l'efficacité des opérations.

Notions et tendances du financement de projet

Les sociétés établies — comme les entreprises privatisées de télécommunications et de production et de distribution d'électricité — ont des antécédents en matière de crédit, une clientèle et des actifs tangibles qui peuvent servir de garanties aux prêteurs. Mais les sociétés nouvelles, que leur activité porte sur la production d'électricité, les routes à péage ou l'infrastructure environnementale, n'ont que la perspective de gains futurs pour gager leurs emprunts. Dans ce cas, l'un des problèmes fondamentaux est celui des recours ouverts aux prêteurs si les investissements n'atteignent pas la rentabilité escomptée.

Le financement d'un projet est dit *sans recours* lorsque les prêteurs ne sont payés que sur la marge brute d'autofinancement générée par le projet ou, en

Encadré 5.2 Faire appel aux marchés financiers internationaux

Plusieurs voies sont possibles pour s'adresser aux marchés financiers internationaux. Dans les pays en développement, les grandes sociétés de services d'utilité publique du secteur privé ont directement accès aux marchés des capitaux d'emprunt et de participation. En octobre 1993, Telecom Argentina a placé une grande partie de son émission d'obligations à sept ans, d'un montant de 500 millions de dollars, auprès d'investisseurs des Etats-Unis et d'Asie, et la société argentine Telefonika s'est adressée, elle aussi, au marché obligataire pour se procurer les fonds nécessaires à son expansion.

L'investissement étranger direct ouvre une autre voie d'accès aux marchés internationaux des capitaux. La General Electric Corporation, qui est un conglomérat international, s'intéresse vivement à la réalisation de projets d'infrastructure dans les pays en développement. Sa filiale, la General Electric Capital Corporation (GECC), émet des titres sur les marchés américains et européens et investit les fonds dans divers projets. En tant qu'investisseur en participation, la GECC a participé, par exemple, à la réalisation, dans le nord de Mindanao, aux Philippines, du projet de construction d'une centrale électrique au gazole de 108 mégawatts. Grâce à l'appui de toutes ses opérations du groupe, le placement des titres émis par la GECC est plus facile que s'il s'agissait uniquement de projets d'équipement électrique pour des pays en développement.

Il est un instrument que l'on utilise beaucoup pour lever des fonds sur le marché financier américain : le « American Depository Receipt » (ADR). Ce sont des

certificats de dépôt qui permettent aux sociétés étrangères de se procurer des fonds sur les marchés américains sans devoir être inscrites à la cote d'une bourse américaine et sans avoir à subir la contrainte des mécanismes complexes de règlement et de transfert. Ils sont émis par une banque dépositaire américaine en contrepartie de titres déposés dans une banque « gardienne » du pays d'origine. En 1990, la Compañia de Teléfonos de Chile (CTC) s'est ainsi procuré 92 millions de dollars à la Bourse de New York par une émission d'actions sous la forme d'ADR — première grande émission d'actions d'une société latino-américaine depuis 30 ans.

En avril 1990, la U.S. Securities and Exchange Commission a adopté l'Article 144a, qui facilite le placement privé des titres, y compris ceux qui sont placés sous forme d'ADR. Auparavant, les titres émis par placement privé et détenus par des acheteurs qualifiés (établissements gérant un actif d'une valeur minimum de 100 millions de dollars) ne pouvaient être échangés qu'après un délai de conservation de deux ou trois ans. L'Article 144a autorise la mise immédiate des titres sur le marché, sous réserve que le nouvel acheteur soit, lui aussi, qualifié. En outre, après trois ans, les titres peuvent être vendus à n'importe quel acheteur. L'Article 144a a été utilisé en 1992 pour réaliser une émission internationale d'obligations de 207,5 millions de dollars pour la route à péage Mexico-Toluca. Depuis lors, d'autres routes à péage mexicaines et la centrale électrique de la baie de Subic, aux Philippines, ont levé des fonds en utilisant le mécanisme de l'Article 144a.

Encadré 5.3 Au XIXe siècle, déjà...

Tout au long du XIXe siècle, alors que l'infrastructure était largement aux mains du secteur privé, les gens se sont plaints que de nombreux projets pourtant utiles étaient négligés faute de moyens de financement. Certaines des plaintes étaient l'expression des difficultés rencontrées pour financer des projets innovateurs dans le secteur des transports (chemins de fer surtout). D'autres poursuivaient un but intéressé : celui de se décharger de tous les risques sur le budget des Etats et, bien souvent, la faillite financière de certaines entreprises a eu des conséquences graves pour les finances de ceux-ci.

Partout dans le monde, les gouvernements ont, sous diverses formes, y compris au moyen de subventions directes, fourni une aide aux projets d'infrastructure du secteur privé. Garanties financières et concessions de terres sont deux moyens toujours d'actualité qui furent utilisés alors.

Garanties. En Inde, si une compagnie ferroviaire n'atteignait pas un taux de rentabilité minimum de 5 %, par exemple, l'Etat comblait l'écart aux termes d'une garantie reposant sur son pouvoir souverain d'imposition. Ce type de garantie a joué également un rôle déterminant dans la construction des chemins de fer canadiens. Mais ces garanties éliminaient les incitations qui auraient encouragé les investisseurs à surveiller la qualité de la gestion, tout en ouvrant la porte à la conclusion d'arran-

gements « de faveur » entre promoteurs et sociétés de construction et fournisseurs. Parce que beaucoup de projets d'infrastructure étaient uniques en leur genre, la pratique était facile à maquiller. On estime aujourd'hui que les engagements de garantie ont fait monter les coûts de construction.

Concessions de terres. Au cours du XIXe siècle, les terres adjacentes aux voies ferrées et aux canaux ont souvent été cédées à des promoteurs, lesquels ont pu ainsi tirer profit des nombreuses activités commerciales ou industrielles qui ont vu le jour autour de leurs investissements. Fournissant un gage qui pouvait servir à garantir une dette, les dotations foncières ont — comme les garanties d'intérêts — aidé à remédier aux imperfections des marchés financiers. Au Canada, dans les années 1850 et 1860, le non-remboursement des dettes obligataires qu'il avait garanties a opéré une saignée dans les finances de l'Etat. En 1871, la Chambre des communes canadienne a donc adopté une politique de dotation foncière comme moyen de subventionner la construction des chemins de fer sans avoir à alourdir l'impôt. Les dotations foncières se sont révélées particulièrement efficaces dans de vastes opérations spéculatives telles que la construction des chemins de fer indiens et celle des lignes transcontinentales aux Etats-Unis.

cas d'échec total, sur la valeur des actifs du projet. Les prêteurs peuvent aussi avoir un *recours limité* à l'égard du patrimoine d'une société mère qui commande un projet. Une importante question de principe qui se pose est celle de savoir s'il convient d'utiliser les recettes fiscales de l'Etat pour offrir une garantie aux prêteurs.

L'utilisation du financement sans recours ou à recours limité, également appelé *financement de projet*, est une solution de transition pour répondre aux besoins nouveaux créés par les activités qui se sont ouvertes récemment au secteur privé. Cette forme de financement peut être complexe et longue à mettre en place, car il faut protéger les intérêts des diverses parties par des dispositions contractuelles. La participation des promoteurs privés aux fonds propres avoisine généralement 30 % des coûts du projet et constitue couramment la limite de leur responsabilité. Les prêteurs privés (et surtout les banques commerciales) influent sur la réussite du projet en exigeant des garanties de résultats des promoteurs. Lorsque les résultats dépendent de la politique suivie à cet égard par le gouvernement, des garanties sont recherchées auprès de celui-ci. L'idée est que les projets financés selon la formule des recours limités acquerront, avec le temps, une réputation qui attirera les investissements futurs.

DEVELOPPEMENT DU FINANCEMENT DE PROJET. Une étude publiée en octobre 1993 a décrit en détail près de 150 projets d'infrastructure qui ont été financés un peu partout dans le monde depuis le début des années 80 selon la formule du recours limité, pour un coût total supérieur à 60 milliards de dollars (Tableau 5.2). Le nombre des projets et le volume des ressources avaient doublé l'un et l'autre par rapport à un échantillon antérieur (de septembre 1992). Voilà qui montre l'essor des projets privés, qui faisaient encore largement figure de curiosités il y a seulement cinq ans.

La moitié environ des projets examinés (en nombre et en valeur) avaient été réalisés dans des pays en développement, principalement dans des pays à revenu intermédiaire. Le seul pays à faible revenu qui ait compté plus d'un projet à financement privé était la Chine (où un grand nombre d'autres projets du même type sont en préparation). L'Argentine, la Malaisie, le Mexique et les Philippines en avaient le plus grand nombre. Avec la Chine, ces pays regroupaient 80 % des projets pour lesquels des fonds avaient été engagés. Le Mexique venait en tête pour le nombre de projets à recours limité. Par rapport à sa taille, la Malaisie faisait, elle aussi, un large usage du financement de projet.

Les projets de transports, principalement les routes à péage, prédominaient, en nombre comme en

valeur, parmi les activités en cours dans les pays à revenu élevé et dans les pays en développement (Tableau 5.3). Pour les pays à revenu intermédiaire, la forte proportion des projets dans le secteur des transports (plus des deux tiers) était due aux vastes programmes de construction de routes à péage en Argentine, en Malaisie et au Mexique. Selon l'étude, 12 projets d'électricité avaient été financés dans les pays à revenu intermédiaire (soit 16 % de tous les projets). Cette estimation n'a déjà plus cours, cependant, car huit projets de ce type sont en chantier rien qu'aux Philippines. La composition sectorielle de la réserve de projets change constamment. Pour les pays à revenu intermédiaire et (surtout) pour les pays à faible revenu, les projets d'électricité indépendants devraient tenir une place importante dans le financement de projet au cours des années à venir. L'eau et l'infrastructure environnementale sont des domaines qui promettent également : des projets se mettent en place dans les pays à revenu intermédiaire (surtout pour le traitement des eaux usées) et s'étendent incessamment aux pays à faible revenu. Une formule d'association secteur public-secteur privé a permis la construction d'une usine de traitement et d'élimination des déchets chimiques au sud de Djakarta (Indonésie).

Un nombre substantiel de projets font actuellement l'objet d'un examen sérieux. Selon *Public Works Financing*, 250 projets seraient à l'étude dans les pays en développement, 72 d'entre eux dans des pays à faible revenu. Les pays d'Asie de l'Est et du bassin du Pacifique devraient être, dans les dix prochaines années, les principaux utilisateurs de projets autonomes avec recours limité. Cent cinquante projets sont

en préparation dans cette région, pour un coût total estimé à 114 milliards de dollars. Une cinquantaine de projets seraient à l'étude rien qu'en Chine. Dans les toutes prochaines années, l'Inde, l'Indonésie et le Pakistan pourraient avoir chacun plus de cinq projets, et plusieurs activités sont à l'étude également en Afrique subsaharienne.

Adapter les techniques du financement de projet

Les caractéristiques propres aux différents projets, pays et secteurs influent sur la possibilité de se procurer des ressources, sur le choix des méthodes de répartition des risques et sur le degré et la nature de l'intervention de l'Etat. Le grand clivage entre secteurs est celui qui sépare les routes à péage (et les réseaux de transports urbains) de tous les autres projets. Par rapport aux autres projets d'infrastructure, le financement des routes à péage exige une plus forte intervention de l'Etat (voir aussi le Chapitre 2 sur les problèmes particuliers de ce secteur).

TAILLE DU PROJET. A mesure que la taille du projet augmente, la répartition des risques gagne rapidement en complexité, exigeant de nombreux accords compliqués entre porteurs de parts, créanciers, fournisseurs de facteurs de production et acheteurs de services. On comprend donc qu'il soit tentant de « commencer petit », comme dit la devise. Cependant, quelle que soit la taille du projet, une opération de ce type nécessite la conclusion de nombreux engagements contractuels et les coûts élevés que l'opération comporte sont souvent tels que les investisseurs ne sont pas intéressés par les projets inférieurs à une

Tableau 5.2 Financement de projet dans le domaine de l'infrastructure pour les projets financés et les projets en réserve, octobre 1993
(milliards de dollars)

Groupe de pays	Nombre de projets		Valeur totale des projets		Valeur moyenne des projets	
	Financés	En réserve	Financés	En réserve	Financés	En réserve
Toutes économies	148	358	63,1	235,4	0,44	0,71
Revenu élevé	64	107	34,3	112,0	0,54	1,05
Revenu intermédiaire	77	179	25,7	77,1	0,33	0,43
Faible revenu	7	72	3,1	46,3	0,44	0,64

Source : *Public Works Financing*, octobre 1993.

Tableau 5.3 Financement de projet pour les projets d'infrastructure financés, par secteur, octobre 1993

Groupe de pays	Nombre de projets financés	Total des projets	Répartition des projets en pourcentage				
			Electricité	Transport	Eau et infrastructure d'environnement	Télécommunications	Divers
Toutes économies	148	100	13	60	16	2	10
Revenu élevé	64	100	8	48	25	2	17
Revenu intermédiaire	77	100	16	69	10	3	3
Faible revenu	7	100	29	57	0	0	14

Source : *Public Works Financing*, octobre 1993.

certaine taille. La taille moyenne des projets dans les pays à faible revenu a été, jusqu'à présent, de 440 millions de dollars et celle des projets en préparation est encore plus grande puisqu'elle s'établit à 640 millions de dollars (Tableau 5.2). Dans les pays à revenu intermédiaire, la taille moyenne des projets est inférieure de plus de 25 %. On peut en déduire que les frais d'opération sont moindres dans les pays à revenu intermédiaire et que les projets plus petits y sont donc davantage praticables.

Les grands projets peuvent créer des problèmes graves dans les pays à faible revenu. On peut citer à cet égard, pour son caractère novateur, le Projet Hub, premier projet d'hydroélectricité entrepris au Pakistan par le secteur privé pour un coût de 1,8 milliard de dollars réunis par la méthode du financement de projet. Lorsqu'il sera achevé, il aura permis de construire l'une des plus grandes installations de production d'électricité privées dans le monde. Il a subi cependant des retards considérables en raison des négociations complexes sur la répartition des responsabilités et des risques entre les nombreuses parties prenantes. Cette expérience semble confirmer que mieux vaut commencer par de petits projets avant de passer à des opérations de plus grande envergure.

Un projet d'électricité exécuté à Sri Lanka illustre la voie à suivre lorsqu'un pays commence à rechercher des investissements privés pour l'infrastructure. Le projet est petit (44 mégawatts) et les entrepreneurs étrangers et nationaux qui y participent sont techniquement et financièrement solides. L'Etat garantit les paiements de l'entreprise publique acheteuse de l'énergie produite, un tarif rattaché au dollar durant les dix premières années, la convertibilité en devises après les dix premières années et certains risques de force majeure.

ProElectrica, qui est une centrale à turbine à gaz de 100 mégawatts et d'une valeur de 70 millions de dollars construite près de Cartagena (Colombie), financée intégralement par le secteur privé, donne elle aussi l'exemple d'une petite opération de financement de projet soigneusement structurée. Un groupe de grands consommateurs industriels s'est engagé par contrat à acheter l'électricité produite par ProElectrica pendant 14 ans. Les règlements en devises ont été garantis par des prépaiements versés sur un compte international de garantie bloqué. Outre la brièveté des négociations et la mise à exécution rapide, la construction de ProElectrica peut également avoir eu pour avantage de provoquer une réforme des réglementations. En effet, le Gouvernement colombien a réagi en prenant les dispositions nécessaires pour que l'entreprise locale chargée du transport de l'électricité transmette l'énergie de la centrale aux usagers, créant ainsi un précédent et un modèle pour l'entrée de nouvelles entreprises privées dans le secteur.

DES CONTRATS CREDIBLES. La crédibilité du régime juridique détermine les limites du financement mobi-

lisable (et la réussite du financement d'un projet donné crée à son tour une série de précédents qui contribuent à améliorer les réglementations). Le financement de projet est un mécanisme clé pour amorcer un processus de changement dans les pays ou les secteurs où la fourniture des services d'infrastructure par les entreprises privées est encore peu répandue.

Comme on l'a relevé au Chapitre 3, les Philippines ont une vaste expérience des projets à financement privé pour la production d'électricité. Les résultats obtenus sont considérables, le pays ayant remarquablement réussi à attirer les investissements étrangers, surtout si l'on considère les difficultés qu'il rencontrait encore à cet égard à la fin des années 80. Bien que les Philippines aient aujourd'hui un cadre juridique et administratif très développé et perfectionné pour les projets énergétiques indépendants, les premières expériences faites par ce pays montrent que beaucoup peut être réalisé dans un environnement plus rudimentaire, dès lors qu'il est possible de rédiger des contrats crédibles. C'est ce que prouve aussi l'expérience d'une société d'électricité du Guatemala (Encadré 5.4).

L'efficacité des engagements contractuels dépend aussi beaucoup des mécanismes de règlement des différends. Le recours à l'arbitrage international est fréquent, l'arbitrage étant confié, par exemple, à une juridiction neutre utilisant un corps de règles internationalement reconnues, comme celles adoptées par la Chambre de commerce internationale. Promoteurs et prêteurs peuvent également souhaiter que les éléments fondamentaux du contrat soient déterminés conformément au droit d'un pays tiers mutuellement acceptable. C'est ainsi que, pour la centrale électrique Hopewell Shajiao C, en Chine, des contrats ont été établis conformément au droit de Hong Kong.

ROUTES A PEAGE. La reprise actuelle de la construction de routes à péage correspond à une réalité pratique : les routes sont indispensables au développement économique, mais le secteur public a des moyens financiers et une capacité de gestion limités. Ces cinq dernières années, le Mexique s'est doté de 4.000 kilomètres de nouvelles routes à péage pour un coût de 10 milliards de dollars. La Malaisie a le plus grand projet mixte public-privé dans le monde en développement : l'autoroute à péage Nord-Sud, d'un coût de 2,3 milliards de dollars. La Chine prépare de nombreux et ambitieux projets de routes à péage : la superautoroute de 123 kilomètres entre Guangzhou et Shenzhen, d'un coût de 1 milliard de dollars, passera au coeur de la province de Guangdong, en développement rapide. Un grand nombre de petits projets de routes, ponts et tunnels à péage sont également en cours de réalisation.

Le plus souvent, les péages imposés directement aux usagers ne couvrent pas entièrement le coût des routes. Les pouvoirs publics confèrent des droits fonciers pour encourager l'apparition des activités ren-

Encadré 5.4 Un premier pas réussi au Guatemala

En janvier 1992, Empresa Eléctrica de Guatemala S.A. (EEGSA) — principal distributeur d'électricité du Guatemala — a conclu un accord d'achat d'électricité de 15 ans avec une société locale de production d'électricité. Presque aussitôt, la société a vendu sa participation au projet à Enron Power Development Corporation, filiale d'une grande compagnie de gaz naturel américaine qui avait des participations dans plusieurs projets d'électricité indépendants. Le projet consiste en 20 générateurs de 5,5 mégawatts montés sur une barge à Puerto Quetzal, qui fonctionnent comme une centrale de base. Le projet augmente la capacité de production du Guatemala de 12 %, et sa capacité effective d'environ 15 %.

L'accord d'achat d'électricité est conclu en dollars et oblige EEGSA à faire à la société créée pour le projet, Puerto Quetzal Power Corporation (PQP), des paiements hebdomadaires correspondant à une capacité fixe, sous réserve que PQP respecte des normes minimums d'énergie disponible; l'accord prévoit également des paiements hebdomadaires d'électricité, garantissant des achats minimums de 50 % de la production; il comporte en outre des sûretés supplémentaires et des engagements écrits qui garantissent les obligations d'EEGSA envers PQP. EEGSA peut choisir de payer PQP en dollars ou en quetzales au cours du marché. Si l'électricité disponible

tombe en dessous de 50 % de la norme, PQP doit payer des pénalités à EEGSA. L'accord dispose que le projet fournira l'électricité à un prix concurrentiel. D'après les hypothèses actuelles d'utilisation de la capacité, qui tiennent compte d'une détérioration du fonctionnement avec le temps, EEGSA payera en moyenne 0,07 dollar par kilowatt-heure sur toute la durée du projet — ce qui correspond à peu près au coût marginal à long terme de l'électricité vendue en gros au Guatemala.

PQP a limité certains de ses risques en concluant des contrats d'installation clés en main, d'exploitation et d'entretien, ainsi que d'approvisionnement en combustible. La centrale est entrée en fonctionnement à la fin de février 1993, suivant le calendrier prévu et sans dépassement de coût. L'examen des premiers mois de fonctionnement montre que PQP a atteint de hauts niveaux de capacité disponible, que les recettes et le bénéfice net correspondent aux prévisions et que la conversion des quetzales en dollars n'a pas posé de problème. Après avoir observé ce qu'a été l'expérience d'EEGSA avec PQP, l'Instituto Nacional de Electrificación — entreprise publique chargée de la production, du transport et de la distribution de détail de l'électricité en dehors de la ville de Guatemala — a commencé à négocier à son tour des accords d'achat d'électricité avec des producteurs indépendants.

dues viables par la construction des routes (par exemple, des centres commerciaux aux sorties d'autoroutes sur l'axe Guangzhou-Shenzhen; Encadré 5.5). Les gouvernements autorisent également les exploitants privés à percevoir une part des recettes des routes à péage existantes qui appartiennent aux collectivités publiques (comme pour le tunnel de la rade de Sydney et pour le deuxième tronçon de voie express de Bangkok). Ils peuvent aussi accorder des subventions d'investissement pour rendre les projets financièrement attractifs aux entrepreneurs privés, et offrir des « péages fictifs » aux exploitants privés (c'est-à-dire des péages prélevés sur les recettes publiques, compte tenu du volume de la circulation), comme on l'envisage en Australie et au Royaume-Uni.

Les pouvoirs publics et le secteur privé ont une expérience restreinte de leurs rapports réciproques en tant que partenaires égaux dans les projets complexes de routes à péage. Il a fallu parfois renégocier à mi-parcours les obligations de chacun lorsque les objectifs ambitieux fixés à l'origine d'un projet ne s'appuyaient pas sur des travaux préparatoires suffisants. On a, parfois aussi, négligé de voir que certains tronçons routiers étaient tributaires de la qualité des autres voies, et les divers ministères n'ont pas toujours coopéré.

Le programme mexicain de routes à péage illustre les dangers qui accompagnent le lancement d'une initiative majeure aux objectifs multiples sans préparation suffisante. Les dispositions du contrat avaient

omis d'imposer aux promoteurs du projet le respect des délais de construction et des coûts prévus, conditions qui sont, depuis, devenues la norme. La souplesse de facto que la durée de la concession laissait aux promoteurs a permis à ceux-ci de répercuter les hausses de coût sur les consommateurs ou les pouvoirs publics. Les créanciers (essentiellement des banques d'Etat) n'ont pas exercé leurs fonctions normales d'évaluation et de suivi. Les péages élevés qui en ont résulté ont freiné l'utilisation des routes, mais des mesures sont introduites actuellement pour remédier à cette situation (Encadré 5.6).

Aussi soigneux que soient les préparatifs, des conflits peuvent toujours s'élever. Lors de la construction du deuxième tronçon de voie express à Bangkok, le consortium privé à direction japonaise et l'Administration des transports se sont trouvés en désaccord, tout d'abord au sujet du montant des péages dont ils étaient convenus, puis (plus sérieusement) sur le point de savoir qui a le droit d'exploiter la voie. Les retards provoqués par ces différends et par la lenteur des acquisitions de terrain ont nui à la viabilité de la route à péage de Don Muang, qui doit relier le deuxième tronçon de voie express à l'aéroport.

La leçon à retenir pour les routes à péage, comme pour l'électricité, semble être que les incertitudes contractuelles sont plus faciles à aplanir dans les projets relativement petits ou simples. L'Argentine a créé un vaste système de concessions privées qui autorise la perception de péages pour financer l'entretien. Après

Encadré 5.5 Concessions de terres et expropriations

Les concessions de terres se sont révélées être des sûretés efficaces pour des projets innovateurs qui n'auraient peut-être pas pu être financés autrement parce que les prêteurs n'avaient guère l'expérience de telles entreprises. Il existe toutefois un risque que les concessions soient faites en pure perte si elles bénéficient à des projets qui auraient été réalisés de toute manière.

Généralement, cependant, les concessions de terres valent mieux que les garanties d'intérêts car elles représentent une injection de ressources faite une fois pour toutes et ne réduisent pas les incitations à exploiter efficacement le projet. Elles peuvent être un instrument particulièrement bien adapté aux projets très spéculatifs, comme les trains à grande vitesse dans les pays industriels ou les investissements de transports à haut risque dans les pays en développement.

Les concessions de terres soulèvent des questions complexes qui ont trait aux procédures d'acquisition et à l'indemnisation des propriétaires. L'acquisition des terrains peut prendre plusieurs années et retarder considérablement les projets d'infrastructure (certaines des difficultés

rencontrées pour la construction du deuxième tronçon de voie express à Bangkok sont dues à des délais de cette nature). Il faut, d'une part, qu'une loi d'expropriation pour cause d'intérêt public définisse de manière appropriée les conditions dans lesquelles les autorités publiques peuvent acquérir les terres; il faut en outre, comme on l'a vu dans le cas de l'aéroport de Narita, à la périphérie de Tokyo, faire preuve de sensibilité dans l'exécution afin d'éviter les contestations et de coûteux retards.

La perspective d'un rachat de leurs terrains peut inciter les propriétaires à surdévelopper leur bien ou à prendre d'autres mesures pour accroître la valeur de leurs terrains. Une solution pratique consiste à prendre comme norme les prix en vigueur sur le marché et les niveaux de mise en valeur habituels dans les communautés concernées. Le plus difficile est d'indemniser ceux dont les biens se dévaluent parce que la mise en place de nouveaux équipements d'infrastructure modifie l'évolution de l'activité économique. En général, il n'y a pas eu dédommagement pour ce type de perte.

une première réaction hostile aux péages sur les routes existantes, il a fallu abaisser les tarifs; mais l'amélioration considérable de la qualité des routes a rendu les péages plus acceptables. En Inde, dans l'Etat du Madhya Pradesh, une route à péage de 11,5 kilomètres, entre un parc industriel et une route nationale, a été construite pour un montant de 2 millions de dollars et est entrée en service en novembre 1993. Les textes législatifs portant autorisation de l'opération et les mécanismes financiers utilisés à cette fin sont adoptés et affinés ailleurs dans le pays.

Partage des risques : les leçons apprises

Le financement de projet part d'un contrat qui répartit les risques inhérents à un projet et définit le partage des bénéfices. Bien qu'elle soit souvent source de retards et de frais de consultations juridiques élevés, une bonne répartition des risques est la clé du financement des projets et joue un rôle critique pour entretenir l'incitation à exécuter les engagements pris. Les risques sont répartis non seulement entre entités publiques et privées, mais aussi entre les différents cocontractants privés. On peut distinguer quatre types de risques : monétaire, commercial, politique et inhérent au pays, encore que les distinctions entre eux ne soient pas toujours très nettes.

RISQUE MONÉTAIRE. Beaucoup de récents projets d'infrastructure à financement privé ont fait appel à des capitaux étrangers et courent ainsi le risque d'une

dévaluation de la monnaie nationale. Les prêteurs internationaux assument rarement ce type de risque, préférant au contraire fixer les remboursements en devises. Dans le passé, les entreprises publiques ou les gouvernements supportaient le risque monétaire; mais, avec le passage de plus en plus fréquent au financement privé, le risque de dépréciation monétaire se trouve reporté sur le promoteur du projet et, en définitive, sur les consommateurs des services fournis. Dans beaucoup de récents projets privés, les prix des services ont été rattachés à une monnaie internationale.

La production indépendante d'électricité constitue un cas particulier. Alors que la plupart des projets d'équipement électrique prévoient des tarifs fixés en dollars, les redevances sont payées par l'entreprise de services publics qui transporte l'électricité, mais le consommateur final paie en général des prix en monnaie nationale qui ne sont pas liés à l'évolution des taux de change. Il est impossible d'envisager que les entreprises de transport de l'électricité puissent continuer à supporter les risques monétaires dans le long terme.

Les pays pourraient établir des mécanismes d'assurance contre les fluctuations des taux de change (couverture à terme) pour permettre la gestion des risques à court terme. Au Pakistan, par exemple, la banque centrale offre une couverture à terme pour une prime moyenne de 8 %. Les établissements financiers privés pourraient proposer un jour des formules analogues. Cependant, même avec de tels dispositifs, le consommateur supporte au moins une partie du

Encadré 5.6 Les routes à péage du Mexique : un ambitieux projet qui tourne court

Les projets d'infrastructure entraînent souvent d'énormes dépenses de construction pour ne donner, en fait de productivité, que de piètres résultats. C'est là un phénomène qui peut toucher les projets du secteur privé, comme ceux du secteur public, dès lors que les incitations voulues ne sont pas en place.

Durant la préparation d'un ambitieux programme routier — il s'agissait de construire 6.000 kilomètres de routes —, un organisme public mexicain a établi précipitamment des projections de trafic et de coûts et préparé les dossiers techniques des routes. La qualité de ces estimations et de ce travail technique était loin de répondre aux exigences d'une telle entreprise. De leur côté, les banques d'Etat prêteuses de fonds pour projets de routes à péage n'ont pas exercé les fonctions normales d'examen minutieux et d'évaluation des projets.

Bien que les concessions de construction et d'exploitation des routes aient été accordées sur la base de plusieurs critères, les investisseurs qui se sont engagés à rétrocéder les routes à l'Etat dans les délais les plus courts ont été spécialement privilégiés. La brève durée des concessions se justifiait partiellement par la crainte de ne pouvoir obtenir que des financements à court terme. Le désir de mener l'entreprise à bien avant l'expiration du mandat de l'administration nouvelle créait également un sentiment d'urgence. De leur côté, les investisseurs ont négocié des tarifs de péage de nature à leur procurer un bénéfice dans les limites de la durée de la concession. De ce fait, les péages ont été, en général, cinq

à dix fois plus élevés qu'aux Etats-Unis pour des distances comparables.

Avec des péages aussi élevés, le trafic attendu ne s'est pas matérialisé — les gens préférant emprunter les anciennes routes, qui étaient gratuites, même quand les temps de parcours étaient deux fois plus longs. D'autre part, les coûts effectifs ont dépassé les coûts projetés de plus de 50 % en moyenne. (L'Autoroute du soleil, qui relie Cuernavaca à Acapulco, par exemple, a coûté 2,1 milliards de dollars, soit plus du double des estimations initiales.)

Le Gouvernement mexicain a pris plusieurs mesures pour remédier à la situation. Dans de nombreux cas, la durée des concessions a été portée de 10 ou 15 ans à 30 ans. Là où la formation de coentreprises présente de meilleures perspectives de viabilité financière, des tronçons de routes à péage ont été regroupés sous une direction unique. Les véhicules lourds pourraient être interdits sur l'ancien réseau routier lorsque des limites de charge seront imposées et que leur application sera assurée.

Il semble, à certains signes, que la période la plus difficile soit passée. A long terme, le regroupement des routes à péage, l'allongement de la durée des concessions et des projections de trafic et de coûts plus réalistes, ainsi que la croissance économique et la prise en charge d'une plus grande responsabilité financière par le promoteur du projet, devraient rendre cet investissement d'infrastructure passablement rentable.

risque de change par la répercussion des primes de couverture à terme.

RISQUE COMMERCIAL. On peut distinguer deux types de risques commerciaux : ceux qui sont dus aux coûts de production et ceux qui naissent des incertitudes de la demande de services. Des progrès considérables ont été faits pour transférer les risques de coûts aux promoteurs privés et autres cocontractants privés. Le plus souvent, les contrats prévoient des bonus lorsque les installations sont mises en service avant la date prévue, et des pénalités en cas de retard. Un projet de construction d'une centrale électrique en Inde prévoit que le promoteur privé paiera une pénalité de 30.000 dollars par jour au-delà de la date d'entrée en service prévue au contrat durant les six premiers mois de retard, et une pénalité plus forte ultérieurement. La formule du paiement fixe pour la capacité globale permet aussi de faire peser les risques de dépassement des coûts sur le promoteur privé. Un contrat peut également prévoir expressément des obligations d'exploitation, comme l'entretien ou la mise à disposition d'une certaine capacité. Dans le cas des entreprises de services publics, un fournisseur d'électricité ou d'eau sera parfois pénalisé si la capa-

cité disponible tombe en dessous de certains niveaux précisés d'avance (voir l'Encadré 5.4 sur la centrale électrique du Guatemala). Le contrat peut, d'autre part, prévoir qu'une centrale devra être en bon état de fonctionnement pendant un délai déterminé.

Les promoteurs des projets ont la possibilité de transférer certains de ces risques à d'autres cocontractants privés. Il est fréquent, par exemple, de céder le risque de construction à des sociétés de construction spécialisées par la conclusion de contrats clés en main. Les promoteurs peuvent également conclure des contrats à long terme avec des fournisseurs de facteurs de production.

Lorsque les préoccupations de politique sectorielle sont négligeables, les investisseurs acceptent aussi les risques de marché, mais les progrès dans ce domaine sont plus lents. Pour que les promoteurs privés puissent assumer tous les risques de marché, il faut que les tarifs tiennent compte des coûts, que le secteur soit ouvert pour permettre l'arrivée d'entreprises nouvelles (comme le décrit le Chapitre 3) et que l'accès aux réseaux de transport soit garanti. Dans les projets de télécommunications, les risques du marché sont généralement supportés par le promoteur. Par contre, dans les secteurs de l'électricité et des eaux, la prise

l'exportation ont porté sur 53,1 milliards de dollars à échéance de cinq ans ou davantage. Sur cette somme, 60 % ont servi au financement de l'infrastructure, et principalement à l'importation de biens d'équipement. Sous leur forme la plus restreinte, les garanties ou l'assurance procurées par les établissements de crédit à l'exportation ne peuvent couvrir que le risque souverain, les exportateurs ou les banquiers supportant les risques commerciaux. Le plus souvent, cependant, les garanties de ces établissements s'étendent aux deux types de risques, notamment parce qu'il est difficile de distinguer entre eux. Comme l'offre de tels mécanismes d'assurance répond avant tout au souci de soutenir les industries exportatrices (et donc l'emploi dans le pays considéré), les primes des établissements de crédit à l'exportation sont fortement subventionnées, encore qu'elles aient augmenté à la suite des pertes subies dans les années 80.

Le projet de centrale électrique indépendante Hopewell-Pagbilao, aux Philippines, a été le premier exemple d'un prêt d'une banque du commerce extérieur non assorti d'une contre-garantie de la puissance publique, la banque étant ainsi sur le même pied que les prêteurs privés. La pratique des prêts non garantis par les banques du commerce extérieur expose ces établissements aux mêmes risques que les autres prêteurs et devrait les inciter, de ce fait, à plus de rigueur dans l'évaluation des projets et de la solvabilité des emprunteurs, ainsi que dans le suivi des opérations.

Pour attirer les capitaux privés internationaux vers les pays en développement, plusieurs banques multilatérales de développement, dont la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement, ont créé des mécanismes de garantie. Les garanties de la Banque mondiale pour les marchés financiers servent à faciliter l'accès des pays en développement aux marchés financiers internationaux en allongeant la durée des emprunts. Le produit de ces prêts peut servir à des investissements d'infrastructure. La Banque émet aussi des garanties pour le financement de projet — au titre du mécanisme élargi de cofinancement — afin de couvrir les risques souverains associés aux projets d'infrastructure. Ce mécanisme, conçu lui aussi pour améliorer l'accès des pays en développement aux marchés financiers internationaux, a été utilisé pour le Projet Hub au Pakistan et pour un projet de centrale thermique en Chine. L'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) — institution affiliée à la Banque mondiale — a fourni également des garanties pour plusieurs projets d'infrastructure.

Institutions et instruments de mobilisation des ressources

Si la tendance à l'investissement privé en infrastructure doit se maintenir, les marchés financiers devront réagir en procurant les ressources à long terme qui sont nécessaires. Parallèlement à l'évolution décrite

ci-dessus dans le montage des accords contractuels (d'une importance capitale pour rendre un projet finançable), les marchés ont appris à procurer des financements à long terme par la voie d'institutions et d'instruments d'un autre type.

Il faudra faire appel à la fois aux sources extérieures et intérieures de capitaux. Le recours à l'épargne étrangère reste une nécessité pour de nombreux pays dont l'épargne intérieure est insuffisante. Il y a toutefois des limites à la capacité, pour une économie, d'utiliser des fonds venus de l'extérieur, particulièrement pour le financement de la dette. Les emprunts extérieurs doivent être amortis en grande partie à l'aide des recettes internes. Les contraintes générales de balance des paiements et la taille considérable des investissements d'infrastructure font que, pour la plupart des pays, un programme d'infrastructure durable devra être assorti d'une stratégie de mobilisation de fonds d'origine interne. En outre, une part croissante de l'épargne intérieure devra provenir des sources privées à mesure que les pouvoirs publics réduiront leur rôle dans l'infrastructure.

Cependant, en tant que principal propriétaire et fournisseur d'équipements collectifs, l'Etat continuera d'être grand utilisateur de fonds et d'agir comme redistributeur des ressources provenant des banques multilatérales de développement. Les autorités communales (responsables de vastes équipements collectifs urbains qui ne cessent d'augmenter) sont une source majeure de demande de moyens financiers. Des formules nouvelles sont mises à l'essai pour répondre à leurs besoins, notamment la réactivation des établissements spécialisés dans les prêts d'infrastructure. Il se crée également des fonds d'équipement spécialisés (voir plus loin), considérés comme un moyen transitoire de fournir des financements à long terme lorsque les ressources du secteur privé risquent de ne pas suffire. Des banques et fonds spécialisés dans l'infrastructure sont cependant des mécanismes imparfaits qui doivent se soumettre progressivement à une discipline analogue à celle du marché, et leur valeur doit être évaluée périodiquement.

Des rapports de synergie peuvent s'établir entre les projets du secteur privé dans le domaine de l'infrastructure et l'intermédiation financière interne opérée par les marchés financiers. Les promoteurs de projets d'infrastructure et les épargnants privés (contractuels surtout) ont en commun de poursuivre des objectifs de long terme. Le rôle des marchés financiers est de faire se rencontrer les épargnants et les investisseurs dont les objectifs concordent. En même temps, le financement des projets d'infrastructure améliore les capacités d'évaluation et élargit les possibilités de diversification des risques pour les banques commerciales locales, les marchés des actions et des obligations, ainsi que pour les investisseurs institutionnels, comme les compagnies d'assurances et les caisses de retraite. L'exploitation de ces rapports peut être encouragée par des réglementations judicieuses, par

l'amélioration des normes de divulgation et de notification, et par la mise en place de services de cotation du crédit et d'assurance du risque du crédit.

Banques de développement de l'infrastructure

Dans beaucoup de pays, des banques de développement spécialisées servent de courroie de transmission pour les capitaux utilisés dans les projets d'infrastructure, en particulier d'infrastructure communale, comme pour l'eau, le ramassage et l'élimination des déchets solides et la voirie locale. Pour les communes, ce qu'elles empruntent à ce type d'établissement vient s'ajouter au produit des impôts locaux et aux dotations qu'elles reçoivent du budget de l'Etat, et vise à parer aux fluctuations des dépenses ou à éponger un déficit majeur de recettes.

Dans les pays en développement, ce type de banques de développement spécialisées dans l'infrastructure a souffert de tout ce que peut avoir de négatif l'appartenance au secteur public, qu'il s'agisse du manque d'efficacité dans le ciblage et la bonification des prêts, des interventions dans leur fonctionnement quotidien ou de la corruption. L'insuffisante diversification des risques a fait également qu'à des périodes de forte crue ont succédé des périodes de substantielle décrue. En outre, la fonction traditionnelle de courroie de transmission des fonds publics que jouent ces banques cadre mal avec la tendance à moins compter sur les budgets publics et à recourir davantage à l'épargne privée pour financer l'infrastructure.

Dans les pays industriels, qui ont de plus fortes traditions d'autonomie et de solides capacités d'évaluation, les banques spécialisées dans l'infrastructure ont donné de meilleurs résultats. Au Japon, l'épargne postale a été la principale source de fonds à long terme utilisée par des établissements comme la Banque de développement du Japon pour financer l'infrastructure. Cette banque a joué un rôle déterminant dans le développement de l'infrastructure et, aujourd'hui encore, alors que la tendance est aux associations entre le secteur public et le secteur privé, elle garde une place de premier plan dans le financement, souvent à des taux fortement subventionnés. En Europe, les établissements de crédit aux collectivités territoriales — qui se procurent leurs ressources auprès des établissements d'épargne contractuelle et d'autres pourvoyeurs de fonds à long terme — fonctionnent généralement de manière efficace là où les autorités locales jouissent de l'autonomie de décision.

En revanche, dans les pays en développement, peu de banques de crédit aux collectivités territoriales ont été en mesure de financer durablement les investissements, principalement parce qu'elles ne disposent pas d'un capital suffisant, qu'elles sont soumises à une discipline financière trop laxiste et qu'elles ont accumulé des arriérés considérables. Si ces banques ont pu aider à agrandir le stock d'équipements collectifs urbains, elles ont peu fait, cependant, pour renfor-

cer la capacité ou le désir des communes de développer l'infrastructure et de l'exploiter efficacement. Parmi les exceptions, il faut citer un établissement de Colombie qui réescompte les prêts des banques commerciales pour les projets communaux d'infrastructure (Encadré 5.9).

Quelques principes pragmatiques se dégagent de l'expérience jusqu'à présent. L'existence d'un organisme spécialisé ne se justifie que si le volume des affaires l'exige et à condition qu'existent les indispensables compétences techniques et de gestion que cela suppose. Une autre solution plus pratique consiste à renforcer et à améliorer les banques commerciales et de développement déjà en place. En Argentine, une tentative de créer un nouvel établissement de prêt (COFAPyS) spécialement destiné au secteur de l'eau a échoué. Outre les défauts de conception qui restreignaient sa capacité de financement, la banque n'offrait pas d'avantages supérieurs à ceux des mécanismes existants pour répartir l'aide publique au développement.

L'objectif à long terme des banques spécialisées dans l'infrastructure — compte tenu de la tendance au renforcement de l'orientation commerciale et de la responsabilisation de la gestion — doit être de diversifier leurs portefeuilles et de passer sous contrôle privé, éventuellement comme des banques de gros. En attendant, elles pourraient commencer par

Encadré 5.9 Une expérience réussie de crédit aux communes en Colombie

Voilà plus de 20 ans que la Colombie vit l'expérience réussie d'un établissement de crédit aux communes. Ce dernier a, après plusieurs avatars, trouvé, sous l'appellation de Financiera de Desarrollo Territorial (FINDETER), sa forme actuelle d'organisme autonome relevant de la tutelle du ministère des finances.

La FINDETER ne prête pas directement aux communes, mais fonctionne comme une banque d'escompte pour les banques commerciales du secteur privé et du secteur public qui accordent les prêts, évaluent les projets et en suivent l'exécution. La réussite de cette formule a été due à la qualité du personnel de la FINDETER et à celle des intermédiaires à travers qui elle prête. La tutelle du ministère des finances l'a relativement bien tenue à l'abri des pressions politiques.

Entre 1975 et 1990, plus de 1.300 projets, d'une valeur supérieure à 1 milliard de dollars, ont été financés au profit de 600 communes. Le système n'est pas alimenté par des crédits de l'Etat, mais au moyen d'obligations, par le recyclage des prêts, et à l'aide de crédits étrangers de sources bilatérales et multilatérales.

s'imposer une discipline plus stricte. Ainsi, le Maroc réforme actuellement le Fonds d'équipement communal (FEC), organisme créé en 1959 pour financer les investissements des communes. Le FEC devient un organisme autonome soumis au contrôle du ministère des finances et de la banque centrale, avec un conseil d'administration composé principalement de fonctionnaires de l'administration centrale. Ses règles de fonctionnement, ses critères d'admissibilité aux prêts qu'il consent et ses objectifs financiers vont être changés. Ce n'est pas là une solution idéale, mais, en attendant que les marchés financiers se développent davantage ou que se présentent d'autres possibilités de financement, redynamiser des institutions qui existent déjà en les rendant plus comptables de leur gestion représente un moyen pragmatique de procéder.

Dans une perspective plus lointaine, les intermédiaires spécialisés en infrastructure pourraient jouer un rôle de catalyseur dans l'expansion des marchés financiers. En Inde, le nouvel organisme de prêts à l'infrastructure (Infrastructure Leasing and Financial Services), conçu selon une formule originale, et le plus traditionnel organisme d'aide au logement et à l'aménagement urbain (Housing and Urban Development Corporation), qui cherche à redéfinir son rôle, envisagent de céder leurs prêts à d'autres institutions financières privées dès que le crédit d'un projet a été établi. Ces organismes prévoient aussi de regrouper des titres de différents projets et d'en offrir des parts à des investisseurs. Au Mexique, une autre banque spécialisée dans l'infrastructure (BANOBAS) recherche également des responsabilités nouvelles en rapport avec les progrès de la privatisation des équipements collectifs des communes. BANOBAS joue un important rôle de facilitation des projets privés dans les secteurs de l'eau et de l'assainissement en garantissant que les communes paieront les services fournis (ou qu'elles permettront la facturation de l'eau consommée et le recouvrement des redevances). Parallèlement, BANOBAS s'emploie à renforcer les finances des communes en imposant à celles-ci, comme condition de son soutien, une meilleure exploitation et une gestion financière plus stricte.

Il est capital, pour le développement et l'entretien des équipements d'infrastructure de base, de posséder la capacité de construction nécessaire, mais les entreprises de construction sont difficiles à financer du fait que leurs mouvements de trésorerie sont irréguliers et qu'elles ne possèdent guère de biens sur quoi gager un éventuel prêt bancaire. De manière générale, les banques n'escomptent pas plus de 60 % de la valeur des certificats de paiement délivrés par les administrations publiques. Les retards fréquents dans les paiements attendus des autorités publiques viennent encore aggraver la situation financière toujours difficile des entreprises de construction, lesquelles sont souvent contraintes d'emprunter auprès de sources informelles à des taux d'intérêt élevés. Les besoins de financement du secteur de la construction

peuvent être satisfaits en partie par des sociétés de financement du développement local qui rétrocèdent leurs fonds aux entreprises pour la réalisation de travaux routiers et travaux de génie civil analogues.

Les banques spécialisées dans l'infrastructure offrent aussi des possibilités de financement. Ainsi, BANOBAS accorde des prêts à court terme pour le financement de chantiers de travaux publics, garantis par les créances des entreprises sur les organismes publics maîtres d'oeuvre des projets, et cette formule semble avoir contribué fortement à l'expansion du secteur de la construction au Mexique. Dans le cadre de ses activités de fiducie, BANOBAS gère en outre un fonds spécial qui peut fournir jusqu'à 25 % du coût total d'un projet pour financer les dépenses de démarrage du chantier. Ce type de financement ne saurait cependant se substituer au paiement régulier des factures par l'Etat aux entrepreneurs.

Nouveaux fonds d'infrastructure

Deux types de fonds d'infrastructure ont fait leur apparition ces dernières années : les fonds pour le développement de l'infrastructure, à financement public, conçus comme des mécanismes transitoires pour procurer des financements à long terme en attendant que les marchés financiers se soient renforcés; les fonds privés, dont le nombre augmente, qui exercent la fonction commercialement utile de diversifier les risques des investisseurs. Conçus comme des mécanismes de transition, ces fonds poursuivent un double but : donner un effet de levier aux ressources publiques ou à l'aide publique au développement en attirant des cofinancements de sources privées; donner une cote de crédit aux emprunteurs jugés « à risques ». Le moment venu, ces emprunteurs pourront s'adresser directement aux marchés financiers.

Au Pakistan, le Private Sector Energy Development Fund et, à la Jamaïque, le Private Sector Energy Fund ont été créés pour encourager le financement des projets énergétiques par le secteur privé. Etant donné le risque associé au pays par les marchés et le manque de financements à long terme adaptés aux besoins du secteur de l'électricité, le Gouvernement jamaïcain procure des financements à long terme par l'intermédiaire de son Fonds pour l'énergie (jusqu'à concurrence de 70 % du coût des projets) pour attirer l'investissement privé. La Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement figurent parmi les investisseurs qui participent à ce fonds. En Thaïlande, le projet de mécanisme de garantie pour financer l'infrastructure environnementale est un autre exemple de fonds à effet de levier dans un pays en développement (Encadré 5.7). Cet établissement ne prêtera pas directement pour les projets d'infrastructure, mais il garantira les prêts privés aux communes et aux exploitants privés. En Indonésie, la Caisse de développement régional est un mécanisme de crédit transitoire conçu pour rempla-

cer, dans le financement des projets d'infrastructure, les subventions publiques par des instruments d'endettement, afin de créer des antécédents de crédit pour les emprunteurs, qui sont essentiellement des collectivités locales. La caisse prête à des taux voisins de ceux du marché. L'objectif est de donner aux autorités locales de trois à cinq ans pour adopter des mesures de recouvrement des coûts et pour faire la preuve de leurs capacités de gestion financière, ce qui devrait leur permettre d'emprunter ensuite directement auprès des établissements financiers et sur les marchés financiers.

Lorsqu'ils sont bien conçus, ces fonds nationaux s'alignent sur le marché pour la rémunération de leurs prêts. Il est important également d'inciter les promoteurs privés à rechercher des financements commerciaux ou à engager davantage de fonds propres ainsi que de veiller à ce que l'organisme qui gère le fonds ou l'intermédiaire qui l'exploite soit financièrement intéressé à la réussite des projets financés. Si des fonds bien conçus peuvent être d'utiles instruments durant la phase d'élaboration des marchés financiers, il faut, à plus long terme, viser à réformer le secteur financier et à renforcer la cote de crédit des emprunteurs.

De nombreux fonds privés ont été créés récemment pour recueillir les capitaux internationaux destinés à l'infrastructure des pays en développement. Ils mutualisent les risques de différents projets, ce qui a pour effet d'améliorer l'accès aux capitaux et d'abaisser les coûts du financement. Ils mobilisent des ressources par des placements privés faits par les investisseurs institutionnels, notamment par les caisses de retraite. Par exemple, une caisse de retraite peu encline à investir directement dans la construction d'une route à péage au Mexique pourrait être prête à participer à un fonds qui investit lui-même dans un portefeuille de routes à péage. A l'instar des fonds à financement public, les fonds privés se sont, jusqu'à présent, concentrés fortement sur les projets du secteur de l'électricité. Ils continueront à attirer des capitaux dans la mesure où ils investiront dans des projets de bonne qualité réalisés par des promoteurs fiables et ils le feront d'autant mieux si les restrictions réglementaires applicables aux investisseurs institutionnels sont rapidement assouplies.

Développement des marchés financiers internes

Le but à long terme doit être d'élargir et de renforcer les marchés financiers des pays afin qu'ils puissent servir de relais efficaces et fiables pour le financement de l'infrastructure. La réalisation d'un tel objectif nécessitera une large participation des investisseurs, l'intervention d'une large gamme de teneurs de marché (courtiers, agents de change, syndicaux) et tout un ensemble d'instruments financiers. Il faut aussi que la divulgation de l'information soit ce qu'elle doit être pour assurer le bon fonctionnement

des marchés, et il faut des lois qui protègent efficacement les investisseurs.

Dans la plupart des économies en développement, les préalables concernant l'information et le régime des contrats, essentiels pour assurer l'efficacité du financement privé et commercial des projets d'infrastructure, font actuellement défaut. Il faut des institutions privées, comme les agences de cotation du crédit, et des institutions publiques, comme les organismes chargés de la réglementation, pour informer comme il convient les investisseurs, pour faciliter le suivi des opérations et pour responsabiliser les dirigeants. Libéralisation financière et mesures d'encouragement à la croissance du secteur financier formel contribueront, à terme, à combler les lacunes.

L'expérience montre, cependant, que les introductions de titres en bourse et les émissions d'obligations par les sociétés ou les projets d'infrastructure peuvent stimuler l'expansion des marchés financiers en diversifiant les possibilités d'investissement. Les développements qui suivent tendent à montrer qu'un cadre intégré constitue le meilleur moyen de coordonner le développement de l'infrastructure, les stratégies de fourniture des services par le secteur privé et l'expansion des marchés financiers.

PRIVATISATION. Le mouvement de privatisation de l'infrastructure a stimulé l'activité des marchés boursiers locaux. Sur les 61,6 milliards de dollars de recettes que les pays en développement ont tirés de la privatisation des entreprises publiques entre 1988 et 1992, un tiers environ (21 milliards de dollars) est venu de la privatisation de certains services d'infrastructure. Le produit total de la privatisation de l'infrastructure a atteint son maximum en Amérique latine où l'activité a été dominée par le secteur des télécommunications (Figure 5.3). Quelques pays d'Asie, comme la Corée et la Malaisie, ont opté pour une privatisation partielle. En dehors de l'Amérique latine et de l'Asie, cependant, la privatisation n'a eu jusqu'à présent qu'un impact limité.

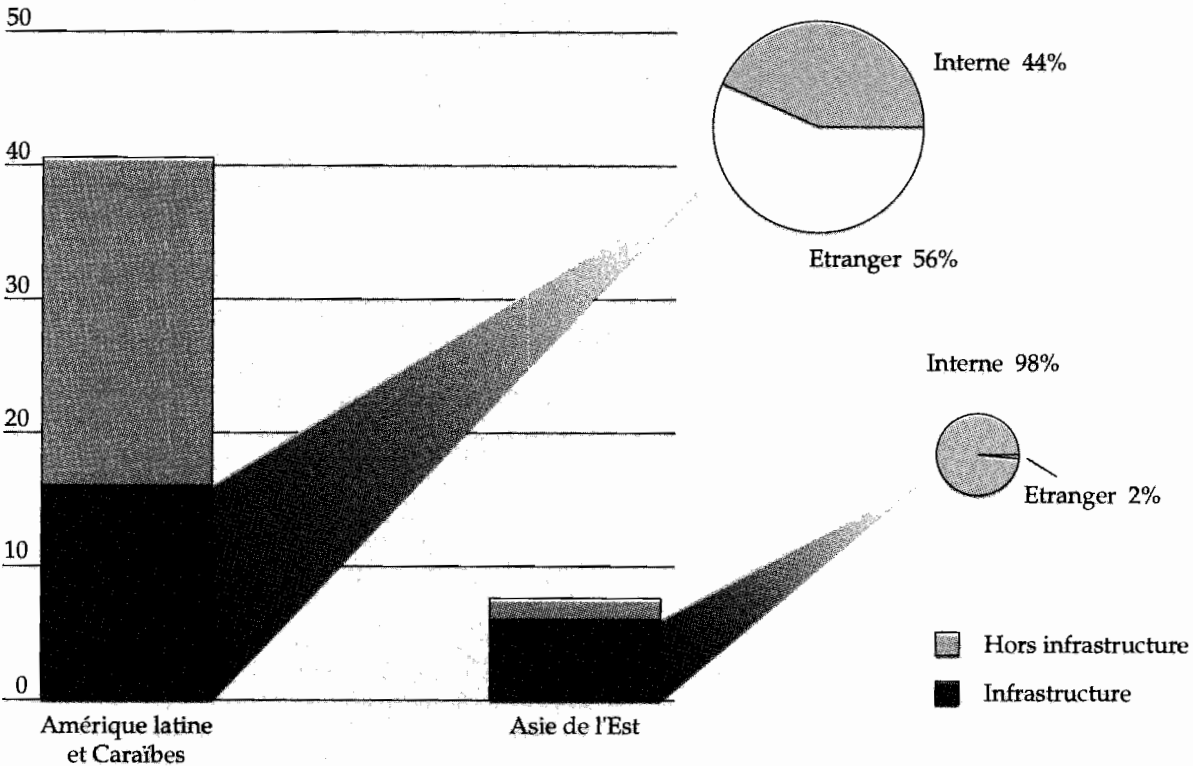
Les techniques de financement de la privatisation ont des implications pour l'élargissement de l'actionariat sur les marchés des valeurs et pour l'évolution générale des marchés financiers. Trois privatisations dans les télécommunications — Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTel) en Argentine, Compañía Telefónica de Chile (CTC) au Chili et Teléfonos de México (Telmex) au Mexique — et une dans le secteur de la production d'électricité, Chilgener au Chili, illustrent les implications de la privatisation pour les marchés financiers.

- Dans tous les cas, sauf dans celui de Chilgener, on a voulu trouver un investisseur stratégique (ou de choc) qui apporterait ses compétences de gestion et qui engagerait l'avenir dans le sens de la croissance.

- Une assez importante part des actions a été vendue dans le public et, dans tous les cas, des actions ont été attribuées aux salariés de l'entreprise.

Figure 5.3 L'infrastructure entre pour une grande part dans le produit de la privatisation; le financement de la privatisation de l'infrastructure par des capitaux étrangers est important en Amérique latine

Produit de la privatisation (milliards de dollars)



Source : Sader, 1993.

- Le produit élevé des ventes initiales de titres et les hausses ultérieures des cours des actions ont donné à ces sociétés une position dominante sur le marché financier du pays.

Les deux sociétés argentines des téléphones représentent près de 40 % de la capitalisation boursière à Buenos Aires, et Telmex domine au Mexique avec une part de 20 %. Ces fortes capitalisations ont attiré les caisses de retraite, jetant ainsi les bases d'une alimentation à long terme des marchés financiers. Les rendements substantiels (spécialement pour les télécommunications et l'électricité), l'augmentation des parts de marché détenues par les sociétés d'infrastructure et la confiance croissante des investisseurs se renforcent mutuellement (Figures 5.4 et 5.5).

La volonté de croissance, qu'elle soit explicite ou implicite, a conduit à réaliser d'ambitieux programmes d'investissement, financés en partie par de nouvelles émissions d'actions, attisant ainsi la croissance des marchés financiers locaux. Comme l'indiquent les chiffres globaux, les privatisations de ce

type ont provoqué des entrées substantielles de devises en Amérique latine. Le Gouvernement argentin a utilisé un mécanisme d'échange de créances contre des participations en capital pour la privatisation d'ENTel, ce qui lui a permis de se procurer près de 2,2 milliards de dollars de capitaux frais, de réduire sa dette envers les banques commerciales (en valeur nominale) d'environ 14 % et d'éliminer près de 7,7 % du total de la dette extérieure au moment de l'opération. Ces sociétés privatisées ont également attiré des investissements de portefeuille considérables, directement, sous la forme de participations détenues dans les sociétés, et indirectement, au moyen d'instruments tels que les American Depositary Receipts (Encadré 5.2).

MARCHES OBLIGATAIRES. Les obligations peuvent attirer vers le financement de l'infrastructure toute une nouvelle catégorie d'investisseurs, comme les caisses de retraite et les compagnies d'assurances, qui recherchent des rémunérations stables et de long

terme. En général, le développement des marchés obligataires a dépendu de l'initiative des pouvoirs publics, les émissions d'obligations publiques fixant les références (niveau des prix et structure des échéances) pour l'ensemble des marchés obligataires.

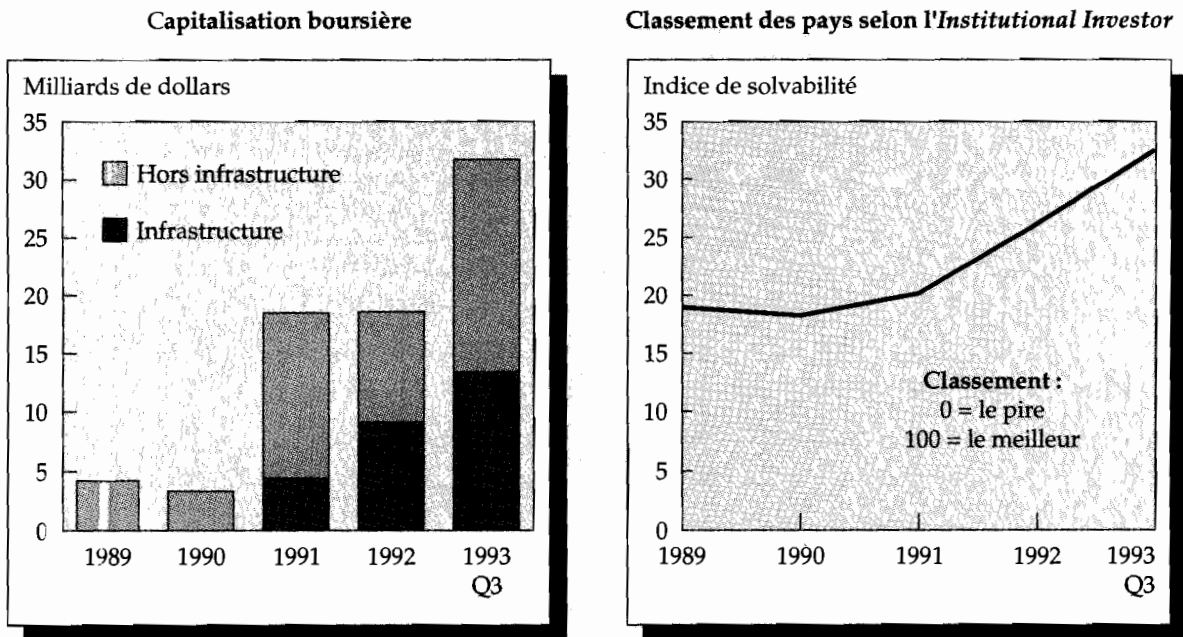
Dans les pays en développement, l'utilisation du financement obligataire ne fait que commencer. Les obligations gagées sur les recettes générées par le projet (utilisées pour les projets totalement nouveaux) sont une innovation dans le financement de l'infrastructure dans ces pays. Elles ont contribué à financer la construction de routes à péage au Mexique et la centrale électrique de la baie de Subic aux Philippines. Les obligations émises par les entreprises ou par les collectivités locales, qui s'appuient sur le crédit d'une société ou d'une entité publique, ont été utilisées par des organismes de développement de l'infrastructure, mais, faute de marchés obligataires internes assez développés, les titres ont souvent été placés sur les marchés internationaux.

L'expérience des pays industriels contient quelques enseignements. Le financement obligataire y est largement utilisé pour obtenir des fonds destinés aux infrastructures communales. Cela a eu aussi pour effet d'y stimuler le développement des marchés obligataires. Les autorités communales émettent directement des obligations. Il leur arrive de joindre leurs besoins

à ceux d'autres collectivités locales, en particulier lorsque leurs besoins d'emprunt sont faibles ou que leur crédit n'est pas très bon. Pour l'investisseur, les emprunts communaux sont une source de revenus élevés, notamment parce qu'ils sont souvent exonérés d'impôts. Cependant, les risques sont élevés également et les marchés ont souvent été peu liquides. Le financement par émission d'obligations communales peut aussi être un moyen d'échapper à la discipline budgétaire et comporte donc le risque de voir les communes s'endetter à l'excès et se trouver ensuite en état de cessation de paiements, laissant le gouvernement central régler la note. Une surveillance plus étroite des emprunts communaux et leur soumission à des restrictions législatives sont donc des compléments indispensables de la discipline que les marchés imposent.

L'EPARGNE CONTRACTUELLE. L'activité des sociétés et des projets d'infrastructure gonfle l'offre de titres à long terme sur le marché financier. Mais, pour que le marché fonctionne bien, il faut qu'à cette offre corresponde une demande équivalente. Les institutions d'épargne contractuelle, comme les caisses de retraite et les sociétés d'assurance vie, sont spécialement portées, de par leur nature, à faire des investissements à long terme. Elles perçoivent des primes fixes,

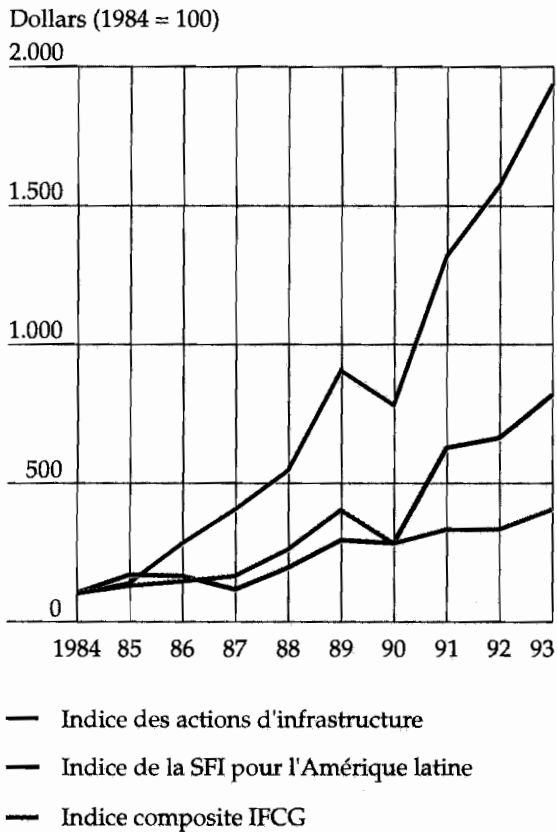
Figure 5.4 Les actions d'infrastructure contribuent à la croissance du marché financier en Argentine



Source : SFI, 1993.

Source : Institutional Investor.

Figure 5.5 Les actions d'infrastructure ont fait beaucoup mieux que les autres



Source : SFI, 1993.

ont des rentrées de fonds régulières et prévisibles, et contractent des obligations pour le long terme, ce qui en fait des fournisseurs idéaux de financement à terme pour les projets d'infrastructure.

Le Chili a utilisé sa caisse de retraite pour promouvoir la privatisation des entreprises de services publics, dont le métro de Santiago, Soquimich (industrie chimique et exploitation minière) et CTC. Les parts détenues par les caisses de retraite représentent de 10 à 35 % du capital de ces sociétés, alors même que ces caisses investissent moins de 10 % de leurs portefeuilles en actions de sociétés privées.

La caisse philippine de sécurité sociale a constitué récemment un fonds de 4 milliards de pesos, administré par des banques locales, pour financer des projets d'électricité. Ce fonds est en mesure d'offrir des prêts à 15 ans d'un montant qui peut atteindre 200 millions de pesos à une banque, laquelle les rétrocède ensuite à une société promotrice d'un projet d'électricité. La

caisse de sécurité sociale ne court donc que le risque bancaire. Les banques se chargent des travaux d'évaluation et de suivi, et elles peuvent aussi faire produire aux fonds un effet de levier en les associant à d'autres ressources. Les compagnies d'assurances internationales actives aux Philippines, où les possibilités locales d'investissement à long terme font sérieusement défaut, ont commencé, elles aussi, à voir dans les projets d'infrastructure privés une option viable pour leurs portefeuilles de prêts. Elles font maintenant des prêts dont l'échéance peut aller jusqu'à 15 ans (avec l'approbation obligatoire du Commissaire philippin aux assurances).

Dans le passé, les caisses de retraite prises en charge par l'Etat ont souvent été mal gérées et mal utilisées. Pour pouvoir jouer un rôle majeur sur les marchés financiers nationaux, il leur faut une plus grande autonomie et une gestion plus professionnelle. L'expérience de l'Amérique latine montre que, même lorsqu'elles sont techniquement autonomes, les caisses de retraite du secteur public subissent souvent des pressions qui les font financer des dépenses publiques de consommation et des investissements publics à basse rentabilité.

Il est peu probable que les restrictions dont sont assortis les investissements des caisses de retraite disparaissent. Pour protéger le cotisant, les gouvernements garantissent la sécurité des fonds. Ils exigent en échange que ceux-ci soient investis de manière prudente. La réglementation chilienne impose des limites aux investissements — par instrument et par émission — mais, avec l'expérience, les limites sont progressivement repoussées. Le modèle chilien des caisses de retraite à gestion privée, mais créées et réglementées par les pouvoirs publics, se répand actuellement en Amérique latine.

L'attitude, face au risque, des caisses de retraite des pays développés qui n'ont encore que peu investi dans l'infrastructure des pays en développement et leur capacité à s'engager sont également des facteurs importants. L'offre de moyens de financement augmenterait considérablement si les organismes de réglementation et de contrôle des pays industriels assouplissaient les restrictions sévères mises à la proportion et au type des actifs que les caisses de retraite et autres investisseurs institutionnels peuvent détenir dans les marchés financiers des pays en développement.

Perspectives

Le passage de l'état actuel de dépendance toujours massive à l'égard des financements publics à un système où une plus grande place sera faite à l'initiative privée prendra du temps et n'ira pas toujours sans difficultés. A bien des égards, le mode de financement traditionnel de l'infrastructure a créé trop d'habitudes de facilité. L'argent a coulé par des voies qui n'ont pas toujours été surveillées de près parce

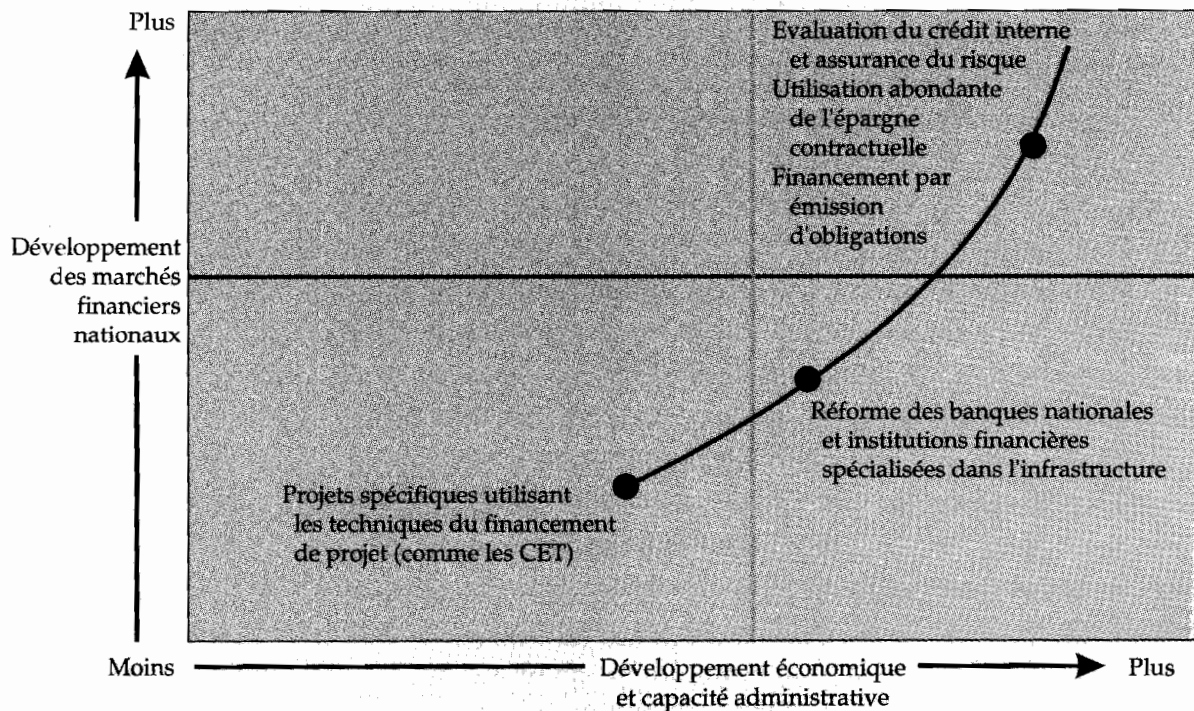
que la responsabilité assumée par les pouvoirs publics suffisait largement à rassurer les prêteurs. La transition vers une formule plus ouverte et plus transparente nécessite un renforcement de la surveillance et davantage de ressources pour coordonner de nombreux intérêts divers. Elle offre, en contrepartie, la promesse d'une plus grande responsabilisation.

Pour un pays donné, le choix entre les formules nouvelles qui s'offrent à lui dépendra de sa capacité administrative et de l'état de son marché financier (Figure 5.6). Le financement de projet représente le premier barreau de l'échelle et devrait, en principe, être à la portée de tous les pays. Lorsque les capacités voulues font défaut sur place, le montage de projets autonomes suivant les techniques du financement de projet pourra nécessiter un effort et une assistance technique considérables de la part des institutions internationales. Là où les marchés financiers internes ne sont pas assez développés et où les intermédiaires financiers manquent de solidité, la seule autre solution pourra être de renforcer les établissements spé-

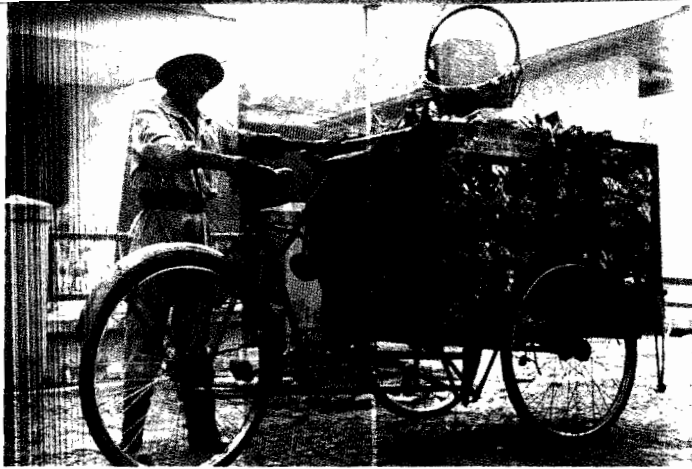
cialisés dans le financement de l'infrastructure. Une fois bien implantés, les intermédiaires financiers peuvent se charger de stimuler le développement des marchés financiers internes en exerçant les fonctions d'évaluation et de garantie. Et, une fois que les moyens de cotation du crédit et la réglementation publique des marchés financiers sont en place, d'autres options s'ouvrent et il devrait devenir possible d'utiliser l'épargne à long terme des établissements d'épargne contractuelle et d'employer un ensemble varié d'instruments financiers.

Partout, dans les pays et pour les projets de plus en plus divers, l'initiative privée progresse. La réforme juridique et réglementaire est en cours. Les fournisseurs de services d'infrastructure sont en voie de privatisation. Les flux d'investissement étranger direct générés par les nouveaux promoteurs de services d'infrastructure sont en hausse, tout comme les flux internationaux de capitaux de portefeuille. Et la croissance des marchés financiers nationaux incite à l'optimisme. Le financier suit l'entrepreneur.

Figure 5.6 Les options de financement augmentent avec la capacité administrative et la maturité des marchés financiers nationaux



6



Définition des priorités et mise en oeuvre des réformes

En infrastructure, les possibilités qui s'offrent d'améliorer l'efficacité de la prestation des services et la rentabilité des investissements, ainsi que la quantité de ressources qui lui sont consacrées, sont considérables. Ainsi, la nécessité de procéder à des réformes ne fait aucun doute, et l'orientation générale de ces réformes est claire. Il faudra manifestement investir davantage, mais il ne suffira pas d'investir pour mettre fin aux gaspillages dus à une mauvaise gestion, améliorer l'entretien des équipements ou accroître le degré de satisfaction des usagers. Pour cela, il faudra, essentiellement, engager une triple action : appliquer les principes de gestion commerciale à l'exploitation des équipements d'infrastructure, encourager la concurrence en ouvrant le marché des services d'infrastructure à des entreprises privées soumises à un encadrement réglementaire approprié, et accroître la participation des usagers et des autres parties prenantes à la planification, à la prestation et au contrôle des services d'infrastructure. Ces changements nécessiteront non seulement une réorientation des politiques, mais aussi de radicales formes institutionnelles de la manière dont se conduit le « commerce » de l'infrastructure. Pour mener à bien ces réformes et améliorer ainsi la prestation des services et les résultats des secteurs d'infrastructure et accroître leur capacité de desserte, les pays ont essentiellement le choix entre quatre options (exposées brièvement au Chapitre 1).

Les choix : options institutionnelles et caractéristiques des pays considérés

Options institutionnelles

Les quatre options institutionnelles prévoient chacune une répartition différente des fonctions de propriété, de financement, d'exploitation et d'entretien, et aussi des risques entre les pouvoirs publics et le secteur privé (Tableau 6.1). Ces options ne résument pas toutes les combinaisons possibles; chacune corres-

pond à une configuration type s'inscrivant dans toute une série de formules institutionnelles possibles.

OPTION A : PROPRIÉTÉ PUBLIQUE ET EXPLOITATION PUBLIQUE. Dans la quasi-totalité des secteurs d'infrastructure, c'est le plus souvent une entité publique qui est propriétaire des équipements et responsable de leur exploitation — il peut s'agir d'une entreprise publique ou parapublique, d'un organisme public ou d'une administration — relevant de l'Etat, d'instances régionales ou de collectivités locales. Comme on l'a vu au Chapitre 2, la prestation des services d'infrastructure est plus efficace lorsque les organismes publics qui en sont responsables obéissent à la loi du commerce, ne sont pas tributaires des finances publiques, ne sont pas tenus d'appliquer à leur personnel le régime de la fonction publique, et sont soumis aux mêmes codes et règlements que les entreprises privées. La concurrence des entreprises privées incite les organismes publics ainsi gérés à améliorer leurs résultats, et cette concurrence ne devrait pas être entravée par des obstacles réglementaires ou autres. Le recours à des entreprises privées pour la prestation de certains types de services, tels que l'entretien d'équipements d'utilité publique, permet de nouer, avec l'expérience du partenariat, des relations placées sous le signe de la familiarité et de la confiance à l'organisme public et aux entreprises privées, ce qui permet d'évoluer progressivement vers une dévolution complète de l'exploitation à des entreprises privées par voie de contrats de location ou de concessions (Option B).

OPTION B : PROPRIÉTÉ PUBLIQUE ET EXPLOITATION PRIVÉE. La formule de la concession ou de la location permet au secteur public de confier au secteur privé l'exploitation des équipements d'infrastructure (en lui faisant endosser le risque commercial correspondant) et de le charger des nouveaux investissements. Comme on le précisera plus loin, les modalités de

Tableau 6.1 Principales options institutionnelles pour la fourniture des services d'infrastructure

Fonction	Option A					Option B		Option C	Option D
	Administration publique	Entreprise publique				Contrat de location	Contrat de concession	Propriété et exploitation privées (y compris coopératives)	Prestation par l'utilisateur ou par la communauté (« auto-assistance »)
		Traditionnelle	Sociétés à vocation commerciale	Avec contrat de service	Avec contrat de gestion				
Propriété des actifs	Publique		Publique (majorité)			Publique (majorité)		Privée (associée)	Privée ou commune
Planification, coordination, définition des orientations et réglementation des investissements sectoriels	Internes à l'administration	Par ministère de tutelle	Ministère de tutelle ou administration publique séparée			Négociées entre administration publique et exploitant privé		Néant ou administration publique	Néant ou administration publique
Financement des équipements (immobilisations)	Budget public	Subventions et prêts publics	Principalement par le marché			Public	Exploitant privé	Privé	Privé
Financement des dépenses courantes (fonds de roulement)	Budget public	Principalement subventions	Principalement par recettes internes			Exploitant privé		Privé (avec paiement des obligations de service public par l'Etat)	Privé
Exploitation et entretien	Administration	Entreprise publique		Exploitant privé pour certains services	Exploitant privé	Exploitant privé		Privé	Privés
Recouvrement des redevances	Administration	Administration ou entreprise publique	Entreprise publique			Exploitant privé		Privé	Privé
Autres caractéristiques : Pouvoir de direction	Administration		Entreprise publique		Exploitant privé	Exploitant privé		Privé	Privé
Charge du risque commercial	Administration		Entreprise publique		Principalement publique	Exploitant privé		Privé	Privée
Base de la rémunération de la partie privée	Sans objet			Commission fixe, en fonction du service assuré	En fonction du service et des résultats	En fonction des résultats, net de la commission payée par l'exploitant pour l'utilisation des actifs		De gré à gré	De gré à gré
Durée typique	Sans limite			Moins de 5 ans	De 3 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 30 ans	Sans limite	Sans limite

transfert du droit d'exploiter des équipements publics ou d'attribution de zones exclusives de desserte varient d'un secteur d'infrastructure à l'autre. Les contrats de location d'installations portuaires confèrent le droit d'utiliser les équipements publics, alors que les contrats d'enlèvement des déchets solides conclus avec les municipalités donnent le droit de desserte, mais généralement pas l'exclusivité d'utilisation des équipements publics. Locations et concessions permettent de confier à des entreprises privées la gestion et le financement des services d'infrastructure sans qu'il soit besoin de dissoudre les organismes existants ou de mettre en place un cadre réglementaire entièrement nouveau.

OPTION C : PROPRIÉTÉ PRIVÉE ET EXPLOITATION PRIVÉE. La formule de la propriété et de l'exploitation

privées des équipements d'infrastructure (y compris celle des coopératives) présente d'autant plus d'attrait pour le secteur privé que le régime des redevances offre de bonnes perspectives de bénéfices et que les risques commerciaux et politiques sont faibles. Cette formule a les meilleures chances d'être retenue pour les activités qui se prêtent à la concurrence, comme les télécommunications, l'électricité, le gaz, les chemins de fer et les ports (moyennant des politiques tarifaires appropriées); l'évacuation des déchets se prête moins bien à son application, et la formule ne convient guère pour la gestion des réseaux de routes rurales.

OPTION D : PRESTATION DES SERVICES D'INFRASTRUCTURE PAR LES COLLECTIVITÉS LOCALES ET LES USAGERS. Pour les services municipaux et locaux,

Encadré 6.1 Conditions de l'efficacité des services d'infrastructure pour différentes formules institutionnelles

Option A : Propriété publique et exploitation publique

- Séparation nette entre les rôles de propriétaire, de régulateur de l'Etat et d'exploitant.
- Pas d'ingérence de l'Etat dans la microgestion.
- Entreprises publiques assujetties à la législation commerciale générale et aux normes générales de comptabilité et d'audit (pour que les conditions soient strictement les mêmes que pour les entreprises privées).
- Tarification des services conçue pour assurer, le cas échéant, le recouvrement des coûts et soumission de l'entreprise à une rigoureuse discipline budgétaire.
- Ciblage rigoureux des obligations éventuelles de service public compensé par des transferts de fonds publics.
- Dirigeants choisis en fonction de leurs qualifications professionnelles et rémunérés de manière appropriée.
- Mise en place des mécanismes nécessaires pour savoir ce que pensent les usagers.
- Dévolution de certaines activités et fonctions au secteur privé (par exemple, dans le cadre de contrats de services).
- Recours éventuel à des gestionnaires privés (dans le cadre, par exemple, de contrats de gestion).
- Propriété et contrôle partagés avec le secteur privé (sous forme, par exemple, de participation minoritaire d'intérêts privés).

Option B : Propriété publique et exploitation privée

- Promulgation de lois jetant les bases du droit contractuel, et prévoyant notamment des moyens d'exécution crédibles.
- Inclusion dans les contrats de clauses énonçant des objectifs d'exploitation dont la réalisation est vérifiable, spécifiant les responsabilités respectives du propriétaire et de l'exploitant, prévoyant des révisions périodiques

(notamment pour tenir compte de variations imprévues du coût des intrants) et également des procédures de règlement des litiges et des sanctions en cas d'inexécution.

- Adjudication des marchés selon des procédures transparentes, de préférence à la suite d'appels d'offres.

Option C : Propriété privée et exploitation privée

- Restructuration éventuelle des secteurs concernés en fonction des impératifs de la concurrence.
- Elimination des entraves matérielles et juridiques à la privatisation (par exemple, élimination des restrictions d'accès au crédit et des systèmes d'allocation de devises).
- Mise en place d'une réglementation visant à sauvegarder l'intérêt public lorsque la discipline imposée par les lois de la concurrence n'est pas suffisante et à garantir au besoin l'accès aux réseaux des entreprises privées nouvellement implantées dans le secteur.

Option D : Prestation des services d'infrastructure par les collectivités locales et les usagers

- Participation des usagers ou des collectivités locales aux premières étapes des préparatifs des programmes, de manière à leur faire admettre qu'il faudra payer des redevances et que les équipements leur appartiennent.
- Mise en place d'un mode d'organisation et d'un système de contributions en nature ou en espèces en vue d'assurer la participation des bénéficiaires.
- Aide d'organismes sectoriels ou d'organisations non gouvernementales aux groupements d'usagers au moyen de services de formation et d'assistance technique.
- Prise en considération éventuelle des impératifs techniques des raccordements aux réseaux primaires ou secondaires.
- Responsables de l'exploitation des équipements dûment formés, rémunérés et responsabilisés.

l'autoprestation ou d'autres formules d'auto-assistance nées d'initiatives locales pour la réalisation de petits équipements d'infrastructure — routes secondaires desservant les villages, réseaux locaux d'approvisionnement en eau et d'assainissement, et canaux, ou génératrices de faible puissance non connectées au réseau électrique national — permettent souvent d'assurer un service satisfaisant et à la portée de la population, lorsque ceux qui assument une partie du coût de la prestation des services en sont les principaux bénéficiaires. Seulement, il faut que les formules d'autoprestation par les collectivités locales soient choisies, conçues et mises en oeuvre localement, et non pas imposées de l'extérieur. Elles peuvent aussi constituer la seule option viable pour la desserte des zones d'habitation spontanées situées à la périphérie des villes ainsi que des régions rurales, en attendant qu'avec l'expansion des réseaux leur raccordement devienne possible.

Les chapitres précédents ont fait le bilan de l'application de chacune des quatre formules institutionnelles et analysé les facteurs qui ont contribué à leur succès ou à leur échec. Les principales conditions qui doivent être réunies pour que ces formules donnent de bons résultats sont résumées dans l'Encadré 6.1.

Caractéristiques des pays considérés

En dernière analyse, ce sont les besoins et les moyens d'un pays qui déterminent les options de réforme qui s'offrent à lui. La capacité, la densité d'implantation et la qualité des équipements existants, et la mesure dans laquelle ils permettent et permettront à l'avenir de répondre à la demande, définissent ce que sont les besoins. Ce qui est possible est déterminé par la mesure dans laquelle, dans le pays considéré, le cadre institutionnel se prête à l'application des principes de l'économie de marché et à l'instauration de la concurrence dans les secteurs d'infrastructure — laquelle dépend des moyens de gestion et du potentiel technologique qui existent dans le secteur public et dans le secteur privé, de ce que les pouvoirs publics sont capables de faire pour créer des conditions propices à l'essor de l'entreprise privée, et de la réceptivité du secteur privé aux initiatives tendant à le faire participer à la prestation des services d'infrastructure. Dans les paragraphes qui suivent, ces différents paramètres sont envisagés dans la perspective des réformes pour quatre catégories de pays : les pays à faible revenu, les pays en transition qui pratiquaient précédemment l'économie planifiée, les pays à revenu intermédiaire ayant entrepris des réformes économiques (dont beaucoup ont traversé récemment des phases de faible croissance) et les pays à forte croissance économique.

QUELS SONT LES BESOINS? Le niveau actuel et la croissance prévue de l'offre de services et l'évolution probable de la demande déterminent l'ordre des prio-

rités pour le développement de l'infrastructure. Les indicateurs de l'offre (taux de desserte et résultats) et de l'évolution de la demande (croissance économique et mouvement des variables démographiques) sont très différents pour chacune des quatre catégories de pays considérées (Tableau 6.2), et les besoins d'infrastructure reflètent ces différences. Les économies à faible revenu se caractérisent généralement par de faibles taux de desserte et de mauvais résultats — pour la quasi-totalité des indicateurs de résultats, les chiffres sont en moyenne trois fois plus faibles que pour les pays de l'OCDE. Et, avec une population urbaine qui s'accroît en moyenne de 6 % par an, il faut s'attendre que la demande de services d'infrastructure augmente rapidement dans ces pays. En revanche, les économies socialistes en transition se caractérisent par des taux de desserte élevés et des résultats techniques relativement satisfaisants. Dans ces pays, la principale difficulté consiste à réorienter l'offre en fonction des modifications de la demande entraînées par la restructuration économique. Dans les économies à revenu intermédiaire ayant entrepris des réformes, les taux de desserte sont relativement élevés, mais les résultats sont moins bons, en particulier pour l'entretien. Ces pays doivent avant tout s'attacher à rendre la prestation des services d'infrastructure plus efficace, afin que l'offre de services réponde aux exigences de la relance de la croissance économique. Dans les économies à forte croissance, enfin, les taux de desserte et les résultats sont relativement satisfaisants. Pour soutenir des taux annuels de croissance qui atteignent en moyenne 7 % et répondre aux besoins d'une population urbaine qui augmente au rythme de 4 % par an, ces économies doivent avant tout veiller à ce que l'offre de tous les types de services d'infrastructure suive l'expansion rapide de la demande.

QU'EST-CE QUI EST POSSIBLE? Pour chaque pays, les limites du possible sont déterminées par son potentiel de réforme, lequel est fonction de trois paramètres. Le premier paramètre, ce sont les moyens de gestion dont dispose le pays, et sa capacité technologique. La prestation des services d'infrastructure est une activité techniquement complexe, pour laquelle il faut des ingénieurs et autres spécialistes, ainsi que des gestionnaires qui comprennent la nécessité de répondre aux besoins des consommateurs. Le deuxième paramètre, c'est la mesure dans laquelle il existe des conditions propices à une participation utile du secteur privé — possibilités attrayantes d'investissement et moyens d'orienter ces investissements vers des fins productives. L'instauration d'un tel climat exige que les pouvoirs publics manifestent la détermination voulue et inspirent confiance par leur intégrité, et elle suppose aussi l'existence d'un cadre institutionnel solide. Pour encourager les investissements à long terme, il est indispensable que la politique macroéconomique et la politique sectorielle soient suffisamment stables et

Tableau 6.2 Portée et efficacité des services d'infrastructure par pays

Indicateur	Economies à faible revenu	Economies en transition	Economies à revenu intermédiaire ayant entrepris des réformes	Economies à forte croissance économique	Economies de l'OCDE
<i>Portée des services d'infrastructure</i>					
Lignes principales pour mille habitants	3	95	73	122	475
Pourcentage de ménages approvisionnés en eau salubre	47	95	76	86	99
Pourcentage de ménages ayant l'électricité	21	85	62	61	98
<i>Efficacité de l'infrastructure</i>					
Pourcentage de locomotives diesel hors service	55	27	36	26	16
Pourcentage de consommation d'eau non comptabilisée	35	28	37	39	13
Pourcentage de routes revêtues en mauvais état	59	50	63	46	15
Pourcentage de déperditions sur les réseaux électriques	22	14	17	13	7
<i>Indicateurs de base</i>					
PNB par habitant, 1991 (dollars)	293	2.042	1.941	3.145	20.535
Taux annuel moyen de croissance du PNB par habitant, 1980-91 (pourcentage)	-0,2	1	-0,6	5	2
<i>Taux annuel moyen d'accroissement démographique, 1980-91 (pourcentage)</i>					
Population urbaine	6	1	3	4	1
Ensemble de la population	3	0,3	2	2	0,5

Source : Tableau A.1 de l'Annexe; Indicateurs du développement dans le monde, Tableaux 1, 25, 31, 32.

que les institutions et structures d'appui — notamment l'appareil judiciaire et les systèmes financiers — fonctionnent bien. L'existence d'une réglementation et d'institutions offrant les moyens de défendre l'intérêt public (voir les Chapitres 3 et 4) est également une condition essentielle de la participation du secteur privé. Le troisième paramètre, enfin, c'est la capacité et la volonté du secteur privé de mobiliser les ressources nécessaires pour la construction, le financement, l'exploitation ou la gestion des équipements d'infrastructure.

Dans les pays à faible revenu, la capacité, mesurée selon ces trois paramètres — capacité technique, climat porteur et manifestations d'intérêt du secteur privé —, est habituellement faible. Mais, à l'intérieur de ce groupe, de grands pays tels que l'Inde, de par leur taille même, ont une capacité technique plus développée et de meilleures chances d'intéresser le secteur privé à l'infrastructure, ce qui en fait à certains égards une sous-catégorie distincte. Dans les anciennes économies socialistes, actuellement en période de transition, la capacité technique est bien développée, mais les conditions de l'activité économique n'évoluent que depuis peu dans le sens de l'instauration de véritables marchés (et la capacité du secteur privé commence tout juste à se développer). Dans les pays à revenu intermédiaire ayant entrepris des réformes, il existe généralement une forte capacité technique et de gestion, et le climat économique est déjà relativement porteur. Cependant, dans nombre de ces pays, la lenteur de la croissance économi-

que freine l'expansion de la capacité du secteur privé. Les pays à forte croissance économique — qui se caractérisent généralement par une forte capacité technique, des conditions propices aux affaires et un vif intérêt du secteur privé pour le marché des services d'infrastructure — sont à même de tirer parti de toutes les options institutionnelles.

Le choix des réformes dépend de la capacité du pays considéré. Selon leur structure institutionnelle, les secteurs d'infrastructure sont plus ou moins tributaires des administrations publiques, exigent plus ou moins d'interventions réglementaires et font plus ou moins appel à la participation du secteur privé. Comme on l'a vu au Chapitre 3, le choix entre la formule des concessions d'exploitation et la privatisation pure et simple revient dans une large mesure à décider s'il vaut mieux réglementer la participation du secteur privé par des dispositions contractuelles ou par l'intermédiaire d'un organisme de tutelle. Lorsque les conditions de l'activité économique sont incertaines ou en pleine mutation (ce qui est le cas dans les économies à faible revenu et dans les économies en transition), il peut être plus facile d'inciter les entreprises privées à s'implanter dans les secteurs d'infrastructure en leur proposant des arrangements contractuels — d'une part, parce que les clauses des contrats peuvent être spécifiées par avance et, d'autre part, parce que la formule n'implique aucun transfert de propriété. Cette formule limite aussi le volume des capitaux privés exposés aux risques. Mobiliser des investissements privés pour l'expansion des réseaux

est une toute autre affaire. Comme on l'a vu au Chapitre 5, il faut habituellement, pour cela, privatiser les équipements ou en confier l'exploitation à des entreprises titulaires de concessions de longue durée. Les contrats d'exploitation ou la privatisation requièrent des moyens administratifs plus ou moins importants selon l'encadrement réglementaire jugé nécessaire. Lorsque la liberté d'implantation peut être assurée dans un environnement concurrentiel, l'intervention du secteur privé ne nécessite, en fait de réglementation, que ce qu'il faut pour veiller à la régularité des pratiques commerciales et protéger la santé et la sécurité publiques ou l'environnement, préoccupations qui valent pour tous les secteurs.

Les choix ne sont pas simples. La mauvaise qualité des prestations du secteur public indique souvent qu'il pourrait être nécessaire de faire davantage appel au secteur privé. Cependant, si le secteur public obtient de mauvais résultats dans des domaines d'activité qui relèvent de monopoles naturels, il vaut peut-être mieux ne pas recourir au secteur privé tant qu'il n'existe pas de moyens réglementaires de contrôle appropriés, et la formule de la participation du secteur privé avec encadrement réglementaire risque d'être tout simplement inapplicable si les organismes publics n'ont pas les moyens de faire respecter la réglementation ou, a fortiori, si leur volonté d'imposer une certaine rigueur n'est pas prise au sérieux. S'ils se trouvent confrontés à des options dont aucune n'est pleinement satisfaisante, les pays doivent peser soigneusement les avantages et les inconvénients respectifs d'un monopole privé qui, avec un encadrement réglementaire minimum, développerait les services et obtiendrait des taux de rentabilité acceptables, et un monopole public qui fournirait des prestations inadéquates et grèverait lourdement les finances publiques. Pour sauvegarder autant que possible l'intérêt public si la formule des concessions d'exploitation ou des privatisations est retenue, droit de regard des pouvoirs publics et transparence sont indispensables si l'on veut empêcher le favoritisme, qui aurait tôt fait de donner mauvaise presse à la participation du secteur privé. Dans bien des cas, l'ouverture à la concurrence est le principal moyen de promouvoir l'efficacité des entreprises privées comme des entreprises publiques, et ces dernières peuvent en outre améliorer leurs résultats en sous-traitant certains services. Dans les pays à forte croissance économique, les organismes publics obtiennent souvent des résultats tout à fait honorables et, bien que ces pays offrent davantage de possibilités de participation du secteur privé que les autres, ils peuvent ne pas avoir besoin de se lancer aussi rapidement dans des réformes.

Le choix de la formule institutionnelle peut influencer sur l'évolution ultérieure des ressources du pays en personnel spécialisé. Un pays peut recourir à des concessions ou à des contrats de gestion pour obtenir le concours de spécialistes qui lui font défaut. C'est ainsi que la Thaïlande a fait appel à des experts étran-

gers pour développer ses réseaux d'irrigation, son réseau ferré et ses transports aériens; et que la Côte d'Ivoire a mis à profit la concession qu'elle avait accordée pour l'exploitation de son réseau d'approvisionnement en eau pour organiser un transfert de compétences entre experts étrangers et personnel local. La formule des contrats et celle de la sous-traitance peuvent aussi contribuer au développement d'une solide industrie nationale du bâtiment et des travaux publics et à l'essor des bureaux d'études, et permettent de mettre à profit les talents d'anciens fonctionnaires. Même dans les pays les plus pauvres, les formules contractuelles permettent souvent aux entreprises du secteur privé d'acquérir les compétences et l'expérience voulues, à condition que les clauses des contrats soient soigneusement élaborées et que leur application soit convenablement contrôlée. Par exemple, dans de nombreux pays africains, l'entretien des routes est désormais confié à des entreprises privées.

Adapter le programme de réformes aux particularités sectorielles

Bien que les caractéristiques de chaque pays aient leur importance, ce sont les particularités du secteur considéré qui doivent être la considération dominante pour le choix d'une formule institutionnelle. La « commercialisabilité » des activités d'un secteur d'infrastructure est déterminée par les caractéristiques suivantes : des techniques de production qui conduisent à un monopole naturel; le caractère collectif de la consommation des biens ou services produits; le potentiel limité de recouvrement des coûts; la nécessité de respecter des impératifs d'équité distributive; l'importance des effets induits. Le Tableau 6.3 illustre les différences qui existent à cet égard entre les secteurs d'infrastructure et à l'intérieur de chacun d'entre eux. En fonction des cinq caractéristiques énumérées plus haut, on a attribué à chaque activité une cote allant de 1 (très peu commercialisable) à 3 (très commercialisable). Plus la cote est élevée, plus l'activité se prête à une gestion commerciale. Par exemple, des activités comportant l'exploitation de vastes réseaux, tels que les réseaux de transport d'électricité, les réseaux de canaux d'irrigation primaires et les assiettes des rails, se prêtent très peu à la concurrence, alors que des activités comme l'exploitation des services urbains de ramassage des ordures ou des services urbains d'autobus offrent un bon potentiel d'ouverture à la concurrence. Certains biens ou services d'infrastructure, comme les services téléphoniques ou l'irrigation tertiaire, sont strictement privatifs de par leur mode de consommation, tandis que d'autres, notamment une bonne partie des routes, sont des biens collectifs. La dernière colonne du Tableau 6.3 indique, pour chaque activité considérée, un indice de commercialisabilité (moyenne arithmétique des cinq autres colonnes).

Tableau 6.3 Une participation du secteur privé à la fourniture des services d'infrastructure est plus ou moins possible selon le type de service

Légende des notations de commercialisabilité :

- = 1,0 (très peu commercialisable)
- ▒ = 2,0
- = 3,0 (très commercialisable)

		Potentiel de concurrence ^a	Caractéristiques du bien ou du service	Potentiel de recouvrement des coûts par la tarification	Obligations de service public (soutis d'équité)	Externalités environnementales	Indice de commercialisabilité ^b
Télécom.	Service local	Moyen			Moyennes		2,6
	Interurbaines et valeur ajoutée						3,0
Electricité/gaz	Production thermo-électrique					Elevées	2,6
	Transport	Faible	Club				2,4
	Distribution	Moyen			Beaucoup		2,4
	Production, transport du gaz						3,0
Transports	Assiette des rails et gares	Faible	Club		Moyennes	Moyennes	2,0
	Transports ferroviaires des marchandises et des voyageurs				Moyennes	Moyennes	2,6
	Autobus urbains				Beaucoup	Moyennes	2,4
	Chemins de fer urbains			Moyen	Moyennes	Moyennes	2,4
	Routes rurales	Faible	Collectif	Faible	Beaucoup	Elevées	1,0
	Routes primaires et secondaires	Moyen	Club	Moyen			2,4
	Routes urbaines	Faible	Propriété commune	Moyen		Elevées	1,8
	Installations portuaires et aéroportuaires	Faible	Club			Elevées	2,0
	Services portuaires et aéroportuaires ^c					Elevées	2,6
Eau	Réseau urbain d'approvisionnement en eau	Moyen			Beaucoup	Elevées	2,0
	Systèmes d'approvisionnement en eau hors conduite				Moyennes	Elevées	2,4
Assainissement	Evacuation des eaux usées sous conduite et traitement	Faible	Club	Moyen		Elevées	1,8
	Evacuation collective des eaux usées	Moyen	Club		Moyennes	Elevées	2,0
	Evacuation sur place				Moyennes	Elevées	2,4
Déchets	Enlèvement			Moyen			2,8
	Evacuation sanitaire	Moyen	Propriété commune	Moyen		Elevées	2,0
Irrigation	Réseaux primaire et secondaire	Faible	Club	Faible	Moyennes	Elevées	1,4
	Tertiaire (en exploitation)	Moyen			Moyennes	Moyennes	2,4

a. Par suite de l'absence d'économies d'échelle ou d'investissements à fonds perdus, ou de l'existence de services alternatifs.

b. L'indice de commercialisabilité correspond à la moyenne des notations portées dans chaque rangée.

c. Y compris manutention des marchandises, transports maritimes et compagnies aériennes.

Ce qui précède donne à penser que le potentiel de gestion commerciale et de concurrence des secteurs d'infrastructure est plus répandu qu'on ne le croit généralement. Certaines activités, comme les télécommunications interurbaines, les services urbains d'autobus ou les services de ramassage des déchets solides peuvent, une fois dissociées des activités connexes, se prêter à l'application des lois du marché. D'autres, comme l'exploitation des réseaux urbains d'approvisionnement en eau et des réseaux de transport d'électricité, ont par nature un caractère monopolistique, mais produisent des biens privatifs qui peuvent être commercialisés à des conditions permettant le recouvrement des coûts. Les routes rurales fournissent un exemple parfait d'équipements publics, étant donné que leur gestion ne peut relever que d'un monopole et qu'elles constituent des biens collectifs dont il n'est guère possible de recouvrer le coût.

Les sections qui suivent traitent des principales options qui s'offrent aux secteurs d'infrastructure à l'intérieur de trois grands groupes : les télécommuni-

cations et l'énergie, l'eau et les déchets, et les transports. Les formules préconisées pour chaque catégorie de secteurs sont celles qui paraissent le mieux convenir pour les différents groupes de pays; on ne prétend pas que ces formules soient les seules valables ou qu'il n'en existe pas d'autres qui donneraient des résultats tout aussi bons.

Télécommunications et énergie

Cette catégorie comprend des entreprises de services d'utilité publique qui fournissent des services dont la prestation donne lieu au paiement de redevances, fixées généralement en fonction de la consommation, et qui exploitent habituellement de vastes réseaux de distribution. La plupart des services dont il s'agit se prêtent fort bien à l'application des lois du marché et peuvent être fournis selon des formules faisant jouer la concurrence, soit pour l'acquisition de parts d'un marché, soit pour l'acquisition du droit de desservir exclusivement ce marché (Tableau 6.4). Font exception principalement les services pour lesquels il

Tableau 6.4 Options en télécommunications et en énergie

Secteur et activité	Indice de commercialisabilité	Pays à faible revenu	Pays à revenu intermédiaire		
			En transition	Réformateurs	Forte croissance
Télécommunications					
Central local	2,6	●B, ●C ₂	●B, ●C ₂	●C ₂	●C ₂
Communications interurbaines et services à valeur ajoutée	3,0	●B, ●C ₁	●B, ●C ₁	●C ₁	●C ₁
Electricité					
Production thermo-électrique et petite production hydroélectrique	2,6	●B, ●C ₁	●B, ●C ₁	●B, ●C ₁	●C ₁
Grande production hydroélectrique	1,4	●A, ●B	●A, ●B	●A, ●B	●A, ●B
Transport	2,4	●A, ●B	●A, ●B	●B, ●C ₁	●B, ●C ₁
Distribution	2,4	●B	●B, ●C ₂	●C ₂	●C ₂
Gaz					
Production/distribution	3,0	●B	●B, ●C ₁	●C ₁	●C ₁

Légende des options :

- A - Administration publique à gestion commerciale
- B - Concession ou location
- C₁ - Secteur privé avec réglementation des interconnexions ou de l'accès uniquement
- C₂ - Secteur privé avec réglementation des prix

est possible de réaliser de très importantes économies d'échelle (c'est le cas du transport d'électricité) ou ceux qui font appel à des équipements dont l'implantation nécessite un site particulier et dont l'exploitation a des répercussions importantes sur l'environnement (c'est le cas des grandes centrales hydroélectriques).

TELECOMMUNICATIONS. La prestation des services de télécommunications, en particulier l'exploitation des circuits téléphoniques interurbains et la prestation de services à valeur ajoutée tels que la transmission de données, se prête fort bien à l'application des règles de gestion commerciale. La diminution du coût des circuits et des autocommutateurs, des innovations technologiques (telles que les circuits à faisceaux hertziens) et l'évolution de la structure de la demande ont fortement accru les possibilités de faire jouer la concurrence pour la plupart des services de télécommunications, y compris, dans bien des cas, les services téléphoniques locaux. La privatisation de la prestation de ces services se justifie dans les pays qui ont les moyens de mettre en place le cadre réglementaire nécessaire. Pour les pays où il n'est guère possible de mettre en place un encadrement réglementaire indépendant et efficace, la formule des concessions assorties de contraintes réglementaires semble constituer une solution attrayante.

La demande de services de télécommunications est importante et ne cesse d'augmenter; pour y faire face, il est désormais possible de restructurer le secteur de manière à l'ouvrir à une pluralité d'acteurs et à la concurrence, entreprises privées et entreprises publiques utilisant différentes technologies et offrant des services adaptés aux besoins des différentes catégories d'utilisateurs. L'ouverture du secteur à de nouvelles entreprises est le moyen le plus efficace d'encourager le développement des télécommunications, car les services offerts par les monopoles répondent rarement à tous les besoins. L'octroi de licences d'exploitation à plusieurs entreprises constitue le meilleur moyen d'accélérer les investissements nécessaires à la mise en place d'un réseau national suffisamment dense. L'implantation de nouvelles entreprises dans le secteur permet aussi aux utilisateurs d'opérer des choix, contribue à la réduction des coûts, apporte au secteur des capitaux supplémentaires et renforce sa capacité de gestion. L'ouverture du marché, tout comme les privatisations, incite aussi les entreprises implantées de longue date dans le secteur à accroître leur efficacité et à être plus attentives aux besoins des consommateurs.

Le passage d'une structure monopolistique à une structure pluraliste exige un effort de réglementation tout particulier. Pour éviter que l'entreprise dominante n'abuse de sa position sur le marché (en freinant délibérément l'expansion des services et en pratiquant des tarifs systématiquement inférieurs à ceux des entreprises concurrentes), il faut imposer aux

entreprises du secteur certaines exigences de comptabilité et de transparence, leur assigner des objectifs d'exploitation et mettre en place des incitations à la formation rationnelle des prix. L'expérience montre que, sans interventions réglementaires, les entreprises nouvellement implantées dans le secteur des télécommunications ne seront pas en mesure d'interconnecter, à des conditions raisonnables, leur réseau avec celui de l'entreprise déjà en place. Qu'ils soient publics ou privés, les prestataires de services devraient être indépendants des pouvoirs publics, soumis à la discipline d'une gestion commerciale et à la tutelle d'un organisme indépendant.

Dans le secteur des télécommunications, les options qui s'offrent aux responsables des politiques sont à peu près les mêmes pour toutes les catégories de pays (Tableau 6.4). Dans les pays à faible revenu, où le taux de desserte de la population par les services de télécommunications est très faible, il faut une politique libérale d'ouverture du secteur aux entreprises privées. Ces dernières sont à même de répondre aux besoins des utilisateurs prêts à payer les redevances de raccordement et d'abonnement au réseau câblé, et peuvent, en recourant à d'autres solutions techniques (liaisons hertziennes terrestres ou liaisons par satellite), desservir les régions excentriques. Dans la plupart des pays à revenu intermédiaire, la réglementation permet déjà à de nouvelles entreprises de pénétrer dans le secteur des télécommunications et offre la possibilité de privatiser les entreprises existantes ou de les soumettre aux impératifs d'une gestion commerciale (au moyen de concessions).

ELECTRICITE. Dans le secteur de l'électricité, c'est surtout pour l'exploitation des centrales thermiques et pour la distribution qu'il est possible de faire jouer la concurrence, ces activités pouvant être dissociées des autres fonctions des compagnies publiques d'électricité, qui pratiquent l'intégration verticale, pour être confiées à des entreprises privées titulaires de concessions. Il est possible aussi de privatiser entièrement ces activités. Cependant, leur fragmentation des autres fonctions des compagnies publiques d'électricité n'est peut-être pas indiquée si le marché est trop étroit; dans de nombreux pays à faible revenu, où le marché est très restreint, les gains de productivité obtenus en mettant fin à l'intégration verticale de la production, du transport et de la distribution d'électricité risquent en effet de ne pas couvrir les frais de coordination supplémentaires entraînés par ce type de restructuration. Dans la quasi-totalité des pays, les grandes centrales hydroélectriques (du fait de l'impact de leur présence sur l'environnement et des risques particuliers que comporte leur exploitation) ne seront probablement pas privatisées, mais pourront faire l'objet d'une exploitation commerciale — en vertu, par exemple, de contrats de gestion. En revanche, les petites centrales hydroélectriques pourront être privatisées.

Les politiques sectorielles mettant à profit les possibilités de faire jouer la concurrence pour la production d'électricité peuvent contribuer à améliorer les rendements et à abaisser les coûts. Les concessions sont un moyen éprouvé d'accroître l'efficacité du secteur. Cependant, pour pouvoir participer au jeu de la concurrence, il faut que les entreprises privées qui produisent de l'électricité puissent raccorder leurs installations au réseau électrique national et que la production soit coordonnée par un directeur de réseau. Dans un avenir prévisible, les réseaux nationaux de transport d'électricité continueront de présenter, à bien des égards, les caractéristiques d'un monopole naturel; on ne saurait les privatiser sans prévoir un encadrement réglementaire approprié.

Les réformes dont feront l'objet les organismes qui continueront, dans de nombreux pays, de dominer certains secteurs ou sous-secteurs d'infrastructure — en particulier le transport d'électricité — devraient tendre avant tout à les doter de l'autonomie financière et de l'autonomie de gestion et à les inciter à se comporter comme des entreprises industrielles ou commerciales. Cela exigera souvent une participation du secteur privé au capital — par voie d'accords de coentreprise ou de cessions de parts — et la passation de contrats de gestion ou de concessions avec des sociétés privées, en veillant, toutefois, à maintenir une séparation entre les entreprises privées impliquées dans le transport de l'électricité et celles qui le seront dans la production d'électricité. Il faudra procéder à des réformes institutionnelles pour inciter les entreprises à rationaliser leurs tarifs, ce qui est indispensable pour promouvoir l'autofinancement des investissements, la conservation de l'énergie et obtenir un meilleur rendement des équipements. Ces tarifs devront aussi refléter les taxes d'environnement acquittées par les entreprises d'électricité conformément au principe selon lequel le pollueur paie pour tout coût environnemental qu'il impose aux autres.

GAZ. Il serait possible d'ouvrir à la concurrence le marché du gaz naturel dans de nombreux pays. Souvent, la production de gaz naturel est intégrée verticalement à la production pétrolière, laquelle relève du secteur public. Pour faire jouer la concurrence au niveau de la production de gaz, il est indispensable de dissocier celle-ci de la production pétrolière et de recourir à des concessions ou à des contrats, voire de privatiser purement et simplement les moyens de production. La principale difficulté d'ordre réglementaire est de garantir l'accès des producteurs au réseau de gazoducs dans des conditions de concurrence. On peut en confier le soin à un organisme de tutelle ou prévoir des dispositions à cet effet dans les contrats de location ou des concessions. La concurrence des combustibles de remplacement (à condition que leur prix soit réaliste) peut imposer au marché une discipline suffisante pour qu'il soit inutile de réglementer le prix du gaz. L'investissement privé (étranger) offre

d'importantes possibilités de financement des équipements de production et de distribution de gaz, à condition, toutefois, de pouvoir réduire les risques non commerciaux que comportent les projets d'équipement du fait de l'importance de leur composante en devises.

Eau et déchets

La prestation des services de distribution d'eau et de voirie a des répercussions importantes sur l'environnement, de sorte qu'elle se prête moins à une gestion commerciale que celle des services de télécommunications ou de distribution d'électricité; en outre, ces services étant bien souvent d'intérêt local, il est tout indiqué d'en confier la prestation aux collectivités locales (Tableau 6.5). La prestation de ces services donne souvent lieu à la perception de redevances, lesquelles, toutefois, couvrent rarement la totalité des coûts.

APPROVISIONNEMENT EN EAU ET ASSAINISSEMENT. Les réseaux municipaux ou métropolitains de distribution d'eau sous canalisations et d'égouts devraient être exploités par des entreprises soumises aux règles de gestion commerciale. Il est souhaitable aussi que les responsables de ces entreprises soient des gestionnaires confirmés et conscients de leurs responsabilités envers les usagers, et qu'ils travaillent dans des conditions qui les incitent fortement à veiller à la qualité et à la fiabilité des services et à exploiter efficacement les équipements. Lorsque ces conditions sont réunies, les pouvoirs publics se doivent au moins de veiller à l'application des principes de gestion commerciale, fonction qu'ils peuvent déléguer à une société privée titulaire d'un contrat de gestion, d'un contrat de location ou d'une concession. Le contrôle des pouvoirs publics est nécessaire pour garantir l'accès des usagers à faible revenu aux services et veiller à la protection de la santé publique et de l'environnement. Dans les pays qui n'ont que des moyens techniques modestes, la formule des concessions permet de faire appel à des experts étrangers. Pour dégager la marge d'autofinancement nécessaire à l'expansion des services, et aussi pour inciter les usagers à l'économie, il est par ailleurs indispensable que la totalité des coûts financiers, environnementaux et économiques entraînés par la prestation du service des eaux soit répercutée sur les tarifs.

ASSAINISSEMENT. Les pays à faible revenu devraient, pour le développement des services d'assainissement, envisager une démarche à deux volets. Tout d'abord, pour les agglomérations urbaines, ils pourraient recourir à des formules contractuelles telles que les concessions pour faire en sorte que les services d'assainissement soient soumis aux règles de la gestion commerciale. Ensuite, pour les quartiers urbains et les collectivités rurales pauvres qui n'ont guère de chances de bénéficier avant longtemps de

Tableau 6.5 Options dans le domaine de l'eau et de l'évacuation des déchets

Secteur et activité	Indice de commercialisabilité	Pays à faible revenu	Pays à revenu intermédiaire		
			En transition	Réformateurs	Forte croissance
Approvisionnement en eau					
Réseau urbain sous conduite	2,0	●B	●B	●A, ●B	●A, ●B
Rural ou hors conduite	2,4	●D	●D	●D	●D
Assainissement et évacuation des eaux usées					
Evacuation des eaux usées sous conduite et traitement	1,8	●A, ●B	●A, ●B	●A, ●B	●A, ●B
Equipements collectifs	2,0	●D	●D	●D	●D
Evacuation sur place	2,4	C, ●D	C, ●D	C, ●D	C, ●D
Irrigation					
Réseaux primaire et secondaire	1,4	●A, ●B	●A, ●B	●A, ●B	●A, ●B
Tertiaire (en exploitation)	2,4	●D	●D	●D	●D
Déchets solides					
Enlèvement	2,8	●C ₁	●C ₁	●C ₁	●C ₁
Evacuation sanitaire	2,0	●A, ●B	●B, ●C ₁	●B, ●C ₁	●B, ●C ₁

Légende des options :

- A - Administration publique à gestion commerciale
- B - Concession ou location
- C - Secteur privé sans réglementation
- C₁ - Secteur privé avec réglementation de l'accès ou réglementation des contrats de service en exclusivité
- D - Communauté et usagers (avec assistance technique)

services modernes d'assainissement, ils pourraient encourager l'adaptation de technologies intermédiaires aux besoins et à la capacité de paiement des usagers. Les collectivités locales elles-mêmes pourraient, grâce à une assistance technique, se charger de choisir, de financer et d'exploiter ces systèmes tertiaires peu coûteux (équipements servant directement les utilisateurs finals, voir Chapitre 4). La planification, le financement et l'exploitation des éléments principaux d'infrastructure auxquels seraient rattachés les systèmes tertiaires, ainsi que des installations de traitement, continueraient de relever directement de l'entreprise de services d'utilité publique concernée.

IRRIGATION ET DRAINAGE. Pour les réseaux d'irrigation, le programme des réformes à opérer varie égale-

ment en fonction des caractéristiques et de l'importance des réseaux, mais est, sinon, à peu près le même pour les différentes catégories de pays. L'exploitation des canaux principaux et secondaires devrait progressivement être dévolue à des entités financièrement autonomes, et le mieux serait de confier la propriété et l'exploitation des réseaux tertiaires à des associations d'usagers ou à des coopératives. En procédant de la sorte, il serait possible d'améliorer l'entretien des équipements et d'accroître les taux de recouvrement des redevances d'irrigation, et donc de remédier à deux problèmes tenaces qui caractérisent de nombreux réseaux d'irrigation.

La formule qui consiste à confier à des associations d'usagers l'exploitation et l'entretien des petits systèmes d'irrigation et les réseaux de canaux tertiaires

res s'est révélée tout à fait efficace dans des pays aussi divers que l'Argentine, le Népal, les Philippines et Sri Lanka. En Colombie, en Indonésie et au Mexique, la dévolution des fonctions d'exploitation et d'entretien aux agriculteurs a donné de très bons résultats, même pour les grands systèmes d'irrigation appartenant à l'Etat. Il a fallu des préparatifs minutieux pour faire en sorte que cette dévolution de fonctions responsabilise les agriculteurs et permette de résoudre les problèmes résultant de ce que les organismes publics précédemment responsables n'avaient pas entrepris à temps les travaux d'entretien. Comme le montre l'exemple du Mexique (évoqué au Chapitre 4), il est indispensable, pour inciter les usagers à utiliser efficacement l'eau d'irrigation, que les tarifs soient réalistes.

GESTION DES DECHETS SOLIDES. Dans de nombreux pays en développement, les services municipaux de voirie se chargent de tous les aspects de la gestion des déchets solides. La prestation de ces services absorbe une bonne partie du budget des municipalités; pourtant, les taux d'enlèvement ne dépassent habituellement pas 50 à 70 % et les méthodes d'évacuation ne répondent pas aux normes de salubrité. Pour toutes les catégories de pays, il est possible d'améliorer l'efficacité des services urbains d'enlèvement des déchets solides en en confiant contractuellement l'exploitation à des entreprises privées. Il est possible aussi d'améliorer l'efficacité et la salubrité des activités de recyclage ou de récupération menées traditionnellement dans de nombreux pays par des groupes informels — par exemple, les récupérateurs (*Zabbaleen*) qui opéraient traditionnellement au Caire ont été regroupés au sein d'une société privée avec laquelle un marché a été passé pour l'enlèvement, le transport et la récupération des déchets solides.

L'élimination salubre des déchets, soit par déversement dans des décharges répondant aux normes d'hygiène, soit par incinération, exige l'intervention plus directe des pouvoirs publics dans la planification et la réglementation, étant donné qu'il s'agit d'une activité qui exerce des effets importants sur l'environnement et se prête aux économies d'échelle, caractéristiques qui restreignent les possibilités de faire jouer efficacement la concurrence. Les municipalités peuvent être associées à l'élimination des déchets solides lorsque cette fonction est confiée à des entités métropolitaines ou régionales exploitées contractuellement par des sociétés privées, comme c'est le cas à Caracas, à São Paulo et dans d'autres villes d'Amérique latine. Les concessions constituent un bon moyen de s'assurer le concours de spécialistes de la technologie de l'élimination des déchets.

Transports

Des formules très diverses sont envisageables pour la prestation des services de transport. C'est pour l'exploitation des réseaux routiers que les possibilités de

faire appel au secteur privé sont le plus limitées (parce qu'il est difficile de percevoir des redevances), et des secteurs comme celui des transports ferroviaires appellent certaines interventions réglementaires du fait de l'importance des investissements irréversibles en équipements ou parce qu'il est nécessaire de garantir l'accès au réseau (Tableau 6.6).

CHEMINS DE FER. Le plus important pour réformer une société de chemins de fer est de la doter d'une autonomie suffisante pour qu'elle puisse fonctionner selon les principes d'une gestion commerciale, évolution qui peut être renforcée par une injection de capitaux de participation de sources privées et une gestion privée. Dans les pays en développement, les transports ferroviaires ont généralement été fortement réglementés, dotés d'une structure monolithique et handicapés par l'obligation de desservir des lignes non rentables et d'employer un personnel pléthorique. Tributaires, par voie de conséquence, de subventions budgétaires et incapables de fournir des services fiables, les compagnies ferroviaires ont du mal à moderniser leurs équipements et à soutenir la concurrence des autres modes de transport. Pour le trafic marchandises comme pour le trafic voyageurs, la concurrence des autres modes de transport rend indispensables des réformes visant à éliminer presque entièrement la réglementation des tarifs et à assouplir la structure du secteur afin que les compagnies puissent fermer les lignes non rentables. Une exception à la déréglementation des transports ferroviaires devrait être faite lorsque, faute d'avoir accès à d'autres moyens de transport, les usagers du service marchandises constituent un marché captif.

Certains pays comme l'Argentine, le Chili, la Côte d'Ivoire et le Mexique envisagent ou ont déjà entrepris de mettre fin à l'intégration verticale de la gestion de l'infrastructure (voies et installations fixes) et des services de transports ferroviaires, et de confier contractuellement la prestation de ces derniers à des entités autres que celles qui sont propriétaires de l'infrastructure. Cette dissociation implique la définition de règles précises d'accès au réseau et la conclusion d'accords portant sur les investissements et les travaux d'entretien, et ne constitue peut-être pas une solution viable dans les pays dont la capacité institutionnelle est modeste.

Les pays en période de transition économique ont déjà entrepris d'adapter leurs équipements ferroviaires aux besoins futurs d'un secteur industriel restructuré (et géographiquement réaménagé). Ces pays devront eux aussi relever les tarifs marchandises afin que les recettes couvrent les coûts, et améliorer le rendement énergétique de leur parc de locomotives.

TRANSPORTS URBAINS. La prestation des services de transports urbains peut être assurée par des entreprises privées propriétaires des équipements ou titulaires de concessions. Dans tous les groupes de pays,

le transport par autobus et par taxi dans les agglomérations urbaines est un domaine d'activité dans lequel on peut entrer ou dont on peut sortir assez facilement et où la concurrence peut se donner libre cours. Outre qu'ils doivent prévoir la réglementation nécessaire pour assurer la sécurité des services et protéger l'environnement, les pouvoirs publics peuvent encore être amenés à exercer un droit de regard sur la structure des réseaux et l'attribution des lignes d'autobus. Il est généralement inutile d'imposer des restrictions générales touchant l'implantation de nouvelles entreprises ou la fixation des tarifs. L'exploitation des réseaux ferrés urbains peut fort bien être confiée à des sociétés privées titulaires de contrats de location, de concessions ou de contrats de services.

Pour définir une stratégie d'ensemble en matière de transports urbains, il faut envisager tous les

moyens de transport possibles, y compris les chemins de fer métropolitains et autres réseaux de transport rapide, les voitures particulières et les moyens de locomotion non motorisés (ce qui peut nécessiter des trottoirs pour piétons et des pistes cyclables). Les choix stratégiques quant aux rôles relatifs des transports individuels et des transports en commun nécessitent une évaluation détaillée des coûts et des avantages, en tenant compte notamment des impacts économiques, financiers et environnementaux, et de l'incidence des solutions envisagées sur le schéma d'occupation des sols. Il faut accorder un rang de priorité élevé à la régulation de la circulation, car les mesures propres à rendre la circulation plus fluide sont extrêmement payantes : elles permettent de réaliser des gains d'efficacité, d'améliorer la sécurité de la circulation et de réduire la pollution. Cependant,

Tableau 6.6 Options en transport

Secteur et activité	Indice de commercialisabilité	Pays à faible revenu	Pays à revenu intermédiaire		
			En transition	Réformateurs	Fortte croissance
Chemins de fer					
Assiette des rails et gares	2,0	● A	● A	● A, ● B	● B
Transport des marchandises	2,6	● A, ● C ₁	● A, ● C ₁	● C ₁	● C ₁
Services voyageurs	2,6	● A, ● B	● A, ● B	● B, ● C ₂	● B, ● C ₂
Services de transport urbain					
Autobus urbains	2,4	● C ₁	● C ₁	● C ₁	● C ₁
Rails urbains	2,4	● B	● B	● B	● B
Routes					
Routes primaires et secondaires	2,4	● A	● A, ● B-Péage	● A, ● B-Péage	● A, ● B-Péage
Routes rurales	1,0	● D	● D	● D	● D
Routes urbaines	1,8	● A	● A	● A	● A
Ports et aéroports					
Installations	2,0	● A, ● B	● A, ● B	● A, ● B	● A, ● B
Services	2,6	● B, ● C ₁	● B, ● C ₁	● B, ● C ₁	● B, ● C ₁

Légende des options :

- A - Administration publique à gestion commerciale
- B - Concession ou location
- C₁ - Secteur privé avec réglementation des accès ou des itinéraires uniquement
- C₂ - Secteur privé avec réglementation des prix
- D - Communauté et usagers (avec assistance technique)

ces mesures ne peuvent être efficaces que s'il existe des moyens de les faire respecter. Pour les pays où la congestion urbaine va s'aggravant, le recours à des mesures de rationalisation des prix des carburants et des terrains urbains (en particulier de ceux destinés à l'aménagement de parcs de stationnement) et des mesures d'encadrement de la demande, telles que l'institution de péages pour l'accès à certaines voies urbaines, se justifient de plus en plus.

TRANSPORTS ROUTIERS. La politique des transports routiers devrait viser avant tout à mettre en place des institutions capables de gérer et d'entretenir convenablement le réseau routier et dotées, pour cela, de moyens financiers suffisants. La mise en place de telles institutions s'impose en particulier pour la gestion des éléments du réseau routier qui ne se prêtent guère à la perception de péages, c'est-à-dire la grande majorité des routes nationales ou rurales et des voies de circulation urbaines. La réforme de la gestion de ces routes et voies de circulation doit notamment consister à assigner aux autorités compétentes des fonctions précises d'exploitation et d'entretien. Cette réforme implique aussi l'élaboration d'un régime réaliste de redevances (qui, idéalement, devrait tenir compte de la charge à l'essieu, qui détermine le coefficient d'usure des routes pour les différentes catégories d'usagers), l'institution d'un système de financement établissant un lien entre les redevances payées par les usagers et les frais d'entretien (afin de responsabiliser les organismes compétents vis-à-vis des usagers) et l'instauration d'un système offrant aux usagers la possibilité d'influer sur les décisions concernant les dépenses d'entretien. On pourrait s'inspirer à cet égard de la restructuration des organismes chargés de la gestion des réseaux routiers opérée récemment en Sierra Leone et en Tanzanie. Dans ces deux pays, les usagers (chambres de commerce, clubs automobiles, transporteurs routiers et autres groupements) sont représentés au sein de ces organismes, où ils collaborent avec des ingénieurs et des fonctionnaires.

Comme on l'a vu au Chapitre 2, les travaux périodiques de réfection des routes (pour lesquels il est plus facile de définir des normes d'exécution et d'en contrôler le respect que pour les travaux d'entretien courant) sont de plus en plus fréquemment confiés en sous-traitance à des entreprises privées qui se montrent plus efficaces que les organismes publics. Des organismes locaux et les collectivités locales peuvent se charger partiellement de l'entretien des routes secondaires desservant des régions agricoles. L'expérience montre que la meilleure formule consiste à confier la responsabilité de l'entretien à des instances locales, l'Etat se chargeant de financer partiellement les travaux ou de fournir des matériaux. Les pays à faible revenu devraient s'attacher à promouvoir des méthodes peu coûteuses et à forte intensité de main-d'oeuvre pour la construction et l'entretien des

réseaux routiers. Pour certaines liaisons routières, en particulier les principaux axes interurbains à grande circulation, la construction d'autoroutes à péage avec des capitaux privés peut constituer une bonne solution.

PORTS ET AEROPORTS. Les problèmes et les perspectives de solutions sont à bien des égards les mêmes pour l'exploitation des ports et des services de transport aérien que pour l'exploitation des transports ferroviaires. Bien qu'il ne soit pas économiquement rationnel de faire jouer la concurrence au niveau de l'implantation des installations (installations portuaires, pistes et terminaux d'aéroports), parce que la construction de ces installations nécessite d'importants investissements irréversibles, la concurrence peut s'exercer au niveau de l'équipement et de l'exploitation de ces installations. L'octroi de contrats de location ou de concessions à des sociétés privées constitue une bonne solution pour l'exploitation des ports et des aéroports. Il est possible également, dans les ports, de faire jouer la concurrence pour les postes d'amarrage.

Lorsque les ports et aéroports sont exposés à la concurrence d'installations desservant d'autres modes de transport ou de ports et aéroports voisins, il peut y avoir avantage à libérer les prix de leurs services. Afin que la qualité et la fiabilité de ceux-ci répondent aux exigences du commerce international, il est important aussi que, dans les ports et aéroports, les services publics — douanes, télécommunications internationales notamment — soient organisés de manière à faciliter la circulation des marchandises au lieu de l'entraver.

Résultats attendus des réformes

La mise en oeuvre des réformes n'ira pas sans difficultés. Comme on l'a vu au Chapitre 2, il faudra souvent, pour améliorer la productivité, procéder à des compressions d'effectifs. Dans de nombreux secteurs, en particulier la distribution d'électricité et l'approvisionnement en eau, l'application des règles de gestion commerciale par les entreprises entraînera la hausse des prix, hausse qui souvent se heurtera à l'opposition du puissant groupe d'intérêt constitué par les classes moyennes, principales bénéficiaires des subventions. Mais, dans de nombreux pays, les carences des services existants suscitent un tel mécontentement que les réformes, même si elles sont impopulaires au départ, finiront peut-être par être acceptées si des efforts sérieux sont faits pour améliorer les services et pour peu que les responsables sachent les présenter habilement. L'expérience montre que le succès des réformes exige une ferme volonté de la part des pouvoirs publics et le choix de modalités d'application permettant de limiter les coûts du changement.

Les bailleurs de fonds peuvent ne pas se borner à financer des investissements : ils peuvent aussi aider

les pays à se doter de moyens institutionnels accrus pour mettre en place des réformes durables et assurer leur développement sectoriel. Renforcer sa capacité institutionnelle, cela veut dire formuler des politiques appropriées et en assurer l'application, créer des cadres juridiques et réglementaires qui soient applicables, et renforcer son capital de ressources humaines — notamment les compétences de gestion dans le secteur privé et les compétences administratives dans le secteur public. Améliorer la capacité institutionnelle à tous ces égards implique de créer un environnement propice à la fourniture efficace et raisonnée des services d'infrastructure.

L'aide extérieure peut enrichir la capacité institutionnelle des pays en leur fournissant l'information dont ils ont besoin, en accompagnant les conseils de politique qu'on leur donne de programmes bien conçus de coopération technique et de formation, et en les aidant financièrement à mener à bien leurs programmes d'investissement et de réformes. Sur le premier point, les bailleurs de fonds peuvent contribuer à identifier les besoins et les priorités de la réforme par l'analyse et la recherche sectorielles et par la diffusion d'informations sur les pratiques jugées optimales d'un pays à l'autre. Ils peuvent aussi commander la collecte systématique de données et l'analyse de l'information sur les résultats obtenus dans différents secteurs, à la fois pour améliorer l'élaboration des politiques dans les pays et pour les inciter à tirer les leçons des succès et des échecs des autres. Ensuite, l'aide extérieure peut, par la formation et la coopération technique, soutenir les efforts des pays en développement pour concevoir et appliquer des réformes et pour gérer les services d'infrastructure. Elle peut, enfin, apporter aux pays ce qu'il leur faut de ressources financières pour mener à bien leurs réformes sectorielles et promouvoir un développement durable, par exemple, en donnant un degré de priorité plus élevé à l'entretien et à la remise en état des équipements, et en faisant en sorte que soient évaluées, dès le stade de l'identification des projets, la demande effective des bénéficiaires et les préoccupations des autres parties prenantes. Cette forme d'assistance portera sur des périodes plus longues et moins nettement délimitées que l'aide au développement de type classique, mais elle est indispensable pour faciliter les réformes qui s'imposent dans les secteurs d'infrastructure.

Les pays peuvent certes s'en remettre à des concours extérieurs pour mobiliser les connaissances théoriques et pratiques et les ressources financières que nécessitent les réformes, mais c'est d'eux seuls que peut venir l'impulsion réformatrice. Les enjeux sont considérables et valent bien cet effort.

Les gains attendus des réformes sont de trois ordres : réduction des subventions, amélioration du rendement technique de l'exploitation des équipements d'infrastructure, avantages dont bénéficieront les usagers. Les résultats varieront évidemment d'un

pays à l'autre, mais il est possible d'évaluer en gros les économies que permettront de réaliser la réduction des subventions et l'amélioration des rendements techniques. Le Tableau 6.7 indique le montant approximatif des charges que la prestation des services d'infrastructure impose aux finances publiques — c'est-à-dire des coûts que les redevances payées par les usagers ne couvrent pas. Bien que ces estimations (prudentes) ne portent que sur trois secteurs (électricité, eau et chemins de fer), on arrive déjà à un total annuel de 123 milliards de dollars, soit près de 10 % du montant total des recettes publiques des pays en développement. Pour certains pays, les subventions destinées à couvrir les pertes sont énormes. Ainsi, en Argentine, avant les réformes, les subventions allouées aux chemins de fer représentaient à elles seules 9 % du total du budget du secteur public, soit 1 % du PIB. La sous-tarification des services ne représenterait sans doute pas un gain net de ressources pour l'économie (puisque la totalité des coûts serait assumée par les usagers), mais l'allègement de charges que cela représenterait pour le budget serait énorme.

La deuxième source de gains, ce sont les économies annuelles que l'amélioration du rendement technique des installations ferait faire aux prestataires de services d'infrastructure. On évalue à environ 55 milliards de dollars le montant annuel des économies qu'autoriserait une amélioration optimale des rendements techniques (Tableau 6.8). Il s'agirait, cette fois, d'une économie nette de ressources. Le chiffre de 55 milliards de dollars, qui est certainement en dessous de la réalité parce que les calculs n'ont porté que sur certains secteurs d'infrastructure et une partie seulement des pertes enregistrées dans ces secteurs du fait des mauvais rendements techniques, équivaut à 1 % du PIB des pays en développement et représente plus du double du volume annuel de l'aide extérieure que reçoivent ces pays pour des investissements d'infrastructure. Les économies qu'une amélioration des rendements techniques permettrait de réaliser suffiraient à couvrir le quart des 200 milliards de dollars d'investissements annuels d'infrastructure

Tableau 6.7 Poids budgétaire de la sous-tarification des services d'infrastructure

(milliards de dollars)

Secteur	Gains que permettrait une meilleure tarification	Origine
Electricité	90	Tarifs trop bas
Eau	13	Tarifs trop bas
	5	Raccordements illicites
Chemins de fer	15	Tarifs voyageurs trop bas
Total	123	

Source : Ingram et Fay, 1994.

Tableau 6.8 Economies réalisables grâce à une meilleure efficacité

(milliards de dollars)

Secteur	Montant des économies	Origine de l'inefficacité
Routes	15	Besoins annuels d'investissements dus à un mauvais entretien
Electricité	30	Pertes de transport, de distribution et de production
Eau	4	Fuites
Chemins de fer	6	Consommation excessive de combustibles ou de carburants, personnel trop nombreux, pourcentage élevé de locomotives hors service
Total	55	

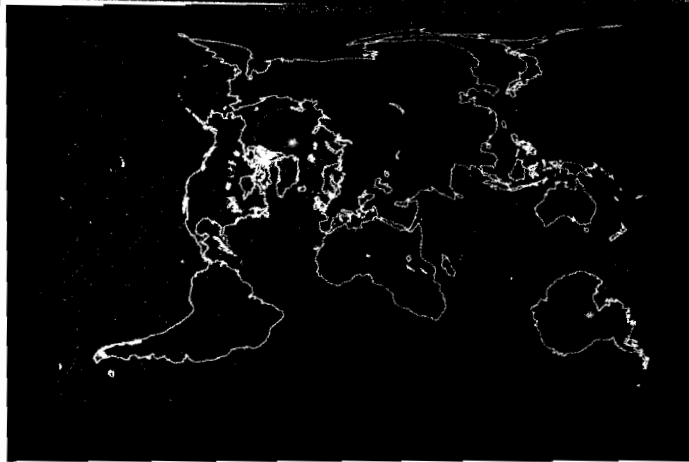
Source : Ingram et Fay, 1994.

des pays en développement. Les pays à faible revenu ne seraient pas les seuls à bénéficier d'une telle amélioration. En effet, si les taux de desserte par les services d'infrastructure augmentent avec le revenu, il n'y a pas de corrélation étroite entre ces derniers et l'efficacité avec laquelle les équipements sont exploités; l'amélioration des rendements techniques permettrait donc de réaliser d'importantes économies dans la quasi-totalité des pays.

Les enjeux humains sont considérables : laisser passer les chances qu'offrent les réformes reviendrait immanquablement à reporter les échéances pour 1 milliard de personnes qui attendent encore d'être approvisionnées en eau salubre et pour près de 2 mil-

liards de personnes qui n'ont pas encore l'électricité et ne disposent pas d'équipements sanitaires adéquats. Si l'on considère que l'installation d'un réseau d'approvisionnement en eau coûte actuellement environ 150 dollars par usager, il suffirait, pour desservir le milliard de personnes qui ne sont pas encore approvisionnées en eau salubre, d'investir dans le développement des réseaux d'approvisionnement en eau, pendant trois ans, les 55 milliards d'économies annuelles chiffrables que permettrait l'augmentation des rendements techniques.

Ainsi, bien qu'il soit impossible de les chiffrer globalement, les gains économiques qu'autoriserait les réformes en stimulant le progrès économique et en contribuant au recul de la pauvreté seraient presque certainement supérieurs à ceux résultant de la réduction des pertes financières et de l'amélioration des rendements techniques. L'amélioration des services accroît la productivité dans l'ensemble de l'économie et contribue au bien-être. Confiantes dans les services de distribution d'électricité et de télécommunications, les entreprises auront moins à craindre les interruptions de production et pourront se passer d'investir dans des équipements parallèles. Un meilleur entretien des routes permet de réduire les coûts d'exploitation des véhicules. L'amélioration de l'infrastructure rurale tend à accroître les revenus que les ruraux les plus pauvres tirent de l'agriculture ou d'activités non agricoles. L'amélioration des services de distribution d'eau et de voirie a des effets extrêmement bénéfiques pour les pauvres, qui consacrent beaucoup de temps et d'argent à parer aux carences de l'infrastructure. Toutes ces améliorations contribueront à relever le niveau de vie — en permettant aux entreprises, devenues plus productives, de mieux payer leurs salariés, en rendant les transports plus efficaces, ce qui permettra des baisses de prix, et en améliorant d'une manière générale la qualité de la vie.



Notice bibliographique

Le présent Rapport s'appuie sur toute une gamme de rapports et d'avis émanant de la Banque mondiale — notamment des études économiques sur certains pays, secteurs et projets et des documents de recherche — et de bon nombre d'autres documents extérieurs. Les principales sources utilisées sont indiquées ci-après, dans l'ordre alphabétique des auteurs ou organismes concernés, et sont ensuite classées en deux groupes : les documents de référence établis spécialement pour le présent Rapport et une bibliographie. Le bureau du Rapport sur le développement dans le monde enverra les documents de référence aux lecteurs qui en feront la demande. Les opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement celles de la Banque mondiale ni celles qui sont présentées ici.

Outre les sources énumérées ci-après, bien d'autres personnes, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de la Banque mondiale, ont aidé à la préparation de ce Rapport. L'équipe de la rédaction souhaite remercier tout spécialement Sri-Ram Aiyer, Gary Bond, John Briscoe, Robert Burns, Laurence Carter, Michael Cohen, Jean Doyen, Nissim Ezekiel, Ian Heggie, Arturo Israel, Emmanuel Jimenez, Shinichiro Kawamata, Johannes Linn, Gobind Nankani, Guy Pfeffermann, Louis Pouliquen, Andres Rigo, Everett Santos, Zmarak Shalizi, John Shilling, Warrick Smith, Andrew Steer, Richard Stern, Inder Sud, Vinod Thomas, Louis Thompson, Michael Walton et Hans Wyss.

Nous ont également fourni des notes et des commentaires détaillés Dennis Anderson, Robert Anderson, Hans Apitz, Ephrem Asebe, Mark Baird, Zeljko Bogetic, Richard Brun, José Carbajo, Krishna Challa, Armeane Choksi, Anthony Churchill, Sergio Contreras, Dennis de Tray, Shantayanan Devarajan, Istvan Dobozi, Gunnar Eskeland, Asif Faiz, John Flora, Louise Fox, Hernan Garcia, Amnon Golan, Orville Grimes, Luis Guasch, Jeffrey Gutman, Kenneth Gwilliam, Ricardo Halperin, Roger Heath, Norman Hicks, Vijay Jagannathan, Frida Johansen, Ali Khadr,

Homi Kharas, Michael Klein, Pierre Landell-Mills, Kyu Sik Lee, Andres Liebenthal, Alain Locussol, David Lomax, Millard Long, Sergio Margulis, Costas Michalopoulos, Pradeep Mitra, Mohan Munasinghe, Sheoli Pargall, Anthony Pellegrini, Sanjay Pradhan, D. C. Rao, John Redwood III, Ali Sabeti, Mary Shirley, Jerry Silverman, Martin Staab, Pedro Taborga, Mateen Thobani, Thomas Walton, Peter Watson, Steven Webb, Jim Wright et Guillermo Yepes.

Beaucoup de personnes extérieures à la Banque mondiale nous ont apporté un précieux concours sous forme de conseils, d'observations et d'informations. Parmi les personnes représentant des *gouvernements et des organismes d'aide bilatérale* qui ont contribué au présent Rapport et participé aux réunions consultatives, citons Mueen Afzal, Ministère des finances (Pakistan); Joy Barrett, Peace Corps (Etats-Unis); Henk Bosch, Direction générale de la coopération internationale (Pays-Bas); Emmanuel de Calan, Mme Chedeville-Murray, M. Gardin et M. Perelman, Ministère des relations extérieures (France); Anne Charreyron-Perchet et Claude Martinand, Ministère des travaux publics, des transports et du tourisme (France); John Crook, Telecom House (Nouvelle-Zélande); Zou Deci, Chinese Academy of Urban Planning and Design; Gabor Demszky, Maire de Budapest; Michio Fukai et Koichiro Fukui, Banque de développement du Japon; Yoshitaro Fuwa, Fonds de coopération économique d'outre-mer (Japon); Tøre Gjos, Agence norvégienne de coopération pour le développement; Eilif Gundersen, Ministère des affaires étrangères (Norvège); Bruno Gurtner, Coalition suisse des organisations de développement; Cielito Habito, National Economic and Development Authority (Philippines); Ameer Horchani, Ministère de l'agriculture (Tunisie); C. K. Hyder, Chambre métropolitaine de commerce et d'industrie (Bangladesh); Yves Jorlin, Caisse française de développement; Peter J. Kalas, Office fédéral des affaires économiques extérieures (Suisse); Patrick Lansman et Jean-Michel

Severino, Ministère de la coopération (France); Boguslaw Liberadzki, Ministre des transports et de l'économie maritime (Pologne); Aladar Madzarasz, Conseiller municipal de Budapest; Pekka Metso, Ministère des affaires étrangères (Finlande); Michael Morfit, Agence des Etats-Unis pour le développement international; Yukio Nishida, Japan Overseas Coastal Area Development Institute; Paul Peter, Société suisse de développement; Anna Maria Pinchera, Ministère des affaires étrangères (Italie); Masihur Rahman, Ministère des communications (Bangladesh); Gedeon Rajaonson, Ministère des travaux publics (Madagascar); Prathap Ramanujam, Ministère du Plan (Sri Lanka); Jens Erik Bendix Rasmussen, Agence danoise de développement international (DANIDA); Jacques Rogozinski, Banque nationale des travaux et des services publics (Mexique); João Salomão, Ministre de la construction et de l'eau (Mozambique); Wongcha-um Sansern, Conseil national du développement économique et social (Thaïlande); Eduard V. Sjerp, Conseiller aux transports auprès de l'Ambassade des Pays-Bas; Mikael Söderbäck, Agence suédoise de développement international (ASDI); Sugijanto Soegijoko, Office national de la planification du développement (Indonésie); Juha Suonenlahti, Agence finlandaise de développement international; Jon Wilms-hurst, Administration du développement outre-mer (ODA) (Royaume-Uni); et Tony Zeitoun, Agence canadienne de développement international (ACDI).

De nombreux représentants d'organisations multilatérales ont contribué au présent Rapport et participé aux réunions consultatives, notamment Fabio Ballerini, OCDE; Ananda Covindassamy et Clell Harral, Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD); Shashi Desai et M. Oketokoun, Banque africaine de développement (BAD); Jules A. Frippiat, PNUD; Lucio Gueratto, Commission européenne; Frederick Jaspersen, Banque interaméricaine de développement; Richard Jolly, Santosh K. Mehrotra et Ashok K. Nigam, UNICEF; Jens Lorentzen, Centre des Nations Unies pour les établissements humains (HABITAT); Stephen J. McCarthy, Banque européenne d'investissement; Steven K. Miller et Tom Strandberg, Organisation internationale du travail (OIT); Eustace Nonis et Nigel Rayner, Banque asiatique de développement (BAsD); et J. Bruce Thompson, Commission européenne.

Parmi les personnes représentant des entreprises du secteur privé et du secteur public, des universités et instituts de recherche et des organisations non gouvernementales qui ont contribué au présent Rapport et participé aux réunions consultatives, citons Yuzo Akatsuka, Saitama University; Kazumi Asako, Yokohama National University; Iwan Jaya Azis, University of Indonesia; Michael Beesley, London Business School; William Cosgrove, Ecoconsult, Inc.; Dan Craun-Selka, National Telephone Cooperative Association (Etats-Unis); Henry Ergas, Harvard University; François Georges, Electricité de France; Bard Jackson, National

Rural Electric Cooperative Association (Etats-Unis); Tim Kelly, Union internationale des télécommunications; Kiwhan Kim, Kim & Chang (République de Corée); David Kinnersley, Water Aid (Royaume-Uni); Pierre Laconte, Union internationale des transports publics; D. Lorrain, Centre national de recherches scientifiques (France); Rolf Luders, Universidad Católica de Chile; John R. Meyer, Harvard University; Bridger Mitchell, RAND Corporation; Rakesh Mohan, Université des Nations Unies (Pays-Bas); Nobuichi Nomoto, International Engineering Consultants Association; Iqbal Noor Ali et Patricia Schied, Fondation Ali Khan (Etats-Unis); Rémy Prud'homme, Université de Paris; Colin Relf, Intermediate Technology Development Group et International Forum for Rural Transport and Development (Royaume-Uni); Annick Salomon, National Wildlife Federation (Etats-Unis); Ammar Siamwalla, Thai Development Research Institute; Byung-Nak Song, Seoul National University; Tatsu Sunami, Electric Power Development Company (Japon); Hideyuki Suzuki, All Japan Prefectural and Municipal Workers Union; Hisao Takahashi, Japan Airport Terminal Company; Kunio Takase, International Development Center (Japon); Yasushi Tanahashi, Japan Freight Railways Company; Kimimasa Tarumizu, Tokio Marine and Fire Insurance Company; Marie-Aimée Tourres, SOFRERAIL; Alex Wood, Fonds mondial pour la nature; Gordon Wu, Hopewell Holdings Ltd.; Shuichiro Yamanouchi, East Japan Railway Company; et Susumu Yoda, Central Research Institute of Electric Power Industry (Japon).

Chapitre 1

Pour ce chapitre, on a emprunté à de nombreuses études, publiées ou non, notamment des études sectorielles et des documents de projets de la Banque mondiale ainsi que des publications universitaires. Les données relatives à la valeur ajoutée du Tableau 1.1 sont tirées des comptes nationaux officiels, tels qu'ils sont tenus par la Banque mondiale. L'étude sur l'importance de l'infrastructure dans l'économie est fondée sur les travaux de Bennathan et Johnson, 1987, et de Galenson, 1989, ainsi que sur des informations provenant du Japon, 1984, et du Département du commerce des Etats-Unis, 1984.

La section consacrée à l'estimation du rendement des investissements d'infrastructure renvoie à des études transnationales réalisées notamment par Canning et Fay, 1993, et par Easterly et Rebelo, 1993. Pour l'Encadré 1.1, préparé par Marianne Fay, les études qui montrent que la corrélation entre fourniture de services d'infrastructure et croissance économique n'est pas univoque sont tirées de Duffy-Deno et Eberts, 1991, et de Holtz-Eakin, 1988. Les travaux de Holtz-Eakin, 1992, mettent en évidence que l'infrastructure, dès lors que l'on applique des méthodes économétriques plus sophistiquées, n'a pas d'impact

notable sur la croissance; quant aux études de Bregman et Marom, 1993; Duffy-Deno et Eberts, 1991; Mera, 1973; et Uchimura et Gao, 1993, elles démontrent que les résultats positifs ne sont guère fonction des techniques économétriques employées. Aschauer, 1993, passe en revue les travaux publiés sur l'impact de l'infrastructure sur les coûts de production. L'étude sur le transport routier est de Keeler et Ying, 1988. Parmi les autres travaux concernant l'impact de l'infrastructure sur l'économie qui nous ont été utiles, citons Argimón et al., 1993; Ford et Poret, 1991; Hulten et Schwab, 1991 et 1993; Munnell, 1990; et Uribe, 1993.

L'analyse de l'incidence du degré de développement de l'infrastructure rurale des régions sur l'économie s'appuie sur les études d'Ahmed et Hossain, 1990, et de Binswanger, Khandker et Rosenzweig, 1989. L'étude de la valeur et de la composition du capital d'infrastructure est fondée sur des données de la Banque mondiale et sur Summers et Heston, 1991. La section consacrée à la rentabilité des projets de la Banque mondiale s'inspire des travaux de Galenson, 1993; Galenson et Thompson, à paraître; Garn, 1987; Kaufmann, 1991; et Sanghvi, Vernstrom et Besant-Jones, 1989. Les travaux de recherche de la Brookings Institution sont de Kresge et Roberts, 1971. Le Tableau 1.2 a été établi à partir des informations provenant de la base de données du Département de l'évaluation rétrospective des opérations de la Banque mondiale.

L'analyse de l'impact de l'infrastructure sur l'économie sous ses différents aspects, s'appuie sur les travaux de Doyen, 1993; Kessides, 1993a; Mody et Wang, 1994; Mody et Yilmaz, 1994; Peters, 1990 et 1992; Rebelo, 1992; Wheeler et Mody, 1992; du FMI, 1993b; et de la Banque mondiale, 1992b. On doit l'Encadré 1.2 à Thawat Watanatada. La section traitant de l'infrastructure dans les pays d'Europe centrale et orientale s'inspire de plusieurs études sectorielles de la Banque mondiale, notamment de Bennathan et Thompson, 1992; et Blackshaw et Thompson, 1993.

L'Encadré 1.3 a été préparé par Marianne Fay sur la base des travaux de Hicks, 1991; de Meyers, 1986; du FMI, 1993b; de la Banque mondiale, 1993a; et à partir de données relatives aux déficits publics tirées de Easterly Rodriguez et Schmidt-Hebbel, à paraître.

L'étude de la pauvreté en Inde est tirée de Lanjouw et Stern, 1993; et de la National Housing Bank (Inde), 1992. L'Encadré 1.4 a été préparé à partir des travaux d'Epstein, 1962 et 1973; et de Lanjouw et Stern, 1993. L'étude des effets de l'infrastructure sur les pauvres en milieu urbain s'inspire de Kranton, 1991. Caroline O. N. Moser a fourni des informations sur l'Equateur tirées de travaux de recherche en cours. Les programmes de travaux de génie civil mentionnés sont examinés dans Drèze et Sen, 1989. La section consacrée aux liens avec l'environnement s'inspire du document de référence de Ruitenbeek; de Rabinovitch et Leitmann, 1993; de l'USAID, 1991; et de la Banque mondiale,

1992d, ainsi que des travaux de la Banque mondiale dans ce secteur en Thaïlande.

Les références à l'évolution de l'infrastructure et du rôle du secteur privé ont été puisées dans les documents de référence de Eichengreen; Jacobson et Tarr; et Kirwan. La notion de marché concurrentiel est traitée dans Baumol, Panzar et Willig, 1988; et son utilité dans le secteur de l'infrastructure est analysée plus en détail dans Baumol et Lee, 1991.

La section consacrée aux réalisations en matière de couverture des services d'infrastructure s'appuie sur les informations contenues dans l'annexe et dans la base de données socio-économiques de la Banque mondiale. Les questions liées aux résultats du secteur dans les pays de l'OCDE sont traitées dans OCDE, 1993.

La section relative à l'inefficacité de l'exploitation se fonde sur les données contenues dans Galenson, 1989; Gyamfi, Gutierrez et Yepes, 1992; Howe et Dixon, 1993; Banque mondiale, 1992a et 1993g; la base de données sur le secteur de l'électricité de la Banque mondiale; et Yepes, 1990.

Guy Le Moigne nous a fourni des informations sur l'efficacité des réseaux d'irrigation. John Nebiker nous a communiqué des renseignements sur les questions de passation des marchés traitées dans le Rapport, et Jean-Jacques Raoul et Francesco Sarno nous ont fait part d'éléments d'information utiles.

La section ayant trait à l'entretien s'appuie sur les travaux de Gyamfi, Gutierrez et Yepes, 1992; Heggie, à paraître; Mason et Thricutt, 1992; Postel, 1993; de la Banque mondiale, 1988; et sur le document de référence de Basu. Les données relatives au Cameroun ont été fournies par John Schwartz. Des informations ont par ailleurs été tirées de la base de données de la Banque mondiale sur les chemins de fer et le secteur de l'électricité.

Les détails concernant l'inefficacité financière proviennent des études réalisées par Besant-Jones, 1990b; Galenson et Thompson, à paraître; Heggie et Quick, 1990; la Banque mondiale, 1993g; et Gyamfi, Gutierrez et Yepes, 1992.

Les données concernant l'insatisfaction de la demande des usagers sont tirées notamment des travaux de Besant-Jones, 1993; de Singh et al., 1993; et de l'Equipe de recherche sur la demande d'eau de la Banque mondiale, 1993. L'Encadré 1.5 a été établi à partir des études de Bell et al., à paraître; Humplick, Kudat et Madanat, 1993; Madanat et Humplick, 1993; et Sethi, à paraître; Kavita Sethi en a préparé une version préliminaire. L'Encadré 1.6 s'appuie sur les travaux de Lee et Anas, 1992, et de Lee, Anas et Verma, 1993. Les données relatives aux taux d'incidents sur les lignes téléphoniques et aux délais de raccordement proviennent de l'Union internationale des télécommunications, 1994.

La section consacrée à la desserte de la population pauvre s'inspire des travaux de Bhatia, 1992; de Cámara et Banister, 1993; et de la Banque mondiale

dans ce secteur au Brésil. L'exemple de l'évaluation de la demande de services de transport en Tanzanie a été fourni par Steven K. Miller.

La section qui traite des effets sur l'environnement se fonde sur un grand nombre d'études et d'évaluations environnementales réalisées à l'intérieur et à l'extérieur de la Banque mondiale. Des éléments d'information supplémentaires ont été puisés dans Bartone et Bernstein, 1992; et Bartone et al., 1994. L'Encadré 1.7 a été préparé par Peter Whitford.

La section sur les innovations technologiques s'appuie sur de nombreuses études universitaires et d'autres sources, publiées ou non. Les références à la numérisation au Brésil sont tirées de Hobday, 1990. Albert Wright et John Courtney nous ont communiqué des informations sur des technologies de substitution en matière d'assainissement. Riverson et Carapetis, 1992, et Colin Relf nous ont fourni des exemples d'amélioration des transports non motorisés.

Nous sommes redevables, entre autres, à Jean Baneth, William Easterly, Harvey A. Garn et Gregory Staple pour leurs précieuses suggestions sur ce chapitre. Les informations relatives aux sections sur les liens avec l'environnement nous ont été fournies par Carl Bartone et Josef Leitmann; et Carter Brandon, Maureen Cropper, Alfred Duda et Rogier van den Brink nous ont par ailleurs communiqué des observations sur la question. Parmi les personnes dont les observations nous ont été fort utiles pour les versions précédentes, citons Marc Juhel, Guy Le Moigne, Hervé Plusquellec et Yan Wang.

Chapitre 2

Les informations sur les comparaisons entre secteurs dans ce chapitre sont tirées de la base de données de la Banque mondiale sur les conditions et l'exécution des prêts à l'ajustement structurel et sectoriel (ALCID). La plupart des exemples et anecdotes qui y sont rapportés proviennent de rapports d'évaluation et d'achèvement, ainsi que d'autres évaluations de projets conduits par la Banque au cours des quelque 20 dernières années. L'étude récente de la Banque sur les activités d'exploitation et d'entretien en Amérique latine réalisée par Gyamfi, Gutierrez et Yepes, 1992, nous a fourni de précieux renseignements sur la qualité, l'ampleur et la nature du rôle de l'État dans le secteur de l'infrastructure, en particulier dans les sous-secteurs des routes, de l'électricité et de l'eau.

La quantification des gains tirés de la privatisation du secteur de l'électricité au Chili est analysée dans Galal et al., à paraître. L'Encadré 2.1 s'appuie sur l'évaluation interne, réalisée en 1992, de l'expérience de la Banque ces 20 dernières années dans le secteur de l'eau et de l'assainissement. On doit l'Encadré 2.2 à Stefan Alber. Le Tableau 2.1 a été élaboré à partir d'informations détaillées provenant de la base de données ALCID. Les exemples du Brésil, du Ghana et de l'Indonésie, y compris l'Encadré 2.3, sont tirés de

documents internes de la Banque mondiale. L'analyse sur les sociétés routières en Nouvelle-Zélande nous a été suggérée par Ian Heggie. Les données sur les grandes sociétés de distribution d'eau d'Asie de l'Est proviennent de l'évaluation réalisée par la Banque en 1992 de sa propre expérience dans le secteur. L'exemple des gains procurés par l'application de nouvelles techniques de construction routières au Rwanda a été puisé dans l'étude de Martens, 1990. L'analyse globale de la section sur la transformation d'administrations publiques en sociétés et sur les contrats-plans s'appuie sur les travaux de Cissé, à paraître; Galal et al., à paraître; Nellis, 1988; et Shirley et Nellis, 1992. Nous avons recueilli des renseignements utiles dans l'étude de Trivedi, 1990, sur l'expérience des pays en développement en matière de contrats-plans, et nous avons extrait de Debande, 1993, et du document de référence de Debande et Drumaux des éléments d'information détaillés sur l'expérience des pays européens dans ce domaine.

Bon nombre des aspects théoriques de l'étude sur le rôle des incitations d'ordre organisationnel s'inspirent des travaux de Laffont et Tirole, 1993, et de Milgrom et Roberts, 1992. L'Encadré 2.4 et l'étude sur la Corée tout au long du chapitre s'appuient sur les données contenues dans Cissé, à paraître; Shirley et Nellis, 1992; et Trivedi, 1990.

Les informations sur les administrations routières au Brésil proviennent de documents internes de la Banque, et Jacques Cellier nous a fait part de renseignements supplémentaires. Les données sur la Commission fédérale de l'électricité du Mexique nous ont été communiquées par le personnel de cet organisme. L'étude des contrats de gestion a bénéficié des travaux en cours de Mazi Minovi, Hafeez Shaikh et Thelma Triche, ainsi que des suggestions particulières de John Nellis et Louis Thompson. L'Encadré 2.5 a été réalisé à partir des données provenant d'Electricité de France, de Philippe Durand et de la Banque mondiale, 1993g. L'Encadré 2.6 sur les AGETIP s'appuie sur les travaux de Péan, 1993. Les exemples de sous-traitance ont été puisés dans Galenson et Thompson, à paraître; Miguel et Condron, 1991; et Yepes, 1992. Les données pour la Figure 2.1 sur le Togo proviennent de documents internes de la Banque.

L'étude sur les questions de recouvrement des coûts et de fixation des prix a bénéficié de l'analyse de Bahl et Linn, 1992; Julius et Alicbusan, 1989; et des travaux en cours de Carlos Veles sur le Brésil et de Zmarak Shalizi sur le secteur routier.

Bon nombre des exemples sur les conséquences de l'incapacité à minimiser les coûts ont été puisés dans Gyamfi, Gutierrez et Yepes, 1992; Bhatia et Falkenmark, 1993, pour les pays d'Asie, Haïti et Maurice; et Yepes, 1992, pour l'Amérique latine. L'étude sur la disposition des usagers à payer dans le cas d'Espirito Santo s'appuie sur des documents internes de la Banque mondiale. Les données sur les routes à péage en Tanzanie proviennent de Heggie, à paraître, et

celles qui concernent la Tunisie, de Newbery et al., 1988. L'Encadré 2.7 s'inspire des travaux de John Besant-Jones. L'Encadré 2.8 reprend les nombreuses observations faites par les services du Département des transports, de l'eau et du développement urbain et les services chargés de l'infrastructure au Département Afrique de la Banque mondiale. De précieuses informations de référence ont été recueillies dans Altaf, Jamal et Whittington, 1992; Hau, 1990; Johansen, 1989a et 1989b; et Whittington et al., 1990.

Enfin, les informations contenues dans les documents ci-après viennent compléter le chapitre. Bouttes et Haag, 1992, analysent l'économie des réseaux d'infrastructure et expliquent l'importance de l'infrastructure dans le contexte de l'intégration européenne; Lefèvre, 1989, élargit le débat en faisant porter l'analyse, axée sur les transports, sur les pays membres de l'OCDE. Caillaud et Quinet, 1991 et 1992, proposent une méthodologie utile pour évaluer l'efficacité des mesures d'incitation prévues dans les différents types de contrats passés entre l'Etat français et les sociétés de transport par autocar. Mougeot et Naeggelen, 1992, développent certains aspects de cette analyse dans le cadre plus général des politiques de passation des marchés publics. Pestiau et Tulkens, 1992, étudient les facteurs qui déterminent les résultats des entreprises publiques. Seabright, 1993, contient d'importants éléments d'information sur la fourniture publique de services d'infrastructure en Asie du Sud. Tirole, 1992, présente une théorie plus générale de l'organisation interne du gouvernement et explique certaines des questions soulevées dans ce chapitre. On trouvera des renseignements utiles quant aux avantages découlant de choix technologiques appropriés dans les travaux d'Edmonds et de Veen, 1992; Gaude et Miller, 1992; Guichaoua, 1987; et von Braun, Teklu et Webb, 1992. Les informations sur les licenciements de personnel sont tirées de Svejnjar et Terrell, 1991.

Dans l'ensemble, le chapitre a bénéficié des observations détaillées, des suggestions et des éléments d'information émanant de Yao Badjo, John Blaxall, José Carbajo, Jacques Cellier, Nichola Cissé, Pierre Guislain, Timothy Hau, John Nellis, Zmarak Shalizi, Sudhir Shetty, Vinaya Swaroop, Louis Thompson, Kazuko Uchimura, Joris Van Der Ven et Carlos Velez de la Banque mondiale; et de Jacques Crémer (Institut d'économie industrielle, Toulouse), Mathias Dewatripont et Richard Schlirf (Université Libre de Bruxelles), Paul Seabright (Cambridge University) et Barrie Stevens (OCDE).

Chapitre 3

Ce chapitre s'appuie sur des publications universitaires, documents de référence, revues spécialisées, documents de la Banque mondiale et de la Société financière internationale, communications et observations personnelles, et conseils d'experts à l'intérieur et à l'extérieur de la Banque mondiale.

La fragmentation des activités du secteur de l'électricité est analysée dans Bernstein, 1988 (Chili); Littlechild, 1992 (Royaume-Uni); et Tenenbaum, Lock et Barker, 1992. Pour le secteur des chemins de fer, se reporter à Moyer et Thompson, 1992, et Nilsson, 1993; pour celui des télécommunications, voir Bruce, Harrell et Kovacs, 1993.

Les effets indésirables de la réglementation, lorsque des services de substitution existent, sont décrits dans Viscusi, Vernon et Harrington, 1992, pour les Etats-Unis et, pour Hong Kong, dans le document de référence Kwong.

Permettre à toutes les entreprises qui le souhaitent de s'implanter dans un secteur et d'en sortir facilement est une idée recommandée dans Baumol, Panzar et Willig, 1988. L'exemple de la concurrence pour la fourniture de services de radiotéléphone est extrait du document de référence de la Société financière internationale. Baumol et Lee, 1991, notent l'intérêt qu'il y a à permettre aux gros producteurs d'électricité de vendre leur production excédentaire. L'exemple des concessions à Buenos Aires et à Caracas a été puisé dans l'étude de Triche, Mejia et Idelovitch, 1993.

Les arguments qui militent en faveur de la concurrence pour le marché sont développés avec le plus de force par Demsetz, 1968. Williamson, 1976, prévient que le franchisé (qui remporte le marché) a tendance à négliger l'entretien des actifs lorsque le contrat touche à sa fin. Kühn, Seabright et Smith, 1992, passent en revue les études réalisées sur la concurrence.

Les avantages procurés par la privatisation sont établis par Galal et al., à paraître, et par Vickers et Yarrow, 1988. On trouvera des études de cas et des données d'expérience, riches d'enseignement en matière de privatisation et de concurrence, dans les travaux d'Alexander et Corti, 1993; Baumol et Sidak, 1994; Fukui, 1992; Im, Jalali et Saghier, 1993; Ramamurti et Vernon, 1991; Roland et Verdier, 1993; et Takano, 1992. Les liens entre réforme, privatisation et investissement sont décrits dans Besant-Jones, 1990a; Churchill, 1993; et Helm et Thompson, 1991.

L'étude du financement des interconnexions s'appuie sur la note d'information de Mitchell; Baumol et Sidak, 1994; et des communications personnelles d'Henry Ergas et Dan Craun-Selka.

Les publications abondent sur les différents instruments permettant de réglementer les prix et les profits. Ces instruments s'appuient sur des connaissances théoriques et empiriques récemment récapitulées dans les travaux de Braeutigam et Panzar, 1993; Liston, 1993; et le document de référence de Sappington. Willig et Baumol, 1987, examinent comment la concurrence peut orienter la réglementation. La théorie de la concurrence par référence est analysée dans Shleifer, 1985; l'exemple du secteur de l'électricité au Chili est tiré de Covarrubias et Maia, 1993; celui des télécommunications chiliennes, de Galal, 1994; et l'exemple français a été puisé dans Lorrain, 1992. Les données d'expérience pour ce qui est de mettre en

place ou de modifier la réglementation sont analysées dans les travaux de Bennathan, Escobar et Panagakos, 1989; Carbajo, 1993; Churchill, 1992; Cordukes, 1990; Guasch et Spiller, 1993; et Vogel, 1986.

Pour en savoir plus sur les méthodes permettant d'associer les consommateurs à la réglementation dans les pays industrialisés, se reporter à l'étude de Triche, 1993, et, pour les pays en développement, à celle de Paul, 1993. En ce qui concerne l'autoréglementation de l'industrie, voir les travaux de Gwilliam, 1993, pour le transport urbain. La réglementation de la qualité est analysée dans l'étude de Rovizzi et Thompson, 1992.

L'Encadré 3.1 a été élaboré à partir de l'étude de Moyer et Thompson, 1992, et du document de référence de Stewart-Smith. L'Encadré 3.2 et le Tableau 3.2A ont été préparés sur la base des travaux de Viscusi, Vernon et Harrington, 1992, et de Winston, 1993. On doit l'Encadré 3.3 à Ashoka Mody. L'Encadré 3.4 a été établi à partir des travaux de Triche, 1990. L'Encadré 3.5 s'inspire des observations d'Alain Locussol. L'Encadré 3.6 a été préparé par Robert Taylor. Les données ayant servi à élaborer l'Encadré 3.7 ont été recueillies dans le document de référence de la Société financière internationale. L'Encadré 3.8 a été préparé à partir des informations contenues dans le document de référence de Naidu et Lee. L'Encadré 3.9 s'inspire des données recueillies dans Hill et Abdala, 1993, et l'Encadré 3.10, de celles provenant de Levy et Spiller, 1993. L'Encadré 3.11 est fondé sur les travaux de Paul, 1993.

En outre, parmi les nombreuses personnes qui ont apporté un précieux concours à la présente version par leurs commentaires, citons Véronique Bishop, Robert Bruce, Michael Einhorn, Ray Hartman, David Haug, Hugh Landzke, Subodh Mathur, Barbara Oppen, David Sappington, Mark Schankerman, Richard Scurfield, Mark Segal, Claude Sorel, Martin Stewart-Smith et Thelma Triche.

Chapitre 4

Ce chapitre s'inspire largement de nombreux rapports internes de la Banque mondiale. Parmi les nombreuses personnes qui, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de la Banque mondiale, nous ont fait part de leurs analyses et de leurs observations, lesquelles nous ont été fort utiles, citons Carter Brandon, Michael Cernea, David Coady, Maureen Cropper, Lionel Demery, Jean Drèze, Stephen Howes, William Jack, Valérie Kozel, Jean Lanjouw, Hervé Plusquellec, David Steers, Lyn Squire, Nicholas Stern, Elaine Sun et Vinaya Swaroop.

Nous sommes par ailleurs redevables aux organismes suivants pour les précieux documents et les judicieux conseils qu'ils nous ont fournis : Agence canadienne de développement international, International Forum for Rural Transport and Development, Organisation internationale du travail, Ministère de la coo-

pération pour le développement (Pays-Bas), UNICEF, et Water Aid (Royaume-Uni).

La section sur la décentralisation se fonde sur les informations rassemblées par Frannie Humplick et analysées dans Humplick, 1992. Les données relatives à l'évolution de la décentralisation sont tirées des statistiques du FMI et l'analyse s'appuie sur les documents de référence de Bird; Crémer, Estache et Seabright; et Estache et Sinha. La section a aussi bénéficié des dernières informations de la Commission économique européenne sur la décentralisation fournies à l'équipe par Horst Reichenbach. Elle incorpore par ailleurs des données provenant de documents internes de la Banque mondiale et de Briscoe, 1992; Campbell, 1991 et 1992; Dillinger, 1993; Narayan, à paraître; et Silverman, 1992. Les observations émises sur les versions précédentes par Tim Campbell, Rui Coutinho, Bob Ebel, Jim Hicks, Maureen Lewis, Julio Linares, Rémy Prud'homme, David Sewell, Anwar Shah, Sudhir Shetty, Andrea Silverman, Jerry Silverman, Kazuko Uchimura et Yoshine Uchimura de la Banque mondiale, ainsi que celles faites par Richard Bird (University of Toronto), Jacques Crémer (Université de Toulouse) et George Zodrow (Rice University), nous ont permis d'améliorer considérablement le texte. Des travaux connexes nous ont aussi été utiles, notamment ceux de Afonso, 1989; Castells, 1988; Derycke et Gilbert, 1988; Kirwan, 1989; Kitchen, 1993; Ostrom, Schroeder et Wynne, 1993; Prud'homme, 1992; Rondinelli, 1991; et Wunsch, 1990, 1991a et 1991b.

La section sur la participation doit beaucoup aux travaux de Narayan, à paraître, et aux documents de la Banque mondiale, notamment Bhatnagar et Williams, 1992, ainsi qu'à une étude récente de Gerson, 1993. L'analyse est fondée sur la base des données rassemblées par Deepa Narayan, qui nous a également fait part de ses observations. La section a par ailleurs bénéficié des commentaires écrits d'Alain Ballereau. Nous avons par ailleurs recueilli des informations de référence auprès de M. Kroh, de l'Office allemand de la coopération technique (GTZ), et de M. Pichke, du Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sur l'expérience de leur organisation respective, et puisé des renseignements dans les travaux de Müller-Glodde, 1991.

Une bonne partie des informations relatives aux affectations budgétaires provient des études de dépenses publiques réalisées par la Banque mondiale dans divers pays ainsi que d'autres documents internes. Nous avons puisé de précieux renseignements dans divers documents de référence (Asako; Naidu et Lee; Reinfeld; Swaroop et Uzawa) et dans l'étude de Lacey, 1989. Les travaux de Qian et Xu, 1993, nous ont fourni des indications sur les entreprises municipales et rurales chinoises. L'étude d'Anand, 1983, contient une analyse de la pauvreté dans les années 70 en Malaisie.

La section relative aux subventions se fonde non seulement sur des documents internes, mais aussi sur

l'étude consacrée par Petrei, 1987, à cinq pays latino-américains et sur les informations fournies à l'équipe par Gaurav Datt, Richard Jolly et des collègues de l'UNICEF, et par Carlos Veles.

La section consacrée aux externalités s'appuie sur les documents internes de la Banque mondiale et sur les travaux de Bakalian et Jagannathan, 1991; Bernstein, 1991; Blackshaw, 1992; et Whittington et al., 1992. Les informations de Piotr Wilczynski sur la Pologne et les documents de référence préparés, respectivement, par Vaandrager, sur le secteur des transports aux Pays-Bas, et Ruitenbeek, sur l'environnement, nous ont aussi été utiles.

La dernière section sur la planification s'inspire non seulement de documents internes de la Banque mondiale, mais aussi des travaux de Bartone et Rodriguez, 1993; Besant-Jones, 1993; Drèze et Stern, 1987; Goldstein, 1993; Jack, 1993; et Little et Mirrlees, 1990; du document de référence de Meier et Munasinghe; des études de Redwood, 1993; Ruitenbeek et Cartier, 1993; Esquire, 1990; et du document de référence de Ruitenbeek.

L'Encadré 4.1 a été préparé à partir des informations fournies par Andrea Silverman. On doit l'Encadré 4.2 à Vijay Jagannathan et Albert Wright. L'Encadré 4.3 a été élaboré à la fois par John Riverson (partie sur l'Éthiopie) et à partir des informations contenues dans l'étude d'Aitken, Cromwell et Wishart, 1991 (sur le Népal). L'Encadré 4.4 s'appuie sur le document de référence de Naidu et Lee. L'Encadré 4.5 est fondé sur le document de référence de Ruitenbeek. L'Encadré 4.6 provient de Bryceson et Howe, 1993; Pankaj, 1991; et voir Braun, 1988. Ian Heggie, John Roome et Joel Maweni ont fourni des renseignements pour l'Encadré 4.7. L'Encadré 4.8 s'inspire de rapports internes du Département de l'évaluation rétrospective des opérations et du Département de la politique opérationnelle de la Banque mondiale et d'une étude du portefeuille de projets de la Banque. L'Encadré 4.9 est tiré du document de référence de Meier et Munasinghe. Enfin, l'Encadré 4.10 s'appuie sur des rapports internes de la Banque mondiale.

Chapitre 5

Ce chapitre s'inspire de publications universitaires; de documents de référence; de revues spécialisées; de documents de la Banque mondiale, du Gouvernement américain, du FMI, de l'OCDE et de la SFI; de communications et d'observations personnelles; et de consultations d'experts tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de la Banque mondiale.

L'analyse de la théorie selon laquelle l'État pourrait mobiliser des fonds de manière plus économique que les investisseurs privés — mais que cet avantage est à mettre en balance avec les gains d'efficacité associés à la prestation de services publics par des sociétés privées — est tirée des travaux de Kay, 1993. Le fait que les pouvoirs publics sont confrontés à des coûts de financement croissants, voire à des problèmes de

liquidité s'ils s'endettent démesurément, est mis en évidence dans l'étude de Lane, 1992. L'analyse de la conditionnalité de l'aide s'appuie sur les travaux de l'OCDE, 1992, et d'autres documents du Comité d'aide au développement de l'OCDE, ainsi que sur des observations de Fabio Ballerin.

Les projections relatives aux investissements d'infrastructure en Asie proviennent de CS First Boston, 1993. Les estimations concernant les prêts aux projets d'infrastructure de la SFI émanent d'un document de référence de la SFI. L'évolution générale des flux internationaux des capitaux privés, en particulier la nouvelle orientation des investissements étrangers directs vers la prestation de services, est décrite dans les travaux de la Banque mondiale, 1993h et du FMI, 1993a.

Les principes généraux du financement de projet sont énoncés dans l'étude de Nevitt, 1989. Des études de cas sur le partage des risques dans le financement de projet sont analysées dans les travaux de la SFI, 1993, et de Pyle, 1994. Les informations sur les nouveaux projets sont tirées de revues commerciales (*Public Works Financing* et *Latin Finance*). Les données relatives aux projets de transports privés proviennent de Gómez-Ibáñez et Meyer, 1993. La couverture des risques inhérents aux pays et, en particulier, le rôle des organismes de crédit à l'exportation dans la prise en charge de tels risques, sont décrits dans le document de référence de Zhu.

Les banques qui financent les projets d'infrastructure municipale dans les pays en développement sont présentées dans l'étude de Davey, 1988, ainsi que dans les communications personnelles de Sergio Contreras et Myrna Alexander. L'étude de cas sur le Maroc (FEC) est tirée de Linares, 1993. Le financement des entreprises est analysé dans l'étude de Kirmani, 1988. La description des nouveaux fonds d'infrastructure nous a été fournie par Per Ljung (Pakistan) et Krishna Challa (Jamaïque).

Les liens entre privatisation et développement du marché des capitaux sont décrits dans une note d'information préparée par Joyita Mukherjee. Les marchés obligataires communaux des États-Unis sont analysés dans divers documents : Municipal Securities Rulemaking Board, 1993; Shilling, 1992; et U.S. Securities and Exchange Commission, 1993. L'évolution des établissements d'épargne contractuelle dans les pays en développement est décrite dans les travaux de Mesa-Lago, 1991, et Vittas et Skully, 1991.

Les renseignements pour les Encadrés 5.1 et 5.8 émanent d'Ashoka Mody. Les données qui ont servi à préparer les Encadrés 5.2 et 5.4 ont été puisées dans un document de référence de la Société financière internationale. L'Encadré 5.3 est tiré du document de référence d'Eichengreen. L'Encadré 5.5 est fondé sur les travaux de Miceli, 1991, et de Williams, 1993. L'Encadré 5.6 s'inspire de l'étude d'Oks, 1993. L'Encadré 5.7 s'appuie sur des données de l'USAID, 1993. L'Encadré 5.9 est basé sur Garzon, 1992. La Figure 5.6 a été préparée par Ashoka Mody.

Parmi les nombreuses personnes ayant apporté un précieux concours à la préparation de ce chapitre, citons Myrna Alexander, Mark Augenblick, Anand Chandavarkar, Stijn Claessens, Asli Demirguc-Kunt, David Haug, John Giraud, George Kappaz, Sunita Kikeri, Timothy Lane, Kenneth Lay, Julio Linares, Laurie Mahon, Subodh Mathur, Barbara Opper, Robert Palacios, Thomas Pyle, William Reinhardt, Jean-François Rischard, Hari Sankaran, Anita Schwarz, Mark Segal, Claude Sorel, James Stein, Martin Stewart-Smith, Jane Walker, Al Watkins et Ning Zhu.

Chapitre 6

Ce chapitre s'inspire de l'analyse développée dans les chapitres précédents et des références bibliographiques y afférentes. Il contient des références supplémentaires. Le Tableau 6.1 s'appuie sur les informations contenues dans Coyaud, 1988, et Kessides, 1993b. L'Encadré 6.1 sur les conditions de l'efficacité des services d'infrastructure pour différentes formules institutionnelles et l'étude y afférente sont fondés sur les travaux de Dia, 1993; Lorrain, 1992; et Martinand, 1993; et sur les observations de Colin Relf. Parmi ceux dont les observations et les suggestions sur cette analyse nous ont été utiles, citons Abhay Deshpande et Thelma Triche.

Les informations sur lesquelles se fonde la section sur les priorités sectorielles proviennent notamment de Banque mondiale, 1992d et 1994; Bartone, 1991a et 1991b; Bartone et al., 1994; Cointreau-Levine, 1994; et Wellenius et al., 1992. Parmi ceux qui ont contribué à l'élaboration des parties concernant certains programmes sectoriels particuliers, citons Carl Bartone et Joe Leitmann (déchets solides); John Briscoe (approvisionnement en eau); Anthony Churchill (électricité); Eric Daffern (gaz); John Flora, Jeffrey Gutman, Kenneth Gwilliam, Ian Heggie, Zmarak Shalizi, Antti Talvitie et Louis Thompson (transports); Nikola Holcer, Timothy Nulty, Peter Smith et Gregory Staples (télécommunications); et Guy Le Moigne et David Steeds (irrigation).

Les estimations des gains induits par une efficacité accrue et une tarification mieux adaptée proviennent du document de référence d'Ingram et Fay, hormis celles du secteur de l'électricité. Les données sur la faiblesse du rendement énergétique et sur les pertes d'électricité lors du transport et de la distribution sont fondées sur des estimations de la Banque mondiale, 1993c, de même que les estimations des gains découlant de la mise en place d'une tarification mieux adaptée dans le secteur. Des informations supplémentaires ont été fournies par Dennis Anderson et Edwin Moore.

Documents de référence

Asako, Kazumi. « Infrastructure Investment in Japan. »
 Basu, Ritu. « Background Note: Rates of Return for Construction and Maintenance Projects. »

Basu, Ritu et Lant Pritchett. « Background Note: Channels of Effective Participation. »
 Bird, Richard M. « Decentralizing Infrastructure: For Good or for Ill? »
 Chandavarkar, Anand. « Infrastructure Finance: Issues, Institutions and Policies. »
 Crémer, Jacques, Antonio Estache et Paul Seabright. « Lessons of the Theory of the Firm for the Decentralization of Public Services. »
 Darbéra, Richard. « Bus Public Transport Franchising in French Urban Areas: Efficiency Implications. »
 de Lucia, Russell J. « Background Note: Poverty and Infrastructure Linkages, Issues and Questions. »
 Debande, Olivier et Anne Drumaux. « Infrastructure Regulation Policies in Europe. »
 Eichengreen, Barry. « Financing Infrastructure in Developing Countries: An Historical Perspective from the 19th Century. »
 Estache, Antonio et Frannie Humplick. « Background Note: Does Decentralization Improve Infrastructure Performance? »
 Estache, Antonio et Sarbajit Sinha. « The Effect of Decentralization on the Level of Public Infrastructure Expenditures. »
 Ingram, Gregory et Marianne Fay. « Valuing Infrastructure Stocks and Gains from Improved Performance. »
 Isham, Jonathan, Deepa Narayan et Lant Pritchett. « Background Note: Participation and Performance—Econometric Issues with Project Data. »
 Jacobson, Charles D. et Joel A. Tarr. « Public or Private? Some Notes from the History of Infrastructure. »
 Kert, Christine et Lesley Citroen. « Background Note: Household Expenditures on Infrastructure Services. »
 Kirwan, Richard. « Private Sector Involvement in Infrastructure in Europe and Australia. »
 Kuninori, Morio. « Methods of Financing Infrastructure: The Case of Japanese System. »
 Kwong, Sunny Kai-Sun. « Infrastructural and Economic Development in Hong Kong. »
 Meier, Peter et Mohan Munasinghe. « Power Sector Planning for the Public Interest. »
 Mitchell, Bridger. « Background Note: Network Interconnection—A Primer. »
 Mukherjee, Joyita. « Background Note: Privatization and Capital Market Development. »
 Naidu, G. et Cassey Lee. « Infrastructure in the Economic Development of Malaysia. »
 Peskin, Henry M. et Douglas Barnes. « Background Note: What Is the Value of Electricity Access for Poor Urban Consumers? »
 Reinfeld, William. « Infrastructure and Its Relation to Economic Development: The Cases of Korea and Taiwan, China. »
 Ruitenbeek, H. Jack. « Infrastructure and the Environment: Lessons and Directions. »
 Sappington, David E. M. « Principles of Regulatory Policy Design. »
 Schlirf, Richard. « Background Note: Introduction to the European Community Financing Policy for Infrastructure. »
 Société financière internationale. « Financing Private Infrastructure Projects: Emerging Trends from IFC's Experience. »
 Stewart-Smith, Martin. « Industry Structure and Regulation. »
 Swaroop, Vinaya. « The Public Finance of Infrastructure: Issues and Options. »
 Uzawa, Hirofumi. « The Environment and Infrastructure. »
 Vaandrager, René. « A Transport Structure Plan. »

- Wade, Robert. « Public Bureaucracy and the Incentive Problem: Organizational Determinants of a 'High-quality Civil Service', India and Korea. »
- Yuan, Lee Tsao. « The Development of Economic Infrastructure: The Singapore Experience. »
- Zhu, Ning. « Managing Country Risk: The Role of Export Credit Agencies. »

Bibliographie

- Afonso, José Roberto. 1989. *Despesas Federais com Transferências Intergovernamentais: Uma Revisão de Conceitos, Estatísticas e Diagnóstico*. Rio de Janeiro : Instituto de Planejamento Econômico e Social, Instituto de Pesquisas.
- Ahmed, Raisuddin et Mahabub Hossain. 1990. *Developmental Impact of Rural Infrastructure in Bangladesh*. Research Report 83. Washington : Institut international de recherche sur les politiques alimentaires.
- Aitken, J., G. Cromwell et G. Wishart. 1991. « Mini- and Micro-Hydropower in Nepal. » Centre international de mise en valeur intégrée des montagnes, Katmandou.
- Alexander, Myrna et Carlos Corti. 1993. « Argentina's Privatization Program. » Document de synthèse CFS 103. Banque mondiale, Département Cofinancement et service-conseil financier, Washington.
- Altaf, Mir Anjum, Haroon Jamal et Dale Whittington. 1992. « Willingness to Pay for Water in Rural Punjab, Pakistan. » Water and Sanitation Report 4. Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Programme commun PNUD-Banque mondiale pour l'eau et l'assainissement, Washington.
- Anand Sudhir. 1983. *Inequality and Poverty in Malaysia: Measurement and Decomposition*. New York : Oxford University Press.
- Argimón, Isabel, José Manuel González-Páramo, María Jesús Martín et José M. Roldán. 1993. « El Papel de las Infraestructuras en la Producción Privada. » *Boletín Económico* (Banco de España), juin.
- Aschauer, David Alan. 1989. « Is Public Expenditure Productive? » *Journal of Monetary Economics* 23: 177-200.
- . 1993. « Public Infrastructure Investment: A Bridge to Productivity Growth? » Public Policy Brief 4. Bard College, Jerome Levy Economic Institute, Annandale-on-Hudson, N.Y.
- Baffes, John et Anwar Shah. 1993. « Productivity of Public Spending, Sectoral Allocation Choices, and Economic Growth. » Document d'orientation 1178. Banque mondiale, Département de la recherche, politiques de développement, Washington.
- Bahl, Roy W. et Johannes F. Linn. 1992. *Urban Public Finance in Developing Countries*. New York : Oxford University Press.
- Bakalan, Alex et N. Vijay Jagannathan. 1991. « Institutional Aspects of the Condominium Sewer System. » *Infrastructure Notes* SW-6. Banque mondiale, Département de l'infrastructure et du développement urbain, Washington.
- Banque mondiale. 1988. *La détérioration des routes dans les pays en développement : causes et remèdes*. Etude de politique générale de la Banque mondiale. Washington.
- . 1990. *Rapport sur le développement dans le monde 1990*. Washington : Banque mondiale.
- . 1991. *The Reform of Public Sector Management: Lessons from Experience*. Document 18, Série Politique générale et recherche. Banque mondiale, Washington.
- . 1992a. *Initiative pour l'entretien des routes : renforcement des capacités institutionnelles pour des réformes de politiques*. Vol.2. *Comptes rendus et études de cas*, Série Séminaires de l'IDE. Washington.
- . 1992b. *Export Processing Zones*. Document 20, Série Politique générale et recherche. Washington.
- . 1992c. *Politique urbaine et développement économique : un ordre du jour pour les années 90*. Washington.
- . 1992d. *Rapport sur le développement dans le monde 1992*. Washington : Banque mondiale.
- . 1993a. *Adjustment Lending and Mobilization of Private and Public Resources for Growth*. Document 22, Série Politique générale et recherche. Washington.
- . 1993b. « The Aral Sea Crisis: Proposed Framework of Activities. » Région Asie centrale 3, Washington.
- . 1993c. *Energy Efficiency and Conservation in the Developing World: The World Bank's Role*. Washington.
- . 1993d. « La gestion du portefeuille : les prochaines étapes — programme d'action. » Département de l'évaluation rétrospective des opérations, Washington.
- . 1993e. « Poverty and Income Distribution in Latin America: The Story of the 1980s. » Département technique Amérique latine et Caraïbes, Washington.
- . 1993f. « Power Supply in Developing Countries: Will Reform Work? » Etude spéciale 1. Département de l'industrie et de l'énergie, Washington.
- . 1993g. *The World Bank's Role in the Electric Power Sector: Policies for Effective Institutional, Regulatory, and Financial Reform*. Document de politique générale de la Banque mondiale. Washington.
- . 1993h. *Tableaux de la dette internationale 1993-94. External Finance for Developing Countries*. Washington.
- . 1994. *Gestion des ressources en eau*. Document de politique générale de la Banque mondiale. Washington.
- . A paraître. « An Agenda for Infrastructure Reform and Development: Responding to the Market for Services. » Document de synthèse de la Banque mondiale. Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.
- Banque mondiale. Equipe de recherche sur la demande d'eau. 1993. « The Demand for Water in Rural Areas: Determinants and Policy Implications. » *World Bank Research Observer* 8 (1): 47-70.
- Bartone, Carl R. 1991a. « Institutional and Management Approaches to Solid Waste Disposal in Large Metropolitan Areas. » *Waste Management & Research* 9: 525-36.
- . 1991b. « Private Sector Participation in Municipal Solid Waste Service: Experiences in Latin America. » *Waste Management and Research* 9: 459-509.
- Bartone, Carl R. et Janis D. Bernstein. 1992. « Improving Municipal Solid Waste Management in Third World Countries. » *Resources, Conservation, and Recycling* 8: 43-54.
- Bartone, Carl R., Janis Bernstein, Josef Leitmann et Jochen Eigen. 1994. « Toward Environmental Strategies for Cities: Policy Considerations for Urban Environmental Management in Developing Countries. » Document de synthèse 18. Programme de gestion urbaine PNUD/CNUEH/Banque mondiale, Washington.
- Bartone, Carl R. et Emilio Rodriguez. 1993. « Watershed Protection in the São Paulo Metropolitan Region: A Case Study of an Issue-Specific Urban Environmental Management Strategy. » *Infrastructure Notes* UE-9. Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.
- Baumol, William J. et Kyu Sik Lee. 1991. « Contestable Markets, Trade, and Development. » *World Bank Research Observer* 6 (1): 1-17.

- Baumol, William J., John C. Panzar et Robert D. Willig. 1988. *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. San Diego : Harcourt Brace Jovanovich.
- Baumol, William J. et J. Gregory Sidak. 1994. *Toward Competition in Local Telephony*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- Bell, Michael, John Boland, Frannie Humplick, Ayse Kudat, Samer Madanat et Natasha Mukherjee. A paraître. « Reliability of Urban Water Supply in Developing Countries: The Emperor Has No Clothes. » *World Bank Research Observer*.
- Bennathan, Esra et Mark Johnson. 1987. « Transport in the Input-Output System. » Rapport INU 2, Banque mondiale, Département de l'infrastructure et du développement urbain, Washington.
- Bennathan, Esra et Louis S. Thompson. 1992. *Privatization Problems at Industry Level: Road Haulage in Central Europe*. Document de synthèse 182 de la Banque mondiale. Washington.
- Bennathan, Esra, Luis Escobar et George Panagakos. 1989. *Deregulation of Shipping: What Is to Be Learned from Chile*. Document de synthèse 67 de la Banque mondiale. Washington.
- Berg, Elliot. 1993. *Privatization in Sub-Saharan Africa: Results, Prospects, and New Approaches*. Bethesda, Md. : Development Alternatives.
- Bernstein, Janis D. 1991. « Différentes approches de contrôle de la pollution et de gestion des déchets : instruments réglementaires et économiques. » Document de synthèse 3. Programme de gestion urbaine PNUD/CNUEH/Banque mondiale, Washington.
- Bernstein, Sebastian. 1988. « Competition, Marginal Cost Tariffs, and Spot Pricing in the Chilean Electric Power Sector. » *Energy Policy* 16(août): 369-77.
- Besant-Jones, John E., directeur de publication. 1990a. « Private Sector Participation in Power through BOOT Schemes. » Document de travail 33. Banque mondiale, Département de l'industrie et de l'énergie, Washington.
- . 1990b. « Review of Electricity Tariffs In Developing Countries During the 1980s. » Document 32, Série Energie. Banque mondiale, Département de l'industrie et de l'énergie, Washington.
- , directeur de publication. 1993. « Reforming the Policies for Electric Power in Developing Countries. » Banque mondiale, Département de l'industrie et de l'énergie, Washington.
- Bhatia, Bela. 1992. *Lush Fields and Parched Throats: The Political Economy of Groundwater in Gujarat*. Document de travail 100. Helsinki : Université des Nations Unies, Institut mondial de recherche sur les aspects économiques du développement.
- Bhatia, Ramesh et Malin Falkenmark. 1993. « Water Resource Policies and the Urban Poor: Innovative Approaches and Policy Imperatives. » Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Programme commun PNUD-Banque mondiale pour l'eau et l'assainissement, Washington.
- Bhatnagar, Bhuvan et Aubrey C. Williams, directeurs de publication. 1992. *Participatory Development and the World Bank*. Document de synthèse 183 de la Banque mondiale. Washington.
- Binswanger, Hans P., Shahidur R. Khandker et Mark R. Rosenzweig. 1989. « How Infrastructure and Financial Institutions Affect Agricultural Output and Investment in India. » Document de travail 163 de la Banque mondiale. Washington.
- Blackshaw, Philip W. 1992. « Le transport routier et l'environnement. » Document présenté au 23e Congrès mondial de l'IRU, Barcelone, Espagne, 29 avril-2 mai.
- Blackshaw, Philip W. et Louis S. Thompson. 1993. « Railway Reform in the Central and East European (CEE) Economies. » Document d'orientation 1137. Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.
- Bouttes, Jean-Paul et Denis Haag. 1992. « Economie des réseaux d'infrastructure. » Dans N. Curien, directeur de publication, *Economie et management des entreprises de réseau*. Paris : Economica.
- Braeutigam, Ronald R. et John C. Panzar. 1993. « Effects of the Change from Rate-of-Return to Price-Cap Regulation. » *American Economic Review* 83 (2): 191-98.
- Bregman, A. et A. Marom. 1993. « Growth Factors in Israel's Business Sector, 1958-1988. » Banque d'Israël, Tel Aviv.
- Briscoe, John. 1992. « Pauvreté et alimentation en eau : comment aller de l'avant. » *Finances et Développement* 29 (4): 16-19.
- Bruce, Robert, Michael Harrell et Zsuzsa Kovacs. 1993. « Who Will Win the Battle for Hungary's Telecoms Company? » *International Financial Law Review* 7 (5): 25-27.
- Bryceson, D. et Howe, J. 1993. « Women and Labor-Based Road Works in Sub-Saharan Africa. » IHE Working Paper IP-4. International Institute for Infrastructure, Hydraulic and Environmental Engineering, Amsterdam.
- Caillaud, B. et E. Quinet. 1991. « Les relations contractuelles Etat-SNCF : une analyse sous l'angle de la théorie des incitations. » Centre d'études prospectives d'économie mathématique appliquées à la planification, Paris.
- . 1992. « Analyse du caractère incitatif des contrats de transport urbain. » Programme de recherche et de développement technologique dans les transports terrestres, Paris.
- Cámara, Paulo et David Banister. 1993. « Spatial Inequalities in the Provision of Public Transport in Latin American Cities. » *Transport Reviews* 13 (4): 351-73.
- Campbell, Tim. 1991. « Decentralization to Local Government in LAC: National Strategies and Local Response in Planning, Spending and Management. » Rapport 5. Banque mondiale, Département technique Amérique latine et Caraïbes, Washington.
- . 1992. « Modes of Accountability in Local Governments of LAC. » Banque mondiale, Département technique Amérique latine et Caraïbes, Washington.
- Canning, David et Marianne Fay. 1993. « The Effect of Transportation Networks on Economic Growth. » Columbia University Working Paper. New York.
- Carbajo, José, directeur de publication. 1993. *Regulatory Reform in Transport: Some Recent Experiences*. Washington : Banque mondiale.
- Castells, Antonio. 1988. *Hacienda Autónoma: Una Perspectiva de Federalismo Fiscal*. Barcelone : Ariel Economía.
- Cernea, Michael M., directeur de publication. 1991. *Putting People First: Sociological Variables in Rural Development*. 2e éd. New York : Oxford University Press.
- Churchill, Anthony. 1972. *Road User Charges in Central America*. Etude spéciale 15 de la Banque mondiale. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press.
- . 1992. « Private Power: The Regulatory Implications. » Document présenté à la Conférence de l'ANASE sur l'énergie, Singapour, 4-5 juin 1992.
- . 1993. « Private Power Generation: Investment and Pricing Problems. » Document présenté à la Quatrième

- Conférence annuelle internationale sur l'énergie de Djakarta, 12 octobre.
- Cissé, Nichola. A paraître. « The Impact of Performance Contracts on Public Enterprise Performance. » Document présenté à la Conférence de la Banque mondiale sur l'évolution du rôle de l'Etat : stratégies pour la réforme des entreprises publiques, Washington.
- Cointreau-Levine, Sandra. 1994. « Private Sector Participation in Municipal Solid Waste Services in Developing Countries. » Document de travail 13. Programme de gestion urbaine PNUD/CNUEH/Banque mondiale, Washington.
- Commission des communautés européennes. 1994. *Monnaie stable — finances saines : les finances publiques de la Communauté dans la perspective de l'UEM*. Economie européenne, vol. 53. Bruxelles : Direction générale pour les affaires économiques et financières.
- Cordukes, Peter A. 1990. « A Review of Regulation of the Power Sectors in the Developing Countries. » Banque mondiale, Département de l'industrie et de l'énergie, Washington.
- Cotton, A. et R. Franceys. 1993. « Infrastructure for the Urban Poor in Developing Countries. » Proceedings of the Institution of Civil Engineers. *Municipal Engineer* 98 (septembre) : 129–38.
- Covarrubias, Alvaro et Suzanne Maia. 1993. « Reforms and Private Participation in the Power Sector of Selected Industrialized and Latin American and Caribbean Countries. » Série Documents techniques, Amérique latine. Banque mondiale, Département technique Amérique latine et Caraïbes, Washington.
- Coyaud, Daniel. 1988. « Private and Public Alternatives for Providing Water Supply and Sewerage Services. » Rapport INU-31. Banque mondiale, Département de l'infrastructure et du développement urbain, Washington.
- CS First Boston. 1993. *The Asian Miracle Part II: Reversal of Fortune*. Hong Kong.
- Davey, Kenneth. 1988. « Municipal Development Funds and Intermediaries. » Document de travail PRE 32. Banque mondiale, Washington.
- Deaton, Angus, avec Duncan Thomas, Janet Neelin et Nikhilesh Bhattacharya. 1987. « The Demand for Personal Travel in Developing Countries. » Document de synthèse INU 1. Banque mondiale, Département de l'infrastructure et du développement urbain, Washington.
- Debande, Olivier. 1993. *Formalisation des contrats de gestion de la SNCB et de la RVA/SNVA sur la base de la théorie des incitations*. Bruxelles : Ecole de commerce Solvay, Université Libre de Bruxelles.
- Demsetz, Harold. 1968. « Why Regulate Utilities? » *Journal of Law and Economics* 11 (avril) : 55–65.
- Derycke, Pierre-Henri et Guy Gilbert. 1988. *Economie publique locale*. Paris : Economica.
- Dia, Mamadou. 1993. *A Governance Approach to Civil Service Reform in Sub-Saharan Africa*. Washington : Banque mondiale.
- Dillinger, William. 1993. « Decentralization and its Implications for Urban Service Delivery. » Document de synthèse 10. Programme de gestion urbaine PNUD/CNUEH/Banque mondiale, Washington.
- Doyon, Jean H. 1993. « Implementation of the Objectives of the Second Transport Decade: The Primacy of Policy Reform and Local Resource Management. » Observations de la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique. Conférence des Ministres africains des transports, du Plan et des communications. 10–12 mars.
- Drèze, J. P. et A. P. Sen. 1989. *Hunger and Public Action*. Oxford : Clarendon Press.
- Drèze, Jean et Nicholas Stern. 1987. « The Theory of Cost-Benefit Analysis. » Dans A. J. Auerback et M. Feldstein, directeurs de publication, *Handbook of Public Economics*, 2e éd., Amsterdam : Elsevier Science.
- Drumaux, Anne. 1993. *Rapport de recherche intermédiaire : observatoire des entreprises publiques*. Bruxelles : Ecole de commerce Solvay, Université Libre de Bruxelles.
- Duffy-Deno, Kevin T. et Randall W. Eberts. 1991. « Public Infrastructure and Regional Economic Development: A Simultaneous Equations Approach. » *Journal of Urban Economics* 30 : 329–43.
- Easterly, William et Sergio Rebelo. 1993. « Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation. » *Journal of Monetary Economics* 32 (2) : 417–58.
- Easterly, William, Carlos Rodríguez et Klaus Schmidt-Hebbel, directeurs de publication. A paraître. *Public Sector Deficits and Macroeconomic Performance*. New York : Oxford University Press.
- Edmonds, G. A. et J. J. de Veen. 1992. « Les techniques à haute intensité de main-d'oeuvre dans les transports routiers ruraux des pays en développement. » *Revue internationale du travail* 131 (1) : 103–20.
- Epstein, T. Scarlett. 1962. *Economic Development and Social Change in South India*. Manchester : Manchester University Press.
- . 1973. *South India: Yesterday, Today and Tomorrow*. Londres : Macmillan.
- Fédération routière internationale (FRI). Editions diverses. *Statistiques routières mondiales*. Washington.
- FMI (Fonds monétaire international). 1993a. *Private Market Financing for Developing Countries*. World Economic and Financial Surveys. Washington.
- . 1993b. *Direction of Trade Statistics*. Washington.
- . Editions diverses. *Government Finance Statistics*. Washington.
- Ford, Robert et Pierre Poret. 1991. « Infrastructure et productivité du secteur privé. » *Revue économique de l'OCDE* 17 : 63–89.
- Fukui, Koichiro. 1992. *Japanese National Railways Privatization Study*. Document de synthèse 172 de la Banque mondiale. Washington.
- Galal, Ahmed. 1994. « Regulation and Commitment in the Development of Telecommunications in Chile. » Document d'orientation 1278. Banque mondiale, Département de la recherche, politiques de développement, Washington.
- Galal, Ahmed, Leroy P. Jones, Pankaj Tandon et Ingo Vogelsang. A paraître. *Welfare Consequences of Selling Public Enterprises*. New York : Oxford University Press.
- Galenson, Alice. 1989. « Labor Redundancy in the Transport Sector. » Rapport INU 36. Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.
- . 1993. « The Evolution of Bank Lending for Infrastructure. » Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.
- Galenson, Alice et Louis Thompson. A paraître. « The Bank's Evolving Policy Toward Railway Lending. » Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.
- Garn, Harvey A. 1987. « Patterns in the Data Reported on Completed Water Supply Projects. » Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.

- Garzon, R. Hernando. 1992. « Municipal Credit Institutions: The Case of Colombia. » Document de travail 17. Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.
- Gaude, Jacques et H. Watzlawick. 1992. « Création d'emplois et lutte contre la pauvreté par des travaux publics à haute intensité de main-d'oeuvre dans les PMA. » *Revue internationale du travail* 131 (1): 3–20.
- Gerson, Philip R. 1993. « Popular Participation in Economic Theory and Practice. » Document de travail 18 de Développement des ressources humaines et politique opérationnelle. Banque mondiale, Washington.
- Gleick, Peter H., directeur de publication. 1993. *Water in Crisis: A Guide to the World's Fresh Water Resources*. Pacific Institute for Studies in Development, Environment, and Security. New York : Oxford University Press.
- Glewwe, Paul. 1987. « The Distribution of Welfare in Peru, 1985–86. » Etude sur la mesure des niveaux de vie. Document de travail 42. Banque mondiale, Washington.
- . 1988. « La répartition des niveaux de vie en Côte d'Ivoire en 1985. » Etude sur la mesure des niveaux de vie. Document de travail 29. Banque mondiale, Washington.
- Glewwe, Paul et Kwaku A. Twum-Baah. 1991. « The Distribution of Welfare in Ghana, 1987–88. » Etude sur la mesure des niveaux de vie. Document de travail 75. Banque mondiale, Washington.
- Goldstein, Ellen. 1993. *The Impact of Rural Infrastructure on Rural Poverty: Lessons for South Asia*. Document de synthèse 131 de la Banque mondiale. Washington.
- Gómez-Ibañez, José et John R. Meyer. 1993. *Going Private: The International Experience with Transport Privatization*. Washington : Brookings Institution.
- Grübler, Arnulf. 1990. *The Rise and Fall of Infrastructures: Dynamics of Evolution and Technological Change in Transport*. New York : Springer-Verlag.
- Guasch, J. Luis et Pablo Spiller. 1993. « Utility Regulation and Private Sector Development. » Banque mondiale, Groupe consultatif du Département technique Amérique latine et Caraïbes, Washington.
- Guichaoua, A. 1987. *Les paysans et l'investissement-travail au Burundi et au Rwanda*. Genève : Organisation internationale du travail.
- Guislain, Pierre. 1992. *Divestiture of State Enterprises. An Overview of the Legal Framework*. Document technique 186. Washington : Banque mondiale.
- Gwilliam, K. M. 1993. « Urban Bus Operators' Associations. » *Infrastructure Notes*, Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.
- Gyamfi, Peter, Luis Gutierrez et Guillermo Yepes. 1992. « Infrastructure Maintenance in LAC: The Costs of Neglect and Options for Improvement. » 3 vol. Rapport 17 sur les programmes d'études régionales. Banque mondiale, Département technique Amérique latine et Caraïbes, Washington.
- Harral, Clell G., directeur de publication. 1992. *Transport Development in Southern China*. Document de synthèse 151 de la Banque mondiale. Washington.
- Hau, Timothy D. 1990. « Electronic Road Pricing: Developments in Hong Kong, 1983–1989. » *Journal of Transport Economics and Policy* 24 (2): 203–14.
- Hazell, Peter et Steven Haggblade. 1993. « Farm-Nonfarm Growth Linkages and the Welfare of the Poor. » Dans Michael Lipton et Jacques van der Gaag, directeurs de publication, *Including the Poor*. New York : Oxford University Press.
- Heggie, Ian. A paraître. « Management and Financing of Roads: An Agenda for Reform. » Document de travail SSATP 8. Banque mondiale et Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique, Programme de transport pour l'Afrique subsaharienne. Washington.
- Heggie, Ian et Michael Quick. 1990. « A Framework for Analyzing Financial Performance of the Transport Sector. » Document de travail 356. Banque mondiale, Département de l'infrastructure et du développement urbain, Washington.
- Heidarian, Jamshid et Gary Wu. 1993. « Power Sector: Statistics of Developing Countries (1987–1991). » Banque mondiale, Département de l'industrie et de l'énergie, Washington.
- Helm, Dieter et Louis Thompson. 1991. « Privatised Transport Infrastructure and Incentives to Invest. » *Journal of Transport Economics and Policy* 25 (3): 247–58.
- Hicks, Norman L. 1991. « Expenditure Reductions in Developing Countries Revisited. » *Journal of International Development* 3 (1): 29–37.
- Hieronymi, O. 1993. « Les décisions d'infrastructure : questions d'environnement et de planification. » Document présenté au Forum de l'OCDE sur l'avenir. Conférence sur les politiques d'infrastructure pour les années 90, Paris, 18 janvier.
- Hill, Alice et Manuel Angel Abdala. 1993. « Regulation, Institutions, and Commitment: Privatization and Regulation in the Argentine Telecommunications Sector. » Document d'orientation 1216. Banque mondiale, Washington.
- Hobday, Michael. 1990. *Telecommunications in Developing Countries: The Challenge from Brazil*. Londres : Routledge.
- Holtz-Eakin, Douglas. 1988. « Private Output, Government Capital, and the Infrastructure Crisis. » Discussion Paper 394. New York : Columbia University.
- . 1992. « Public-Sector Capital and the Productivity Puzzle. » Working Paper 4122. Cambridge, Mass : National Bureau of Economic Research.
- Hongrie, Bureau central des statistiques et Ministère des finances, et Banque mondiale. 1989. « Incidence Analysis: The Impact of Consumer and Housing Subsidies on Household Income Distribution. » Budapest, Hongrie.
- Howe, Charles W. et John A. Dixon. 1993. « Inefficiencies in Water Project Design and Operation in the Third World: An Economic Perspective. » *Water Resources Research* 29 (7): 1889–94.
- Hulten, Charles et Robert M. Schwab. 1991. *Is There Too Little Public Capital?* Washington : American Enterprise Institute.
- . 1993. *Optimal Growth with Public Infrastructure Capital: Implications for Empirical Modeling*. College Park, Md. : University of Maryland.
- Humplick, Frannie. 1992. « Private Ownership, Competition, and Decentralization: Impacts on Infrastructure Performance. » Banque mondiale, Département technique Amérique latine et Caraïbes, Washington.
- Humplick, F., A. Kudat et S. Madanat. 1993. « Modeling Household Responses to Water Supply: A Service Quality Approach. » Document de travail 4, Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.
- Im, Soo J., Robert Jalali et Jamal Saghir. 1993. « Privatization in the Republics of the Former Soviet Union. » Banque

- mondiale, Département juridique, Groupe Développement du secteur privé et privatisation, Washington.
- Institut des ressources mondiales. 1992. *Ressources mondiales 1992-93*. Montréal : Editions Sciences et Culture.
- Israel, Arturo. 1993. *La gestion de l'infrastructure : les enjeux des années 90*. Document de synthèse 171F de la Banque mondiale. Washington.
- Jack, William. 1993. « Some Guidelines for the Appraisal of Large Projects. » Document de synthèse 126. Banque mondiale, Bureau de l'Économiste en chef, Région Asie du Sud, Washington.
- Jaiswal, Shailendra N. 1992. « The Role of Transport and Communication in Resource Conserving Urban Settlements. » Pendiab, Inde.
- Japon. 1984. *1980 Input-Output Tables*. Tokyo : Administrative Management Agency.
- Jimenez, Emmanuel. A paraître. « Human and Physical Infrastructure: Public Investment and Pricing Policies in Developing Countries. » Dans J. Behrman et T. N. Srinivasan, directeurs de publication, *Handbook of Development Economics*, vol. 3. New York : North Holland.
- Johansen, Frida. 1989a. « Earmarking, Road Funds and Toll Roads. » Rapport INU 45. Banque mondiale, Département de l'infrastructure et du développement urbain, Washington.
- . 1989b. « Toll Road Characteristics and Toll Road Experience in Selected South East Asia Countries. » *Transportation Research* 23A (6): 463-66.
- Julius, DeAnne S. et Adelaida P. Alicibusan. 1989. « Public Sector Pricing Policies: A Review of Bank Policy and Practice. » Document de travail PRE 49. Banque mondiale, Washington.
- Kain, John F. 1990. *A Critical Assessment of Public Transport Investment in Latin America*. Washington : Banque interaméricaine de développement.
- Kaufmann, D. 1991. « The Forgotten Rationale for Policy Reform: The Productivity of Investment Projects. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 1991*. Banque mondiale, Washington.
- Kay, John. 1993. « Efficacité et recours aux capitaux privés pour la fourniture d'infrastructures. » Document présenté au Forum de l'OCDE sur l'avenir. Conférence sur les politiques d'infrastructure pour les années 90. Paris, 18 janvier.
- Keeler, Theodore E. et John S. Ying. 1988. « Measuring the Benefits of a Large Public Investment: The Case of the U.S. Federal-Aid Highway System. » *Journal of Public Economics* 6: 69-85.
- Kessides, Christine. 1993a. *The Contributions of Infrastructure to Economic Development: A Review of Experience and Policy Implications*. Document de synthèse 213 de la Banque mondiale. Washington.
- . 1993b. *Institutional Options for the Provision of Infrastructure*. Document de synthèse 212 de la Banque mondiale. Washington.
- Kiker, Sunita, John Nellis et Mary Shirley. 1992. *Privatization: The Lessons of Experience*. Washington : Banque mondiale.
- Kirmachi, Syed S. 1988. « The Construction Industry in Development: Issues and Options. » Rapport INU 10, Banque mondiale, Département de l'infrastructure et du développement urbain, Washington.
- Kirwan, R. M. 1989. « Finance for Urban Public Infrastructure. » *Urban Studies* 26: 285-300.
- Kitchin, H. 1993. « Efficient Delivery of Local Government Services. » Queen's University, Government and Competitiveness School of Policy Studies, Kingston, Ontario.
- Kranton, Rachel E. 1991. « Transport and the Mobility Needs of the Urban Poor. » Rapport INU 86. Banque mondiale, Département de l'infrastructure et du développement urbain, Washington.
- Kresge, David T. et Paul O. Roberts. 1971. « Systems Analysis and Simulation Models. » Dans J. R. Meyer, directeur de publication, *Techniques of Transport Planning*, vol. 2. Washington : Brookings Institution.
- Kühn, Kai-Uwe, Paul Seabright et Alasdair Smith. 1992. *Competition Policy Research: Where do We Stand?* CEPR Occasional Paper 8. Londres : Centre for Economic Policy Research.
- Kurian, G. T. 1991. *The New Book of World Ranking*. New York : Facts on File.
- Lacey, Robert. 1989. « The Management of Public Expenditures: An Evolving Bank Approach. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 1988*. Banque mondiale, Washington.
- Laffont, Jean-Jacques et Jean Tirole. 1993. *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- Lane, Timothy D. 1992. « Market Discipline. » *IMF Staff Papers* 40(1): 53-88, Washington.
- Lanjouw, Peter et N. H. Stern. 1993. « Agricultural Change and Inequality in Palampur, 1957-84. » Dans K. A. Hoff et J. Stiglitz, directeurs de publication, *The Economics of Rural Organization*. Oxford : Oxford University Press.
- Latin Finance*. Editions diverses.
- Lee, Kyu Sik et Alex Anas. 1992. « Costs of Deficient Infrastructure: The Case of Nigerian Manufacturing. » *Urban Studies* 29 (7): 1071-92.
- Lee, Kyu Sik, Alex Anas et Satyendra Verma. 1993. « Infrastructure Bottlenecks, Private Provision, and Industrial Productivity: A Study of Indonesian and Thai Cities. » Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.
- Lefèvre, Christian. 1989. *La crise des transports publics (France, Etats-Unis, Royaume-Uni, Italie, Pays-Bas)*. No 4900. Paris : La Documentation Française.
- Levy, Brian et Pablo Spiller. 1993. « Utility Regulation—Getting the Fit Right. » *Outreach* 14. Banque mondiale, Département de la recherche, politiques de développement, Washington.
- Linares, Julio. 1993. « Reforming Municipal Finance: Morocco. » *Infrastructure Notes* FM-5. Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.
- Liston, Catherine. 1993. « Price-Cap versus Rate-of-Return Regulation. » *Journal of Regulatory Economics* 5 (1): 25-48.
- Little, I. M. D. et J. A. Mirrlees. 1990. « Project Appraisal and Planning Twenty Years On. » Dans *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1989*. Washington : Banque mondiale.
- Littlechild, S. C. 1992. « Competition and Regulation in the British Electricity Industry. » *Utilities Policy* 2(4): 270-75.
- Lorrain, Dominique. 1992. « The French Model of Urban Services. » *West European Politics* 15 (2): 77-92.
- Madanat, Samer et Frannie Humplick. 1993. « A Model of Household Choice of Water Supply Systems in Developing Countries. » *Water Resources Research* 29 (5): 1353-58.
- Martens, Bertin. 1990. « Etude comparée de l'efficacité économique des techniques à haute intensité de main-d'œuvre et à haute intensité d'équipement pour la construction de routes secondaires au Rwanda. » Genève : Organisation internationale du travail.

- Martinand, Claude, directeur de publication. 1993. « L'expérience française du financement privé des équipements publics. » Paris : Economica.
- Mason, Melody et Sydney Thruscott. 1992. « La détérioration des routes en Afrique subsaharienne. » Dans Banque mondiale, *Initiative pour l'entretien des routes : renforcement des capacités institutionnelles pour des réformes de politiques*. Vol. 2, *Comptes rendus et études de cas*, Série des séminaires de l'IDE. Washington.
- Mera, Koichi. 1973. « Regional Production Functions and Social Overhead Capital: An Analysis of the Japanese Case. » *Regional and Urban Economics* 3 (mai): 157-85.
- Mesa-Lago, Carmelo. 1991. *Portfolio Performance of Selected Social Institutions in Latin America*. Document de synthèse 139 de la Banque mondiale. Washington.
- Meyers, Kenneth. 1986. « A Reappraisal of the Sectoral Incidence of Government Expenditure Cutbacks. » Document de synthèse CPD 1986-11. Société financière internationale, Washington.
- Miceli, Thomas J. 1991. « Compensation for the Taking of Land Under Eminent Domain. » *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 147 (2): 354-63.
- Miguel, Sergio et James Condrón. 1991. « Assessment of Road Maintenance by Contract. » Rapport INU 91. Banque mondiale, Département de l'infrastructure et du développement urbain, Washington.
- Milgrom, Paul et John Roberts. 1992. *Economics, Organization and Management*. Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall.
- Mody, Ashoka et Fang Yi Wang. 1994. « Explaining Industrial Growth in Coastal China: Economic Reforms... and What Else? » Banque mondiale, Département du développement du secteur privé, Washington.
- Mody, Ashoka et Kamil Yilmaz. 1994. « Is There Persistence in the Growth of Manufactured Exports? » Document d'orientation 1276. Banque mondiale, Washington.
- Moser, Carolyn. 1989. « Community Participation in Urban Projects in the Third World. » *Progress in Planning* 32: 73-134.
- Mougeot, Michel et Florence Naegellen. 1992. *Mécanismes incitatifs et formation des prix*. Paris : Economica.
- Moyer, Neil E. et Louis S. Thompson. 1992. « Options for Reshaping the Railway. » Document d'orientation 926. Banque mondiale, Département de l'infrastructure et du développement urbain, Washington.
- Müller-Glodde, Ulrike, directeur de publication. 1991. « Where There Is No Participation. » Eschborn, Allemagne : Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ).
- Munnell, Alicia H. 1990. « Why Has Productivity Declined? Productivity and Public Investment. » *New England Economic Review*, janvier/février: 3-22.
- . 1992. « Infrastructure Investment and Economic Growth. » *Journal of Economic Perspectives* 6 (4): 189-98.
- Narayan, Deepa. A paraître. « Contribution of People's Participation: Evidence. » Etude spéciale ESD. Banque mondiale, Washington.
- National Housing Bank of India. 1992. *Report on Trend and Progress of Housing in India*. Central Government Reserve Bank of India. New Delhi.
- Nations Unies. 1991. *Annuaire des statistiques de l'énergie*. New York.
- . Conférence sur l'environnement et le développement. 1993. *Action 21*. New York.
- Nellis, John. 1988. « Contract Plans and Public Enterprise Performance. » Document de travail 118. Banque mondiale, Département des économies nationales, Washington.
- Nevitt, Peter K. 1989. *Project Financing*. Londres : Euromoney.
- Newbery, David, Gordon Hughes, William D. Paterson et Esra Bennathan. 1988. *Road Transport Taxation in Developing Countries: The Design of User Charges and Taxes for Tunisia*. Document de synthèse 26 de la Banque mondiale. Washington.
- Nilsson, Jan-Eric. 1993. *Regulatory Reform in Swedish Railways: Policy Review with Emphasis on Track Allocation Issues*. Stockholm : Stockholm University, Department of Economics.
- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). 1991. *Infrastructures urbaines : comment les financer? Comment les gérer?* Paris.
- . 1992. *Principes du CAD pour une aide efficace : Manuel de l'aide au développement*. Paris.
- . 1993. *Politiques d'infrastructure pour les années 90*. Paris.
- Oks, Daniel. 1993. « Mexico: Private Sector Participation in Infrastructure Development. » Document présenté au Symposium de l'infrastructure, Banque mondiale, Washington, septembre.
- OMS (Organisation mondiale de la santé). 1980 et 1990. *Série Décennie internationale de l'eau potable et de l'assainissement*. Genève.
- Ostrom, Elinor, Larry Schroeder et Susan Wynne. 1993. *Institutional Incentives and Sustainable Development: Infrastructure Policies in Perspective*. San Francisco : Westview Press.
- Pankaj, T. 1991. « Designing Low-Cost Rural Transport Components to Reach the Poor. » *Infrastructure Notes* RD-3. Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.
- Paul, Samuel. 1991a. « Accountability in Public Services: Exit, Voice and Capture. » Document d'orientation 614. Banque mondiale, Washington.
- . 1991b. *Strengthening Public Service Accountability*. Document de synthèse 136 de la Banque mondiale. Washington.
- . 1993. « Bangalore's Public Services: A Report Card. » *Economic and Political Weekly* 28(52): 2901-09.
- Péan, Leslie. 1993. « AGETIP: A New Resource to Meet the Urban Challenge. » *Infrastructure Notes* OU-8 (février). Banque mondiale, Washington.
- Pestieau, Pierre et Henry Tulkens. 1992. *Assessing and Explaining the Performance of Public Enterprises: Some Recent Evidence from the Productive Efficiency Viewpoint*. Louvain-la-Neuve, Belgique : Center for Operations Research and Econometrics, Université catholique de Louvain.
- Peters, Hans Jürgen. 1990. « India's Growing Conflict between Trade and Transport: Issues and Options. » Document 346 de Politiques, planification et recherche. Banque mondiale, Washington.
- . 1992. « Service: The New Focus in International Manufacturing and Trade. » Document d'orientation 950. Banque mondiale, Département de l'infrastructure et du développement urbain, Washington.
- Petrei, A. Humberto. 1987. *El Gasto Público Social y sus Efectos Distributivos*. Rio de Janeiro : Programme des études conjointes sur l'intégration économique latino-américaine.
- Pickrell, Don H. 1989. « Urban Rail Transit Projects: Forecast Versus Actual Ridership and Costs. » U.S. Department of Transportation, Transport Systems Center, Cambridge, Mass.
- Platteau, Jean-Phillipe. 1993. « Sub-Saharan Africa as a Special Case: The Crucial Role of Structural Constraints. » Facultés universitaires Notre-Dame de la Paix, Namur, Belgique.

- Postel, Sandra. 1993. « Water and Agriculture. » Dans Peter H. Gleick, directeur de publication, *Water in Crisis: A Guide to the World's Fresh Water Resources*. Pacific Institute for Studies in Development, Environment, and Security. New York : Oxford University Press.
- Prud'homme, Rémy. 1992. « On the Dangers of Decentralization. » Banque mondiale, Département de l'infrastructure et du développement urbain, Washington.
- . 1993. « Assessing the Role of Infrastructure in France by Means of Regionally Estimated Production Functions » Observatoire de l'économie et des institutions locales, Paris.
- Public Works Financing*. 1993. Divers numéros.
- Pyle, Thomas. 1994. *Private Financing of Infrastructure: Understanding the New Hidden Key to Development Success*. Princeton, N.J. : Princeton Pacific Group.
- Qian, Yngyi et Chenggang Xu. 1993. *Why China's Economic Reforms Differ*. Development Economics Research Programme. Londres : London School of Economics, Suntory-Toyota International Centre for Economics and Related Disciplines.
- Rabinovitch, Jonas et Josef Leitmann. 1993. « Environmental Innovation and Management in Curitiba, Brazil. » Document de synthèse 1. Programme de gestion urbaine PNUD/CNUEH/Banque mondiale, Washington.
- Ramanurthi, Ravi et Raymond Vernon, directeurs de publication. 1991. *Privatization and Control of State-Owned Enterprises*. Etudes sur le développement de l'IDE. Washington : Banque mondiale.
- Rebelo Jorge M. 1992. « Landlocked Countries: Evaluating Alternative Routes to the Sea. » *Infrastructure Notes OT-2*, Banque mondiale, Département de l'infrastructure et du développement urbain, Washington.
- Redwood, John III. 1993. *World Bank Approaches to the Environment in Brazil: A Review of Selected Projects*. Etude d'évaluation rétrospective des opérations de la Banque mondiale. Washington.
- Riverson, John et Steve Carapetis. 1992. *Moyens intermédiaires de transport en Afrique au sud du Sahara : potentiel d'amélioration des transports en zones rurales*. Document technique 161F de la Banque mondiale. Washington.
- Riverson, John, Juan Gaviria et Sydney Thriscutt. 1992. *Les routes rurales en Afrique au sud du Sahara : leçons tirées de l'expérience de la Banque mondiale*. Document technique 141 de la Banque mondiale. Washington.
- Roland, Gérard et Thierry Verdier. 1993. *Privatisation in Eastern Europe: Irreversibility and Critical Mass Effects*. Bruxelles : ECARE, Université Libre de Bruxelles.
- Rondelli, D. A. 1991. « Decentralizing Water Supply Services in Developing Countries: Factors Affecting the Success of Community Management. » *Public Administration and Development* 11 (5): 415-30.
- Rovizi, Laura et David Thompson. 1992. « The Regulation of Product Quality in the Public Utilities and the Citizen's Charter » *Fiscal Studies* 13 (3): 74-95.
- Ruitenbeek, H. Jack et Cynthia M. Cartier. 1993. « A Critical Perspective on the Evaluation of the Narmada Projects from the Discipline of Ecological Economics. » Document présenté au Forum Narmada : atelier sur Narmada Sagar et Sardar Sarovar, New Delhi, Inde, 21-23 décembre.
- Sade, Frank. 1993. « Privatization and Foreign Investment in the Developing World, 1988-92. » Document d'orientation 1102. Banque mondiale, Département de l'économie internationale, Washington.
- Sanghvi, Arun, Robert Vernstrom et John Besant-Jones. 1989. « Review and Evaluation of Historic Electricity Forecasting Experience (1960-1985). » Document 18, Série Energie. Banque mondiale, Département de l'industrie et de l'énergie, Washington.
- Saunders, Robert J., Jeremy Warford et Björn Wellenius. A paraître. *Telecommunications and Economic Development*, 2e éd. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press.
- Seabright, Paul. 1993. « Infrastructure and Industrial Policy in South Asia: Achieving the Transition to a New Regulatory Environment. » Série des séminaires régionaux Asie du Sud. Banque mondiale, Washington.
- Serageldin, Ismail. 1993. « Transport urbain et environnement : recherche d'une politique globale. » Union internationale des transports publics, Bruxelles.
- Sethi, Kavita. 1992. « Household's Responses to Unreliable Water Supply in Jamshedpur, India. » Projet de document de travail. Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Division de l'eau et de l'assainissement. Washington.
- SFI (Société financière internationale). 1993. *Emerging Stock Markets Factbook*. Washington.
- Shah, Anwar. 1988. « Public Infrastructure and Private Sector Profitability and Productivity in Mexico. » Document de travail PPR 100. Banque mondiale, Département des économies nationales, Washington.
- . 1992. « Dynamics of Public Infrastructure, Industrial Productivity and Profitability. » *Review of Economics and Statistics* 74(1): février.
- . 1994. *The Reform of Intergovernmental Fiscal Relations in Developing and Emerging Market Economies*. Document 23, Série Politique générale et recherche. Washington : Banque mondiale.
- Shilling, John D., directeur de publication. 1992. *Beyond Syndicated Loans*. Document technique 163 de la Banque mondiale. Département Cofinancement et service-conseil financier, Washington.
- Shirley, Mary et John Nellis. 1992. *Réforme des entreprises publiques : les leçons de l'expérience*. Série Etude du développement de l'IDE. Washington : Banque mondiale.
- Shleifer, Andrei. 1985. « A Theory of Yardstick Competition. » *Rand Journal of Economics* 16 (3): 319-27.
- Silverman, Jerry M. 1992. *Public Sector Decentralization: Economic Policy and Sector Investment Programs*. Banque mondiale, Série Rapports techniques, Rapport 188 du Département technique Afrique. Washington.
- Singh, Branwar, Radhika Ramasubban, Ramesh Bhatia, John Briscoe, Charles Griffin, et Chongchun Kim. 1993. « Rural Water Supply in Kerala, India: How to Emerge From a Low-Level Equilibrium Trap. » *Water Resources Research* 29 (7): 1931-42.
- Squire, Lyn. 1990. « Comment on 'Project Appraisal and Planning Twenty Years On,' by Little and Mirlees. » Dans *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1989*. Washington : Banque mondiale.
- Summers, Robert et Alan Heston. 1991. « The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988. » *Quarterly Journal of Economics* 56 (2) (mai).
- Svejnar, Jan et Katherine Terrell. 1991. « Reducing Labor Redundancy in State-Owned Enterprises. » Document de travail PRE 792. Banque mondiale, Département de l'infrastructure et du développement urbain, Washington.
- Takano, Yoshiro. 1992. *Nippon Telegraph and Telephone Privatization Study: Experiences of Japan and Lessons for Developing*

- Countries. Document de synthèse 179 de la Banque mondiale. Washington.
- Tenenbaum, Bernard, Reinier Lock et James V. Barker. 1992. « Electricity Privatization: Structural, Competitive, and Regulatory Options. » *Energy Policy* 20: 1134-60.
- Tirole, J. 1992. *The Internal Organization of Government*. Washington : Institute for Policy Reform.
- Triche, Thelma. 1990. « Private Participation in the Delivery of Guinea's Water Supply. » Document d'orientation 477. Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.
- . 1993. « The Institutional and Regulatory Framework for Water Supply and Sewerage: Public and Private Roles. » *Infrastructure Notes WS-9*. Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.
- Triche, Thelma, Abel Mejia et Emanuel Idelovitch. 1993. « Arranging Concessions for Water Supply and Sewerage Services: Lessons Learned from Buenos Aires and Caracas. » *Infrastructure Notes WS-10*. Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington.
- Trivedi, Prajapati. 1990. *Memorandum of Understanding: An Approach to Improving Public Enterprise Performance*. New Delhi : International Management Publishers.
- Uchimura, Kazuko et Hong Gao. 1993. « The Importance of Infrastructure on Economic Development. » Banque mondiale, Bureau régional Amérique latine et Caraïbes, Washington.
- Union internationale des transports routiers (IRU). Editions diverses. *Statistiques mondiales de transport*. Genève.
- Union internationale des télécommunications (UIT). 1994. *Rapport sur le développement mondial des télécommunications*. Genève.
- Uribe, José Darió. 1993. « Infraestructura Física, Clubs de Convergencia, y Crecimiento Económico: Alguna Evidencia Empírica. » *Coyuntura Económica* 23 (1): 139-67.
- USAID (Agence des Etats-Unis pour le développement international). 1991. *Cholera In Peru: A Rapid Assessment of the Country's Water and Sanitation Infrastructure and Its Role in the Epidemic*. Field Report 331. Water and Sanitation for Health Project, Washington.
- . 1993. « Urban Environmental Infrastructure Support Project. » Washington.
- U.S. Central Intelligence Agency. 1991. *World Factbook*, Washington.
- U.S. Department of Commerce. 1984. *The Detailed Input-Output Structure of the U.S. Economy, 1977*. Washington : Bureau of Economic Analysis.
- U.S. Municipal Securities Rulemaking Board. 1993. Hearing on Regulation of the Municipal Securities Market. Subcommittee on Telecommunications and Finance. U.S. Congress, Washington, 9 septembre.
- U.S. Securities and Exchange Commission. 1993. *Staff Report on the Municipal Securities Market*. Washington.
- Vickers, John et George Yarrow. 1988. *Privatization: An Economic Analysis*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- Viscusi, W. Kip, John M. Vernon et Joseph E. Harrington. 1992. *Economics of Regulation and Antitrust*. Lexington, Mass. : D.C. Heath.
- Vittas, Dimitri et Michael Skully. 1991. « Overview of Contractual Savings Institutions. » Document de travail 605 de la Banque mondiale. Washington.
- Vogel, David. 1986. *National Styles of Regulation: Environmental Policy in Great Britain and the United States*. Cornell Studies in Political Economy. Ithaca, N.Y. : Cornell University Press.
- von Braun, J. 1988. « Effects of Technological Change in Agriculture on Food Consumption and Nutrition: Rice in a West African Setting. » *World Development* 16 (9): 1083-98.
- von Braun, Joachim, Tesfaye Teklu et Patrick Webb. 1992. « Travaux publics à haute intensité de main-d'oeuvre et sécurité alimentaire en Afrique : rétrospective et potentiel futur. » *Revue internationale du travail* 131 (1): 21-38.
- Wade, Robert. 1987. *Village Republics: Economic Conditions for Collective Action in South India*. New York : Cambridge University Press.
- . 1993. *The Operations and Maintenance of Infrastructure: Organizational Issues in Canal Irrigation*. Sussex, Angleterre : Sussex University, Institute of Development Studies.
- Wellenius, Björn et al. 1992. *Telecommunications: World Bank Experience and Strategy*. Document de synthèse 192 de la Banque mondiale, Washington.
- Wheeler, David et Ashoka Mody. 1992. « International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms. » *Journal of International Economics* 33 (août): 57-76.
- Whittington, Dale, John Briscoe, Xinming Mu et William Barron. 1990. « Estimating the Willingness to Pay for Water Services in Developing Countries: A Case Study of the Use of Contingent Valuation Surveys in Southern Haiti. » *Economic Development and Cultural Change* 38 (2): 293-312.
- Whittington, Dale, Donald T. Lauria, Albert M. Wright, Kyeongae Choe, Jeffrey A. Hughes et Venkateswarlu Swarna. 1992. « Household Demand for Improved Sanitation Services: A Case Study of Kumasi, Ghana. » Rapport 3 sur l'eau et l'assainissement. Programme commun PNUD-Banque mondiale pour l'eau et l'assainissement, Washington.
- Wiesner Duran, Eduardo. 1982. *Memoria del Departamento Nacional de Planeación, 1978-1980*. Bogotá, Colombie : Banco de la República.
- Williams, A. W. 1993. « Transport, Rights-of-Way and Compensation: Injurious Affection From an Economic Perspective and Some Australian Evidence of Freeway Impacts. » *International Journal of Transport Economics* 20 (3): 285-95.
- Williamson, Oliver E. 1976. « Franchise Bidding for Natural Monopolies—in General and with Respect to CATV. » *Bell Journal of Economics* 7 (1): 73-104.
- Willig, Robert D. et William J. Baumol. 1987. « Using Competition as a Guide. » *Regulation* (1): 28-35.
- Winston, Clifford. 1993. « Economic Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomists. » *Journal of Economic Literature* 31: 1263-89.
- Wunsch, James S., directeur de publication. 1990. *The Failure of the Centralized State: Institutions and Self-Governance in Africa*. Boulder, Colo. : Westview Press.
- . 1991a. « Institutional Analysis and Decentralization: Developing an Analytical Framework for Effective Third World Administrative Reform. » *Public Administration and Development* 11 (5): 431-52.
- . 1991b. « Sustaining Third World Infrastructure Investments: Decentralizing and Alternative Strategies. » *Public Administration and Development* 11 (1): 5-24.
- Yepes, Guillermo. 1990. « Management and Operational Practices of Municipal and Regional Water and Sewerage Companies in Latin America and the Caribbean. » Banque mondiale, Département de l'infrastructure et du développement urbain, Washington.

Annexe : Données relatives à l'infrastructure

Le Tableau A.1 récapitule les informations relatives au capital d'infrastructure, à la production d'électricité et aux terres irriguées. Le Tableau A.2 présente des données sur l'accès à l'eau potable et à l'assainissement. Les deux autres tableaux fournissent des informations sur les engagements financiers et l'appui à l'infrastructure. Le lecteur est invité à se référer à la section « Définitions et notes sur les données » pour l'explication des groupes de pays utilisés dans ces tableaux. Les Tableaux A.1 et A.2 présentent les économies dans le même ordre que les Indicateurs du développement dans le monde.

Bien que les données rapportées ici proviennent des sources considérées comme les plus fiables, leur comparabilité est limitée en raison de la diversité des procédures de collecte, des méthodes statistiques et des définitions employées.

Tableau A.1 Mesures physiques de la fourniture de services d'infrastructure

Les données relatives aux *routes revêtues* sont tirées de Canning et Fay, 1993, pour les années antérieures à 1990; les chiffres pour 1990 proviennent de la CIA, 1991 (source principale), de la Fédération routière internationale (FRI), sur plusieurs années, ou de l'Union internationale des transports routiers (IRU), sur plusieurs années. En l'absence de données pour 1990, on a utilisé les chiffres de 1983 ou 1989. Des données quinquennales sont disponibles pour la période 1960-90, mais on peut se procurer des données annuelles auprès de la FRI et de l'IRU.

Les chiffres de puissance installée nette des *centrales électriques* et de *production d'électricité* sont tirés de Canning et Fay, 1993, pour les années antérieures à 1990; les chiffres pour 1990 proviennent des Nations Unies, 1991. Des données quinquennales sont disponibles pour la période 1960-90; on peut obtenir des données annuelles auprès des Nations Unies.

Une *ligne téléphonique principale* sert à raccorder l'équipement terminal d'un abonné au réseau commuté public et est reliée à un port spécialisé sur le central téléphonique. Ce terme est synonyme de *poste principal*, couramment employé dans les documents sur les télécommunications. Les données pour les lignes principales proviennent de l'Union internationale des télécommunications (UIT), 1994. Il existe des données quinquennales, mais des données annuelles pour la période 1975-92 sont disponibles dans la base de données électroniques de l'UIT.

Les informations concernant le nombre de kilomètres de *vies ferrées* sont tirées de Canning et Fay, 1993, pour les années antérieures à 1990. Les chiffres pour 1990 proviennent de la Banque mondiale; des données quinquennales sont disponibles pour la période 1960-90.

Les chiffres pour les *terres irriguées* sont tirés des fichiers de données de l'Organisation pour l'alimenta-

tion et l'agriculture (FAO). Les données sont disponibles auprès de la FAO pour les années à compter de 1961.

Tableau A.2 Population ayant accès à l'eau potable et à l'assainissement

Par *accès à l'eau potable*, on entend accès à de l'eau salubre par borne-fontaine ou raccordement particulier. L'eau salubre est définie ici comme de l'eau de surface traitée et de l'eau non traitée, mais non polluée, comme celle provenant de forages ainsi que de sources et de puits protégés. L'*accès à l'assainissement* recouvre le raccordement au réseau d'égouts ou d'autres dispositifs tels que fosses septiques, toilettes communales, puisards, latrines à chasse-d'eau, etc. Les données proviennent essentiellement de l'Organisation mondiale de la santé (OMS), 1980 et 1990, ainsi que de Gleick, 1993, et de l'Institut mondial des ressources naturelles, 1992. (Les données obtenues auprès de l'OMS sont fournies par les gouvernements et ne font pas l'objet d'une vérification indépendante.) Des données quinquennales sont disponibles pour l'assainissement total et l'assainissement urbain et rural pour la période 1970-90 et 1980-90, respectivement.

Tableau A.3 Engagements de la BIRD et de l'IDA

Les chiffres annuels pour 1950-93 sont tirés de la base de données ALCID de la Banque mondiale. Les engagements au titre de *l'infrastructure* concernent les secteurs suivants : irrigation et drainage; électricité; télécommunications; eau et assainissement; développement urbain; et total transports. La rubrique *Total transports* recouvre l'aviation, les routes, les ports et voies d'eau, les chemins de fer et les transports urbains, ainsi que les engagements concernant l'ensemble du secteur des transports. Les prêts à l'ajustement sectoriel (SECAL) sont inclus. Ces données ne comprennent pas les éléments d'infrastructure mineurs de projets relevant d'autres secteurs, par exemple, de développement rural ou de protection de l'environnement.

Tableau A.4 Engagements au titre de l'aide publique au développement

L'OCDE a fourni les données concernant la période 1984-92. Les chiffres indiqués ici se fondent sur les flux totaux d'aide publique tels qu'ils sont définis par le Comité d'aide au développement de l'OCDE. La rubrique *Total infrastructure* recouvre les communications, l'énergie, les transports, l'approvisionnement en eau et l'assainissement, ainsi que la mise en valeur des cours d'eau et d'autres services d'infrastructure qui ne sont pas répertoriés dans les catégories précédentes.

Tableau A.1 Mesures physiques de la fourniture de services d'infrastructure

Pays	Routes revêtues (kilomètres)				Capacité de production d'électricité (milliers de kilowatts)				Production d'électricité (millions de kilowattheures)			
	1960	1970	1980	1990	1960	1970	1980	1990	1960	1970	1980	1990
Economies à faible revenu												
1 Mozambique	..	2.152	3.860	4.949	122	355	1.800	2.358	226	682	4.000	486
2 Ethiopie	..	1.935	11.320	13.198	95	167	316	393	102	520	675	906
3 Tanzanie	..	3.314	3.376	3.506	44	143	258	439	155	479	710	885
4 Sierra Leone	401	1.034	1.201	1.510	21	76	95	126	41	197	235	224
5 Népal	599	1.380	2.045	2.805	10	46	78	277	11	76	213	739
6 Ouganda	1.200	2.218	3.871	2.416	141	162	163	162	421	778	650	603
7 Bhoutan
8 Burundi	..	80	365	1.011	..	7	8	43	..	1	1	106
9 Malawi	485	750	1.905	2.320	..	49	106	145	434	..
10 Bangladesh	..	3.610	4.283	6.617	990	2.520	2.653	8.056
11 Tchad	..	3.315	270	378	3	16	38	31	8	42	64	82
12 Guinée-Bissau
13 Madagascar	..	3.474	10.124	10.503	66	90	100	220	107	246	426	566
14 RDP lao
15 Rwanda	43	78	405	720	..	23	39	60	..	81	163	176
16 Niger	..	486	2.672	4.000	3	15	23	63	8	39	60	163
17 Burkina Faso	..	666	706	1.347	4	14	38	59	8	27	113	155
18 Inde	254.446	324.758	623.998	759.764	5.580	16.271	33.300	75.995	20.123	61.212	119.150	286.045
19 Kenya	..	2.570	5.558	6.901	82	174	463	723	222	583	1.490	3.044
20 Mali	..	1.596	1.795	5.959	..	27	42	87	..	57	110	214
21 Nigéria	..	15.216	30.021	31.002	173	805	2.230	4.040	554	1.550	6.899	9.946
22 Nicaragua	620	1.235	1.612	..	79	170	356	395	187	627	1.049	1.038
23 Togo	..	516	1.480	1.833	2	20	35	34	5	68	76	41
24 Bénin	893	1.037	6	10	15	15	10	33	5	5
25 Rép. centrafricaine	0	63	410	486	6	14	30	43	8	47	67	95
26 Pakistan	16.860	24.776	38.035	86.839	3.518	9.137	15.277	43.903
27 Ghana	..	4.620	8.050	8.250	103	665	860	1.187	374	2.920	5.317	5.444
28 Chine	24.180	67.000	137.891	58.500	107.000	300.600	621.200
29 Tadjikistan
30 Guinée	..	512	3.636	4.424	..	100	175	176	..	388	500	518
31 Mauritanie	..	6	744	800	..	25	55	105	..	73	102	140
32 Sri Lanka	17.704	..	94	281	422	1.289	302	816	1.668	3.150
33 Zimbabwe	..	8.474	11.788	12.896	..	1.192	1.192	2.038	..	6.410	4.541	9.558
34 Honduras	110	844	1.737	2.400	33	89	234	290	91	315	928	1.105
35 Lesotho	276	530
36 Egypte, Rép. arabe d'	..	10.059	12.658	14.601	1.167	4.357	3.583	11.738	2.639	7.591	16.910	39.545
37 Indonésie	10.973	21.073	56.500	116.460	391	907	2.786	11.480	1.400	2.300	6.981	44.255
38 Myanmar	..	6.153	250	256	636	1.116	432	600	1.340	2.601
39 Somalie	..	887	4.600	6.199	8	15	30	60	10	28	75	230
40 Soudan	..	332	2.975	3.419	44	117	300	500	94	392	1.000	1.327
41 Yémen, Rép. du	..	533	1.389	2.360	275	910
42 Zambie	..	2.877	5.576	6.198	..	1.025	1.728	2.436	..	949	9.204	7.771
Economies à revenu intermédiaire												
Tranche inférieure												
43 Côte d'Ivoire	829	1.258	3.057	4.216	32	175	953	1.173	67	517	1.743	2.365
44 Bolivie	569	947	1.391	1.769	147	267	489	735	446	787	1.564	1.955
45 Azerbaïdjan
46 Philippines	6.356	15.523	27.649	22.238	765	2.176	4.632	6.869	2.731	8.666	18.032	26.329
47 Arménie
48 Sénégal	..	2.097	3.445	4.000	56	108	165	231	127	330	559	684
49 Cameroun	..	931	2.496	3.593	160	179	339	627	908	1.163	1.452	2.705
50 Rép. kirghize
51 Géorgie
52 Ouzbékistan
53 Papouasie- Nouvelle-Guinée	..	211	828	..	16	69	313	490	57	191	1.252	1.790

Pays	Routes revêtues (kilomètres)				Capacité de production d'électricité (milliers de kilowatts)				Production d'électricité (millions de kilowattheures)			
	1960	1970	1980	1990	1960	1970	1980	1990	1960	1970	1980	1990
54 Pérou	4.016	4.855	6.299	7.500	841	1.677	3.192	4.137	2.656	5.529	9.805	13.818
55 Guatemala	1.279	2.333	2.850	3.485	83	216	392	696	281	759	1.617	2.325
56 Congo	..	378	561	985	..	32	118	149	..	76	155	398
57 Maroc	17.633	21.058	25.358	29.130	366	582	1.593	2.362	1.012	1.935	4.924	9.628
58 Rép. dominicaine	4.248	5.163	14.126	..	108	327	970	1.447	350	1.003	2.743	5.325
59 Equateur	719	2.910	4.290	6.322	118	304	1.118	1.657	387	949	3.090	6.326
60 Jordanie	1.488	2.420	3.950	5.680	..	80	400	1.048	..	200	1.070	3.688
61 Roumanie	1.779	7.346	16.050	22.479	7.650	35.088	67.500	64.307
62 El Salvador	984	1.208	1.588	1.739	74	205	501	740	250	671	1.543	2.296
63 Turkménistan
64 Moldoiva
65 Lituanie
66 Bulgarie	925	4.117	8.249	11.129	4.657	19.513	34.835	38.917
67 Colombie	2.998	5.980	11.980	10.329	911	2.427	5.130	9.407	3.750	8.651	22.935	36.001
68 Jamaïque	1.861	1.867	142	405	725	732	508	1.542	2.245	2.730
69 Paraguay	254	816	1.518	3.000	44	155	338	5.800	96	218	930	2.436
70 Namibie
71 Kazakhstan
72 Tunisie	6.845	9.106	12.278	17.509	129	258	928	1.524	316	794	2.797	5.537
73 Ukraine
74 Algérie	..	32.963	38.929	44.191	439	750	2.006	4.657	1.325	1.979	7.123	15.992
75 Thaïlande	2.740	9.656	23.613	39.910	191	1.336	4.010	9.722	594	4.545	15.112	46.180
76 Pologne	6.316	13.710	28.000	30.703	29.307	64.533	121.860	136.311
77 Lettonie
78 Rép. slovaque
79 Costa Rica	..	1.400	2.424	5.600	109	244	646	933	438	1.028	2.226	3.609
80 Turquie	..	18.990	35.632	45.527	1.672	2.312	5.119	16.316	2.815	8.624	23.275	57.547
81 Irak, Rép. islamique d'	2.312	10.484	33.780	2.197	5.300	17.554	..	6.758	17.150	55.997
82 Panama	602	1.531	2.129	2.360	136	347	745	992	504	1.724	2.454	2.901
83 Rép. tchèque
84 Fédération de Russie
85 Chili	2.604	7.411	9.823	10.983	1.142	2.143	2.940	4.079	4.592	7.550	11.750	18.372
86 Albanie	755	194	944	2.450	3.198
87 Mongolie
88 Rép. arabe syrienne	2.956	8.095	13.001	24.118	130	301	1.112	3.717	368	947	3.837	10.601
Tranche supérieure												
89 Afrique du Sud	..	33.115	46.634	51.469
90 Maurice	..	1.593	1.633	1.699	68	102	220	313	150	220	438	770
91 Estonie
92 Brésil	12.703	50.568	87.045	161.503	4.800	11.233	33.293	52.892	22.865	45.460	139.485	222.199
93 Botswana	..	23	1.148	2.311
94 Malaisie	9.646	15.351	20.461	27.720	..	936	2.430	5.037	..	3.543	10.186	24.722
95 Venezuela	8.204	17.999	22.879	26.295	1.353	3.172	8.471	18.647	4.651	12.707	35.935	60.994
96 Bélarus
97 Hongrie	1.465	2.497	4.642	6.603	7.617	14.541	23.873	28.411
98 Uruguay	1.473	6.002	9.792	..	406	560	835	1.681	1.244	2.200	4.559	7.371
99 Mexique	25.667	42.674	66.920	82.022	3.048	7.318	16.985	29.274	10.812	28.704	66.950	122.482
100 Trinité-et-Tobago	4.344	3.984	129	334	756	985	470	1.202	2.033	3.480
101 Gabon	..	150	481	609	8	40	175	279	20	97	530	915
102 Argentine	22.712	33.375	52.194	57.280	3.474	6.691	11.988	17.128	10.460	21.730	39.679	50.904
103 Oman	..	10	2.177	33	392	1.531	..	105	957	5.345
104 Slovaquie
105 Porto Rico
106 Corée, Rép. de	733	3.618	15.587	34.248	439	2.764	10.272	24.056	1.758	9.597	39.979	118.740
107 Grèce	9.504	15.393	22.279	28.887	615	2.488	5.324	8.508	2.277	9.821	22.652	35.002
108 Portugal	17.013	32.424	44.819	60.347	1.335	2.129	4.440	7.381	3.264	7.488	15.263	28.528
109 Arabie saoudite	3.808	8.652	22.180	316	5.904	18.510	..	1.060	18.907	47.404

(à suivre)

Table A.1 (suite)

Pays	Routes revêtues (kilomètres)				Capacité de production d'électricité (milliers de kilowatts)				Production d'électricité (millions de kilowattheures)			
	1960	1970	1980	1990	1960	1970	1980	1990	1960	1970	1980	1990
Economies à revenu élevé												
110 Irlande	33.315	71.593	87.679	86.764	725	1.630	3.085	3.807	2.262	6.091	10.883	14.516
111 Nouvelle-Zélande	22.277	40.599	47.703	52.400	1.566	3.793	5.927	7.504	6.835	13.706	21.982	30.159
112† Israël	..	4.118	4.596	..	425	1.270	2.832	4.135	2.313	6.885	12.528	20.729
113 Espagne	..	94.656	150.831	239.882	6.567	17.912	29.353	43.273	18.615	56.490	110.483	150.633
114† Hong Kong	948	907	1.161	1.484	365	1.341	3.227	8.342	1.301	5.097	12.649	28.938
115† Singapour	323	1.209	2.180	2.757	152	644	1.900	3.400	659	2.205	6.940	15.620
116 Australie	80.800	167.920	244.086	263.527	5.906	15.584	25.746	36.782	23.197	53.890	95.891	154.558
117 Royaume-Uni	319.314	334.132	339.804	356.517	36.702	62.060	73.643	73.059	136.970	249.016	284.937	318.976
118 Italie	..	262.188	285.319	303.906	17.686	30.408	46.824	56.549	56.240	117.421	185.741	216.922
119 Pays-Bas	70.000	78.551	92.525	92.039	5.262	10.163	18.323	17.441	16.516	40.859	64.806	71.874
120 Canada	138.515	186.939	164.160	289.010	23.035	42.826	81.999	104.140	114.375	204.723	377.518	481.752
121 Belgique	23.343	94.000	119.152	129.603	4.520	6.257	11.005	14.140	15.152	30.522	53.642	70.219
122 Finlande	..	23.174	35.980	46.608	2.834	4.312	10.422	13.220	8.628	21.186	38.710	54.506
123† Emirats arabes unis
124 France	626.400	690.950	730.697	741.152	21.851	36.219	62.711	103.410	72.118	146.966	246.415	419.534
125 Autriche	32.063	94.832	106.303	125.000	4.088	7.976	12.930	16.839	15.965	30.036	41.966	50.416
126 Allemagne	118.976	412.600	466.675	495.985	28.393	47.540	82.585	99.750	118.986	242.611	368.785	454.661
127 Etats-Unis	2.202.101	4.687.350	5.169.092	..	186.534	360.327	630.111	775.396	844.188	1.639.771	2.354.384	3.031.023
128 Norvège	..	12.284	46.579	61.356	6.607	12.910	20.238	27.195	31.121	57.606	84.099	121.589
129 Danemark	41.283	50.676	68.909	71.063	1.953	4.488	6.768	9.133	5.179	20.024	25.438	25.728
130 Suède	57.689	80.022	78.700	94.907	..	15.307	27.416	34.189	..	60.646	96.985	146.534
131 Japon	37.785	152.033	511.044	782.041	23.770	68.710	143.698	194.763	115.498	359.539	577.521	857.347
132 Suisse	56.583	59.233	64.029	71.106	5.840	10.540	13.990	16.300	19.073	33.173	48.133	55.844
Diverses économies non incluses dans les principaux tableaux des Indicateurs												
Angola	..	5.351	..	7.914	88	312	600	617	143	644	1.500	1.840
Barbade	1.086	1.158	1.453	1.399	12	39	94	140	38	146	332	468
Chypre	1.719	3.596	5.097	5.452	85	185	269	471	236	610	1.034	1.975
Fidji	..	267	1.201	..	19	54	117	200	55	158	306	435
Gambie	..	282	462	549	4	9	11	13	5	13	40	67
Guyana	223	713	4.829	..	52	160	162	114	92	323	419	220
Haïti	442	551	585	629	28	43	121	153	90	118	315	475
Islande	362	2.264	142	353	743	957	551	1.470	3.155	4.610
Iraq	7.316	4.773	14.166	26.040	350	680	1.200	9.000	852	2.750	8.000	29.160
Koweït	2.854	6.790	20.638
Libéria	..	322	1.800	2.279	22	224	305	332	100	502	900	565
Luxembourg	..	4.447	5.037	5.045	269	1.157	1.389	1.238	1.537	2.148	1.111	1.374
Malte	1.223	..	25	110	122	250	67	285	527	1.100
Suriname	459	2.379	29	260	395	415	79	1.322	1.610	1.504
Swaziland	..	182	447	688
Zaire	..	2.110	2.175	2.800	650	867	1.716	2.831	2.456	3.230	4.160	6.155

(suite du tableau ci-contre)

Pays	Lignes téléphoniques principales (nombre de raccordements)			Voies ferrées (kilomètres)			Terres irriguées (milliers d'hectares)			
	1975	1980	1990	1960	1970	1980	1990	1970	1980	1990
Economies à faible revenu										
1 Mozambique	29.700	35.400	47.439	3.218	3.703	3.845	3.150	26	65	115
2 Ethiopie	52.100	64.080	125.398	1.090	1.090	987	781	155	160	162
3 Tanzanie	28.500	39.770	73.011	3.545	5.895	2.600	2.600	38	120	150
4 Sierra Leone	..	11.450	26.550	500	449	84	84	6	20	34
5 Népal	7.700	..	57.320	101	52	117	520	1.000
6 Ouganda	20.000	19.600	27.886	1.300	5.895	1.145	1.241	4	6	9
7 Bhoutan
8 Burundi	..	2.000	10.263	0	0	0	612	27	56	72
9 Malawi	9.300	14.374	26.170	509	566	782	782	4	18	20
10 Bangladesh	..	89.000	241.824	2.892	1.058	1.569	2.936
11 Tchad	2.400	..	4.015	0	0	0	0	5	6	10
12 Guinée-Bissau
13 Madagascar	15.100	19.100	30.000	864	864	883	1.030	330	645	920
14 RDP lao
15 Rwanda	2.300	3.300	10.381	0	0	0	0	4	4	4
16 Niger	3.800	5.870	9.272	0	0	0	0	18	23	40
17 Burkina Faso	2.600	4.000	..	517	517	517	504	4	10	20
18 Inde	1.465.000	2.295.530	5.074.734	56.962	59.997	61.240	75.333	30.440	38.478	45.500
19 Kenya	57.000	80.200	183.240	6.558	6.933	4.531	2.652	29	40	54
20 Malawi	..	5.380	11.169	645	646	641	642	80	152	205
21 Nigeria	..	163.360	260.000	2.864	3.504	3.523	3.557	802	825	870
22 Nicaragua	25.300	30.900	47.000	403	403	345	331	40	80	85
23 Togo	4.800	5.800	10.516	445	491	442	514	4	6	7
24 Bénin	6.900	11.410	14.778	579	579	579	579	2	5	6
25 République centrafricaine	..	2.617	5.000	0	0	0	0
26 Pakistan	227.000	303.000	843.346	8.574	8.564	8.815	12.624	12.950	14.680	16.960
27 Ghana	33.900	37.000	44.243	951	952	925	950	7	7	8
28 Chine	3.262.000	4.186.000 ^a	6.850.300	37.630	44.888	47.403
29 Tadjikistan	..	140.000 ^a	240.000	617	690
30 Guinée	6.600	10.380	12.100	805	819	662	940	5	8	25
31 Mauritanie	..	2.500	6.248	675	675	650	650	8	11	12
32 Sri Lanka	..	54.200	121.388	1.445	1.535	1.453	1.555	465	525	520
33 Zimbabwe	84.600	95.600	123.665	3.100	3.239	3.415	2.745	46	157	220
34 Honduras	..	31.726	88.038	1.230	1.028	205	955	70	82	90
35 Lesotho	..	4.470	13.000	0	0	0	0
36 Egypte, Rép. arabe d'	353.000	430.000	1.717.498	4.419	4.234	4.667	5.110	2.843	2.445	2.648
37 Indonésie	219.400	375.800	1.069.015	6.640	6.640	6.637	6.964	4.370	5.418	8.177
38 Myanmar	25.900	28.200	..	2.991	3.098	4.345	4.664	839	999	1.005
39 Somalie	..	8.000	15.000	0	0	0	0	95	105	118
40 Soudan	43.200	45.355	62.000	4.232	4.756	4.787	4.784	1.625	1.770	1.900
41 Yémen, Rép. du	..	24.171	124.516	0	0	0	0
42 Zambie	28.400	30.400	65.057	1.158	1.044	1.609	1.894	9	19	32
Economies à revenu intermédiaire										
Tranche inférieure										
43 Côte d'Ivoire	24.600	32.180	64.177	624	656	680	650	20	44	64
44 Bolivie	..	142.000	183.880	3.470	3.524	3.328	3.462	80	140	165
45 Azerbaïdjan	..	390.000 ^a	620.000	1.195	1.401
46 Philippines	304.000	420.000	610.032	1.020	1.052	1.059	478	826	1.219	1.560
47 Arménie	..	340.000 ^a	560.000	274	305
48 Sénégal	..	18.900	44.326	977	1.186	1.034	1.180	110	170	180
49 Cameroun	..	18.300	37.414	517	925	1.168	1.104	7	14	30
50 République kirghize	955	1.030
51 Géorgie	409	466
52 Ouzbékistan	..	660.000 ^a	1.402.844	3.476	4.159
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	17.800	25.400	30.187	0	0	0	0
54 Pérou	254.000	321.651	564.504	2.559	2.235	2.099	2.505	1.106	1.160	1.260

(à suivre)

Table A.2 Population ayant accès à l'eau potable et à l'assainissement
(pourcentage)

Pays	Accès à l'eau potable						Accès à l'assainissement							
	Total			Urbain		Rural	Total			Urbain		Rural		
	1970	1980	1990	1980	1990	1980	1990	1970	1980	1990	1980	1990	1980	1990
Economies à faible revenu														
1 Mozambique ^a	22	..	44	..	17	21	..	61	..	11
2 Ethiopie ^a	6	..	18	..	70	..	11	12	..	17	..	97	..	7
3 Tanzanie ^a	13	..	52	..	75	..	46	77	..	76	..	77
4 Sierra Leone	12	14	39	50	80	2	20	..	12	39	31	55	6	31
5 Népal	2	11	37	83	66	7	34	1	2	6	16	34	1	3
6 Ouganda	22	11	33	45	60	8	30	78	13	60	40 ^b	32	10	60
7 Bhoutan	..	7	34	50	60	5	30	43	..	80	..	37
8 Burundi	..	23	46	90	92	20	43	..	35	19	40	64	35	16
9 Malawi ^a	..	41	51	77	66	37	49	..	83	..	100	..	81	..
10 Bangladesh	45	39	78	26	39	40	89	6	3	12	21	40	1	4
11 Tchad	27	..	57	1
12 Guinée-Bissau ^a	..	10	25	18	18	8	27	..	15	21	21	30	13	18
13 Madagascar ^a	11	21	21	80	62	7	10	..	2	..	9
14 RDP lao	48	21	28	21	47	12	25	..	4	11	11	30	3	8
15 Rwanda	67	55	69	48	84	55	67	..	51	23	60	88	50	17
16 Niger	20	33	53	41	98	32	45	..	7	14	36	71	3	4
17 Burkina Faso ^a	12	31	70	27	44	31	70	..	7	7	38 ^b	35	5	5
18 Inde	17	42	73	77	86	31	69	18	7	14	27	44	1	3
19 Kenya	15	26	49	85	..	15	..	49	30	..	89	..	19	..
20 Mali	..	6	11	37	41	0	4	..	14	24	79	81	0	10
21 Nigéria	..	36	42	60	100	30 ^b	22	28	..	80	..	11
22 Nicaragua	35	39	55	91	76	10	21	18	18	..	35
23 Togo ^a	17	38	70	70	100	31	61	..	13	22	24	42	10	16
24 Bénin	29	18	55	26	73	15	43	14	16	45	48	60	4	35
25 Rép. centrafricaine	24	..	19	..	26	46	..	45	..	46
26 Pakistan	21	35	55	72	82	20	42	..	13	25	42	53	2	12
27 Ghana	35	45	..	72	63	33	..	55	26	61	47	63	17	60
28 Chine ^a	72	..	87	..	68	85	..	100	..	81
29 Tadjikistan ^c
30 Guinée	..	15	52	69	100	2	37	11	11	..	54	..	1	0
31 Mauritanie	17	..	66	80	..	85	1	..	5
32 Sri Lanka	21	28	60	65	80	18	55	65	67	50	80	68	63	45
33 Zimbabwe	84	..	95	..	80	40	..	95	..	22
34 Honduras	34	59	64	50	85	40	48	24	31	62	40	89	26	42
35 Lesotho ^a	3	15	47	37	59	11	45	11	14	21	13	14	14	23
36 Egypte, Rép. arabe d'	93	84	90	88	95	64	86	..	26	50	45	80	10	26
37 Indonésie	3	23	34	35	35	19	33	13	23	45	29	79	21	30
38 Myanmar	18	21	74	38	79	15	72	36	20	22	38	50	15	13
39 Somalie ^a	15	32	36	60 ^b	50	20	29	..	17	17	45 ^b	41	5	5
40 Soudan ^a	19	51	34	..	90	31 ^b	20 ^b	..	12	12	63 ^b	40	0	5
41 Yémen, Rép. du	14	24	..	100	..	18
42 Zambie ^a	37	46	59	65	76	32	43	17	70	55	100 ^b	77	48 ^b	34
Economies à revenu intermédiaire														
Tranche inférieure														
43 Côte d'Ivoire	44	..	69	..	57	..	80	91	..	81	..	100
44 Bolivie	33	36	53	69	76	10	30	13	19	26	37	38	4	14
45 Azerbaïdjan ^c
46 Philippines	36	45	81	65	93	43	72	58	72	70	81	79	67	63
47 Arménie ^c
48 Sénégal	..	43	44	33	65	25	26	..	3	47	5	57	2	38
49 Cameroun	32	..	44	..	42	..	45
50 Rép. kirghize ^c
51 Géorgie ^c
52 Ouzbékistan ^c
53 Papouasie-Nouvelle- Guinée	70	16	33	55	94	10	20	14	15	56	96	57	3	56
54 Pérou	35	50	53	68	68	21	24	36	37	58	57	76	0	20

Pays	Accès à l'eau potable						Accès à l'assainissement							
	Total			Urbain		Rural		Total			Urbain		Rural	
	1970	1980	1990	1980	1990	1980	1990	1970	1980	1990	1980	1990	1980	1990
55 Guatemala	38	46	62	89	92	18	43	22	30	60	45	72	20	52
56 Congo ^a	27	20	38	36	92	3 ^b	2	..	6	..	17	..	0	2
57 Maroc	51	..	56	100	100	..	18	30	100
58 Rép. dominicaine	37	60	68	85	82	33	45	57	15	87	25	95	4	75
59 Equateur	34	50	54	82	63	16	44	..	26	48	39	56	14	38
60 Jordanie	77	86	99	100	100	65	97	..	70	100	94	100	34	100
61 Roumanie ^a	95	..	100	..	90	97	..	100	..	95
62 El Salvador	40	50	47	67	87	40	15	37	47	59	80	85	26	38
63 Turkménistan ^c
64 Moldova ^c
65 Lituanie ^c
66 Bulgarie ^a	99	..	100	..	96	100	..	100	..	100
67 Colombie	63	86	86	..	87	79	82	50	66	64	100	84	4	18
68 Jamaïque ^a	62	51	72	..	95	..	46	94	14
69 Paraguay	11	21	..	39	61	10	92	47	95	31	89	60
70 Namibie	47	..	90	..	37	13	..	24	..	11
71 Kazakhstan ^c
72 Tunisie ^a	49	60	70	100	100	17	31	63	55	47	100	71	..	15
73 Ukraine ^c
74 Algérie	10
75 Thaïlande	17	63	77	65	..	63	85	..	45	..	64	..	41	86
76 Pologne ^a	89	..	94	..	82	100	..	100	..	100
77 Lettonie ^c
78 Rép. slovaque
79 Costa Rica ^a	74	90	92	100	100	68	84	53	87	96	93	100	82	93
80 Turquie ^a	53	76	84	95	100	62	70	92	56	95	..	90
81 Irak, Rép. islamique d'	35	66	89	82	100	50	75	74	..	71	..	100	..	35
82 Panama ^a	69	81	84	100	100	65	66	73	45	85	62	100	28	68
83 Rép. tchèque
84 Fédération de Russie ^c
85 Chili ^a	56	84	87	100	100	17	21	29	..	85	99	100	..	6
86 Albanie	97	..	100	..	95	100	..	100	..	100
87 Mongolie	80	..	100	..	58	75	..	100	..	47
88 Rép. arabe syrienne ^a	71	74	79	98	91	54	68	..	50	63	74	72 ^b	28	55
Tranche supérieure														
89 Afrique du Sud ^c
90 Maurice	61	99	95	100	100	98	92	78	94	94	100	92	90	96
91 Estonie ^c
92 Brésil	55	72	87	80	95	51	61	55	21	72	32	84	..	32
93 Botswana	29	..	90	..	100	..	88	88	..	100	..	85
94 Malaisie	29	63	78	90	96	49	66	57	70	94	100	94	55	94
95 Venezuela	75	86	92	91	..	50	36	45	87	..	90	..	70	72
96 Bélarus ^c
97 Hongrie ^a	98	..	100	..	95	100	..	100	..	100
98 Uruguay	92	81	95	96	100	2	..	78	59	..	59	..	60	..
99 Mexique	54	73	89	64	94	43	..	23	38	..	51	85	12	..
100 Trinité-et-Tobago	96	97	96	100	100	93	88	..	92	98	95	100	88	92
101 Gabon ^a	66	..	90	..	50
102 Argentine ^a	56	54	64	65	73	17	17	85	79	89	89	100	32	29
103 Oman ^a	46	..	87	..	42	40	..	100	..	34
104 Slovaquie
105 Porto Rico
106 Corée, Rép. de	58	75	93	86	100	61	76	90
107 Grèce ^a	98	..	100	..	95	98	..	100	..	95
108 Portugal ¹	92	..	97	..	90	97	..	100	..	95
109 Arabie saoudite ^a	49	90	93	92	100	87	95	29	70	81	81	100	50	30

(à suivre)

Table A.2 (suite)

Pays	Accès à l'eau potable						Accès à l'assainissement							
	Total			Urbain		Rural		Total			Urbain		Rural	
	1970	1980	1990	1980	1990	1980	1990	1970	1980	1990	1980	1990	1980	1990
Economies à revenu élevé														
110 Irlande	..	96	100	..	100	..	100	..	94	100	..	100	..	100
111 Nouvelle-Zélande	97	..	100	..	82	88
112† Israël	..	96	100	..	100	..	97	99	..	99	..	95
113 Espagne	82	90	100	..	100	..	100	..	90	100	..	100	..	100
114† Hong Kong	..	100	100	100	100	95	96	..	94	88	100	90	..	50
115† Singapour	..	100	100	100	100	80	..	80	97
116 Australie	99	100	..	100	100	..	100
117 Royaume-Uni	99	99	100	..	100	..	100	..	85	100	..	100	..	100
118 Italie	85	90	100	..	100	..	100	..	99	100	..	100	..	100
119 Pays-Bas	99	100	100	..	100	..	100	..	100	100	..	100	..	100
120 Canada	96	98	100	..	100	..	100
121 Belgique	95	98	100	..	100	..	100	..	99	100	..	100	..	100
122 Finlande	53	70	96	..	99	..	90	..	72	100	..	100	..	100
123† Emirats arabes unis	..	92	100	95	100	81	100	..	80	95	93	100	22	77
124 France	92	98	100	..	100	..	100	..	85	100	..	100	..	100
125 Autriche	..	80	100	..	100	..	100	..	85	100	..	100	..	100
126 Allemagne	..	100	100	..	100	..	100	100	..	100	..	100
127 Etats-Unis	..	100	98
128 Norvège	98	..	100	..	100	..	100	..	85	100	..	100	..	100
129 Danemark	90	100	100	..	100	..	100	..	100	100	..	100	..	100
130 Suède	78	86	100	..	100	..	100	..	85	100	..	100	..	100
131 Japon	96	..	100	..	85
132 Suisse	97	98	100	..	100	..	100	..	85	100	..	100	..	100
Diverses économies non incluses dans les principaux tableaux des Indicateurs														
Angola	..	26	40	85	73	10	20	..	20	22	40	25	15	20
Barbade	98	99	100	100	100	28	100	100	..	100	..	100
Chypre	100	100	100	100	100	100	100	..	100	97	100 ^b	96	100	100
Fidji	37	77	80	94	96	66	69	..	70	75	85	91	60	65
Gambie	12	..	77	85	100	..	48	67	..	100	..	27
Guyana	75	72	79	..	100	60	71	100	86	85	100	97	80	81
Haiti	..	19	41	48	56	8	35	25	..	44	..	17
Islande	100	..	100	..	100	100	..	100	..	100
Iraq	51	..	77	..	93	..	41	48	96
Koweït	51	87	100	100
Libéria ^a	15	..	50	..	93	16	22	16	..	6	..	4	..	8
Luxembourg	100	..	100	..	100	100	..	100	..	100
Malte	..	100	100	100	100	100	100	..	97	100	100	100	84	100
Suriname ^a	..	88	68	..	82	79 ^b	56	49	..	64	..	36
Swaziland ^a	31	..	100	..	7	45	..	100	..	25
Zaire	11	..	39	..	68	..	24	6	..	23	..	46	..	11

† Economies classées par les Nations Unies ou considérées par leurs autorités comme en développement.

a. Les données de 1990 se réfèrent à 1998; Institut des ressources mondiales, 1992.

b. Institut des ressources mondiales, 1992.

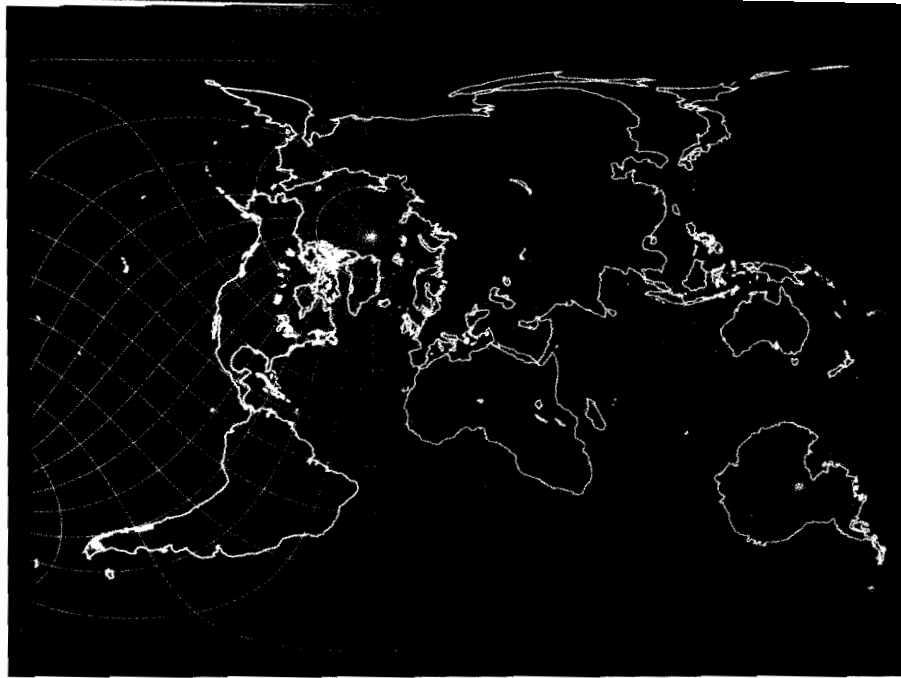
c. Pour un ordre de grandeur, voir la carte sur l'accès à l'eau salubre dans l'introduction des Indicateurs.

Tableau A.3 Engagements de la BIRD et de l'IDA
(millions de dollars courants)

Exercice	BIRD et IDA														
	BIRD		IDA		BIRD et IDA										
	Infra-structure	Total	Infra-structure	Total	Irrigation et drainage	Electricité	Télé-com.	Eau et assainissement	Développement urbain	Total transports	Chemins de fer	Routes	Ports	Transports urbains	Divers
1950	132	179	26	72	0	0	0	34	34	0	0	0	0
1951	171	297	18	87	2	0	0	65	23	25	17	0	0
1952	161	299	1	110	0	0	0	49	40	0	3	0	6
1953	62	179	20	0	0	0	0	42	39	3	0	0	0
1954	187	324	0	107	0	0	0	80	50	26	4	0	0
1955	226	410	18	76	0	0	0	132	101	11	20	0	0
1956	302	396	0	175	0	0	0	127	43	52	32	0	0
1957	121	388	0	83	0	0	0	38	0	15	8	0	15
1958	559	711	7	230	0	0	0	322	209	60	53	0	0
1959	543	703	0	286	0	0	0	257	161	77	20	0	0
1960	432	659	16	225	0	0	0	192	63	40	62	0	37
1961	561	610	101	101	138	125	0	0	0	399	191	180	28	0	0
1962	739	882	139	149	70	512	3	13	0	281	61	184	36	0	0
1963	354	464	244	260	62	179	42	3	0	312	148	132	32	0	0
1964	703	825	169	283	9	394	10	54	0	405	70	300	35	0	0
1965	837	1.065	241	309	109	360	33	34	0	542	237	300	5	0	0
1966	672	839	96	284	64	255	42	22	0	386	179	153	54	0	0
1967	647	839	37	356	19	345	40	2	0	278	32	208	39	0	0
1968	633	935	68	107	75	300	47	14	0	265	146	119	0	0	0
1969	1.039	1.507	159	385	134	440	81	41	0	503	112	302	89	0	0
1970	1.211	1.688	327	606	218	572	96	33	0	621	158	391	48	0	24
1971	1.371	2.030	311	584	78	561	196	189	5	659	220	312	97	0	30
1972	1.088	2.041	497	1.000	148	521	114	55	10	748	258	275	150	0	65
1973	1.133	2.154	641	1.357	289	322	248	279	20	637	134	266	215	16	6
1974	2.093	3.302	422	1.095	427	777	108	186	53	1.017	248	449	230	60	30
1975	1.782	4.415	456	1.577	507	504	199	120	93	909	437	295	164	0	13
1976	2.489	5.047	727	1.655	528	949	64	297	54	1.378	325	768	230	26	29
1977	2.800	5.830	536	1.307	835	952	140	337	133	1.073	126	651	247	25	24
1978	2.889	6.208	991	2.313	940	1.146	221	375	264	1.197	259	656	163	105	14
1979	3.887	7.335	1.633	3.022	946	1.375	110	1.169	294	1.920	383	1.365	89	16	67
1980	4.363	8.307	1.998	3.933	1.319	2.670	131	640	303	1.601	337	796	312	56	100
1981	3.375	8.899	1.394	3.482	1.356	1.323	329	590	411	1.172	290	570	58	90	164
1982	4.030	10.333	1.378	2.686	826	2.131	396	441	375	1.614	103	1.055	331	0	125
1983	3.704	11.136	1.810	3.351	984	1.768	57	781	529	1.924	450	1.008	258	0	208
1984	5.683	11.947	1.384	3.575	869	2.649	167	641	344	2.742	677	1.583	334	146	2
1985	5.280	11.356	1.145	3.028	1.081	2.250	122	781	325	2.192	755	823	382	53	179
1986	5.098	13.179	1.222	3.140	1.405	2.787	50	580	573	1.498	330	782	385	0	1
1987	5.893	14.188	1.316	3.486	418	3.017	682	969	1.093	2.122	380	1.218	148	376	0
1988	5.189	14.762	1.133	4.459	942	2.007	36	515	672	2.823	856	1.314	260	180	213
1989	4.790	16.433	1.682	4.934	580	3.033	161	791	937	1.906	332	774	175	75	550
1990	6.934	15.180	1.306	5.522	714	3.218	617	906	556	2.785	40	2.352	37	0	356
1991	3.722	16.392	1.660	6.293	980	1.344	340	1.225	306	1.492	115	910	268	104	95
1992	6.245	15.156	1.444	6.550	1.010	3.042	430	911	624	2.296	550	1.220	15	186	325
1993	6.903	16.945	1.974	6.751	920	2.613	353	1.154	148	3.837	701	2.146	159	669	162

Tableau A.4 Engagements au titre de l'aide publique au développement
(millions de dollars courants)

Année	Approvisionnement en eau et assainissement	Transports	Communications	Energie	Autres secteurs d'infrastructure	Total infrastructure	Total
1984	1.893	5.938	940	8.565	330	17.666	59.485
1985	2.558	5.303	786	7.675	286	16.608	56.183
1986	3.213	4.690	1.141	7.598	572	17.214	67.092
1987	2.858	8.466	1.080	8.733	1.030	22.167	82.306
1988	4.319	7.697	2.519	8.759	1.454	24.748	87.072
1989	1.979	7.503	1.628	6.570	2.817	20.497	75.115
1990	2.642	6.816	2.373	6.322	2.015	20.168	92.396
1991	2.690	7.380	1.421	8.969	3.298	23.758	101.589



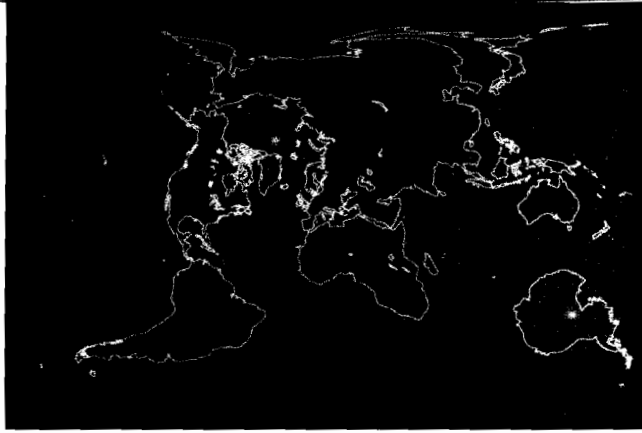
*Indicateurs du développement
dans le monde*





Table des matières

Comment lire les tableaux	168
Introduction	171
Tableaux	
1 Indicateurs de base	176
Production	
2 Croissance de la production	178
3 Structure de la production	180
4 Agriculture et alimentation	182
5 Energie commerciale	184
6 Structure du secteur manufacturier	186
7 Rémunérations et production du secteur manufacturier	188
Absorption intérieure	
8 Croissance de la consommation et de l'investissement	190
9 Structure de la demande	192
Comptes budgétaires et monétaires	
10 Dépenses de l'administration centrale	194
11 Recettes courantes de l'administration centrale	196
12 Monnaie et taux d'intérêt	198
Transactions internationales essentielles	
13 Croissance du commerce de marchandises	200
14 Structure des importations de marchandises	202
15 Structure des exportations de marchandises	204
16 Biens manufacturés : importations des pays de l'OCDE	206
17 Balance des paiements et réserves	208
Financements extérieurs	
18 Aide publique au développement provenant des pays membres de l'OCDE et de l'OPEP	210
19 Apports d'aide publique au développement	212
20 Dette extérieure totale	214
21 Flux de capitaux extérieurs publics et privés	216
22 Flux nets de ressources et transferts nets globaux	218
23 Ratios de la dette extérieure totale	220
24 Conditions des emprunts publics extérieurs	222
Valorisation des ressources humaines	
25 Population et population active	224
26 Démographie et fécondité	226
27 Santé et nutrition	228
28 Education	230
29 Comparaisons entre hommes et femmes	232
30 Répartition du revenu et estimations du PNB d'après la PPA	234
Développement soutenable du point de vue de l'environnement	
31 Urbanisation	236
32 Infrastructure	238
33 Ressources naturelles	240
Tableau 1a Indicateurs de base pour les autres économies	242
Notes techniques	243
Bibliographie	264
Classification des économies	265



Comment lire les tableaux

Dans chaque tableau, les économies sont énumérées, à l'intérieur du groupe auquel elles appartiennent, par ordre croissant de PNB par habitant. Celles pour lesquelles on ne peut pas calculer cet agrégat sont mentionnées par ordre alphabétique, en italique, à la fin de leur groupe. Les numéros de référence portés dans la liste ci-après indiquent la place de chaque économie dans les tableaux.

Nous avons ajouté à cette liste la date du recensement le plus récent et celle des dernières estimations établies à partir d'enquêtes démographiques ou des registres d'état civil. Ces informations visent à donner une idée du degré d'actualité des sources des indicateurs démographiques, cela pouvant témoigner de la qualité globale des indicateurs d'un pays. Au-delà de ces années, les estimations démographiques peuvent avoir été obtenues à partir de modèles de projection, par extrapolation ou par d'autres méthodes encore. D'autres indicateurs démographiques, comme l'espérance de vie, les taux de natalité et de mortalité et le taux de mortalité avant l'âge de 5 ans, sont habituellement calculés à partir des mêmes sources. On trouvera plus de détails sur les sources utilisées et de

plus amples explications sur le mode de calcul des estimations et des projections de la Banque mondiale dans *World Population Projections, 1994-95 Edition* (à paraître).

Les nombres figurant dans les bandes de couleur sont des données récapitulatives pour les divers groupes d'économies.

La lettre *w* désigne une moyenne pondérée, la lettre *m* une valeur médiane, et la lettre *t* un total.

Tous les taux de croissance sont calculés en termes réels.

La date limite pour toutes les données est le 29 avril 1994.

Le symbole . . signifie « non connu ».

Les nombres 0 et 0,0 indiquent une valeur nulle ou inférieure à la moitié de l'unité en cause.

Un blanc signifie « sans objet ».

Les nombres en italique se rapportent à des années ou périodes autres que celles qui sont indiquées.

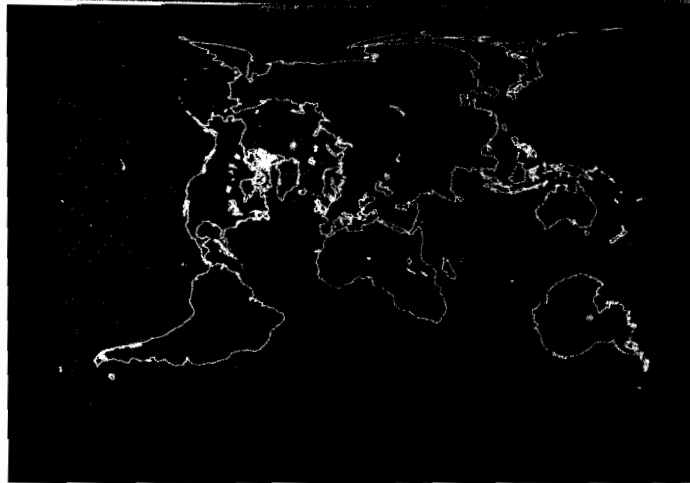
Le symbole † signale les économies classées par les Nations Unies ou considérées par leurs autorités comme des économies en développement.

Pays	Numéro de référence	Recensement	Mortalité infantile	Indice synthétique de fécondité
Afrique du Sud	89	1991	1980	1981
<i>Albanie</i>	86	1989	1991	1991
Algérie	74	1987 ^a	1992	1992
Allemagne ^b	126	1991	1992	1992
Arabie saoudite	109	1992	1990	1990
Argentine	102	1991	1990	1990
Arménie	47	1989	1991	1991
Australie	116	1991	1992	1992
Autriche	125	1991	1992	1992
Azerbaïdjan	45	1989	1991	1991
Bangladesh	10	1991	1991	1991
Bélarus	96	1989	1991	1991
Belgique	121	1991	1992	1992
Bénin	24	1992	1981-82	1981-82
Bhoutan	7	1969	..	1984
Bolivie	44	1992	1989	1989
Botswana	93	1991	1988	1988
Brésil	92	1991	1986	1986

<i>Pays</i>	<i>Numéro de référence</i>	<i>Recensement</i>	<i>Mortalité infantile</i>	<i>Indice synthétique de fécondité</i>
Bulgarie	66	1992	1992	1992
Burkina Faso	17	1985 ^a	1976	1992
Burundi	8	1990	1987	1987
Cameroun	49	1987 ^a	1991	1991
Canada	120	1991	1992	1991
Chili	85	1992	1991	1991
Chine	28	1990	1992	1992
Colombie	67	1985 ^a	1990	1990
Congo	56	1984	1974	1974
Corée, Rép. de	106	1990	1992	1991
Costa Rica	79	1984	1991	1991
Côte d'Ivoire	43	1988	1979	1988
Danemark	129	1981 ^a	1992	1992
Egypte, Rép. arabe d'	36	1986 ^a	1988	1992
El Salvador	62	1992	1988	1988
† Emirats arabes unis	123	1985	1987	1987
Equateur	59	1990	1989	1989
Espagne	113	1991	1992	1992
Estonie	91	1989	1991	1991
Etats-Unis	127	1990	1992	1992
Ethiopie ^c	2	1984	..	1988
Fédération de Russie	84	1989	1992	1992
Finlande	122	1990	1991	1992
France	124	1990	1992	1992
Gabor	101	1980	1960-61	1960-61
Géorgie	51	1989	1991	1991
Ghana	27	1984 ^a	1988	1988
Grèce	107	1991	1992	1992
Guatemala	55	1981 ^a	1987	1987
Guinée	30	1983	1954-55	1954-55
Guinée-Bissau	12	1979 ^a	..	1950
Honduras	34	1988	1987-88	1987-88
† Hong Kong	114	1991	1992	1992
Hongrie	97	1990	1992	1992
Inde	18	1991	1992	1992
Indonésie	37	1990	1991	1991
Iran, Rép. islamique d'	81	1991	1991	1991
Irlande	110	1991	1991	1992
† Israël	112	1983 ^a	1992	1991
Italie	118	1991	1992	1992
Jamaïque	68	1991	1989	1990
Japon	131	1990	1992	1992
Jordanie	60	1979 ^a	1990-91	1990-91
Kazakhstan	71	1989	1991	1991
Kenya	19	1989	1989	1993
Lesotho	35	1986 ^a	1991	1991
Lettonie	77	1989	1990	1990
Lituanie	65	1989	1991	1991
Madagascar	13	1974-75 ^a	1992	1992
Malaisie	94	1991	1991	1984
Malawi	9	1987	1992	1992
Mali	20	1987	1987	1987
Maroc	57	1982	1992	1992
Maurice	90	1990	1992	1992
Mauritanie	31	1988	1975	1987-88
Mexique	99	1990	1987	1987
Moldova	64	1989	1991	1991
Mongolie	87	1989	1989	..
Mozambique	1	1980 ^a	1980	1980
Myanmar	38	1983	1983	1983

<i>Pays</i>	<i>Numéro de référence</i>	<i>Recensement</i>	<i>Mortalité infantile</i>	<i>Indica synthét. que de fécondité</i>
Namibie	70	1991	1992	1992
Népal	5	1991	1987	1987
Nicaragua	22	1971	1985	1985
Niger	16	1988	1992	1992
Nigéria	21	1991	1990	1990
Norvège	128	1990	1991	1992
Nouvelle-Zélande	111	1991	1991	1991
Oman	103	..	1989	1989
Ouganda	6	1991	1991	1991
Ouzbékistan	52	1989	1991	1991
Pakistan	26	1981	1990-91	1990-91
Panama	82	1990	1985-87	1990
Papouasie-Nouvelle-Guinée	53	1990	1980	1980
Paraguay	69	1992	1990	1990
Pays-Bas	119	1971 ^a	1992	1992
Pérou	54	1981	1991-92	1991-92
Philippines	46	1990	..	1988
Pologne	76	1988	1991	1992
Porto Rico	105	1990	1991	1991
Portugal	108	1991	1992	1992
République arabe syrienne	88	1981 ^a	1990	1981
République centrafricaine	25	1988	1975	1959
Rép. dém. pop. lao	14	1985 ^a	1988	1988
République dominicaine	58	1981	1991	1991
République kirghize	50	1989	1991	1991
République slovaque	78	1991	1991	1991
République tchèque	83	1991	1991	1991
Roumanie	61	1992	1990	1991
Royaume-Uni	117	1991	1992	1992
Rwanda	15	1991	1983	1992
Sénégal	48	1988	1992-93	1992-93
Sierra Leone	4	1985 ^a	1971	1975
† Singapour	115	1990	1991	1991
Slovénie	104	1991	1990	1990
<i>Somalie</i>	39	1987	1980	1980
<i>Soudan</i>	40	1983	1989-90	1989-90
Sri Lanka	32	1981 ^a	1988	1989
Suède	130	1990	1992	1992
Suisse	132	1990	1991	1991
Tadjikistan	29	1989	1991	1991
Tanzanie	3	1988	1991-92	1991-92
Tchad	11	1993	1964	1964
Thaïlande	75	1990	1989	1987
Togo	23	1981 ^a	1988	1988
Trinité-et-Tobago	100	1990	1989	1989
Tunisie	72	1984 ^a	1988	1990
Turkménistan	63	1989	1991	1991
Turquie	80	1990	1988	1988
Ukraine	73	1989	1991	1991
Uruguay	98	1985 ^a	1990	1990
Venezuela	95	1990	1989	1990
<i>Yémen, Rép. du</i>	41	1986/88	1991-92	1991-92
<i>Zambie</i>	42	1990	1992	1992
Zimbabwe	33	1992	1988-89	1988-89

Note : Dans les tableaux principaux, les économies de plus de 30.000 et de moins de 1 million d'habitants ou pour lesquelles on dispose de données fragmentaires ne sont incluses que dans les chiffres récapitulatifs par groupe, mais on trouvera plus de détails à leur sujet dans le Tableau 1a. Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. a. Complété par des estimations démographiques officielles plus récentes. b. Dans tous les tableaux, sauf indication contraire, les données se réfèrent à l'Allemagne unifiée. c. Dans tous les tableaux, sauf indication contraire, les données incluent l'Erythrée.



Introduction

Cette dix-septième édition des Indicateurs du développement dans le monde chiffre la valeur, pour certaines années ou périodes, d'une série d'indicateurs de la situation économique et sociale et du patrimoine naturel de 207 économies présentées séparément ou regroupées en diverses catégories analytiques ou géographiques. Bien que la plupart des données rassemblées par la Banque mondiale concernent les économies à revenu faible ou intermédiaire, on a ajouté dans les tableaux, parce qu'ils sont faciles à obtenir, les chiffres comparables pour les économies à revenu élevé. Des informations supplémentaires figurent dans d'autres publications de la Banque mondiale, notamment *l'Atlas de la Banque mondiale*, les *World Tables*, les *World Debt Tables* et les *Social Indicators of Development*. Désormais, ces données sont également disponibles sur disquette avec le progiciel ★STARS★ (Socioeconomic Time-series Access and Retrieval System) de la Banque mondiale.

Changements apportés à la présente édition

En raison de la taille limitée des principaux tableaux, une économie doit faire état de données couvrant raisonnablement les principaux indicateurs socio-économiques pour y être incluse. Les indicateurs de base des économies qui, faute de données suffisantes, ne sont pas incluses (Afghanistan, Angola, Bosnie-Herzégovine, Cambodge, République démocratique de Corée, Croatie, Cuba, Érythrée, Haïti, Iraq, Koweït, Liban, Libéria, Libye, Macédoine (ex-RY de), Viet Nam, République fédérative de Yougoslavie et Zaire) figurent, avec les pays comptant moins de 1 million d'habitants, dans le Tableau 1a.

D'autres changements ont été apportés à un certain nombre de tableaux. Ces changements sont décrits plus en détail dans les notes techniques, mais il nous a semblé utile d'en donner ici un aperçu.

Le Tableau 32, intitulé *Infrastructure*, a été ajouté pour mettre en lumière les indicateurs de qualité et de couverture des services d'infrastructure (voir notes techniques).

Le tableau sur la structure de la consommation a été supprimé, faute de données récentes sur la plupart des pays (les dernières données disponibles remontent en effet à 1985).

Dans le Tableau 23, intitulé *Ratios de la dette extérieure totale*, la valeur actuelle nette de la dette extérieure totale

en pourcentage des exportations totales de biens et services et du PNB a remplacé la dette extérieure totale en pourcentage des exportations de biens et services et du PNB.

Le Tableau 25, intitulé *Population et population active*, indique les chiffres de la population active âgée de 15 à 64 ans pour 1992, ainsi que les taux d'accroissement annuel moyen de la main-d'oeuvre pour 1970-80, 1980-92 et 1990-2000.

Classification des économies

Comme dans le corps du Rapport, le PNB par habitant est le principal critère utilisé pour classer et regrouper approximativement les économies selon leur stade de développement économique. Cette année, les groupes de revenu par habitant sont les suivants : 42 économies à faible revenu (revenu par habitant égal ou inférieur à 675 dollars en 1992); 67 économies à revenu intermédiaire (revenu par habitant compris entre 676 et 8.355 dollars); et 23 économies à revenu élevé (revenu par habitant égal ou supérieur à 8.356 dollars). Les économies regroupant moins de 1 million d'habitants et celles pour lesquelles on dispose de données fragmentaires ne sont pas mentionnées séparément dans les tableaux principaux, mais sont incluses dans les chiffres récapitulatifs. On trouvera des indicateurs de base à leur sujet dans le Tableau 1a.

Les économies sont en outre classées par région. La liste des économies correspondant à chaque groupe figure dans les tableaux sur la classification des économies à la fin du présent ouvrage. On y trouve également les données d'ensemble sur les pays à revenu intermédiaire gravement endettés.

Méthodes

La Banque mondiale reconsidère constamment ses méthodes pour que ses indicateurs se prêtent mieux à des comparaisons au plan international et constituent des outils d'analyse plus efficaces. Certains des chiffres présentés s'écartent de ceux de l'année dernière non seulement à cause de mises à jour, mais aussi à cause de révisions apportées aux séries chronologiques et aux méthodes.

Sauf indication contraire, 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 dans les notes techniques.

Chiffres récapitulatifs

Les chiffres récapitulatifs portés dans les bandes colorées sont des totaux (s'ils sont suivis de la lettre *t*), des moyennes pondérées (lettre *w*) ou des valeurs médianes (lettre *m*) pour l'ensemble des économies du groupe. Les pays pour lesquels aucune estimation distincte n'est donnée (parce qu'ils sont trop petits, qu'ils ne sont pas déclarants, ou que les séries disponibles ne sont pas suffisamment longues) y sont implicitement inclus en supposant qu'ils ont suivi la tendance générale des pays déclarants durant la période considérée. Cela permet, en normalisant la composition des groupes pour chaque période, de parvenir à des agrégats plus cohérents. Les agrégats de groupes incluent également les pays sur lesquels les tableaux ne fournissent pas de données particulières. Cependant, aucun chiffre récapitulatif n'est indiqué lorsque les données manquantes représentent un tiers ou plus de l'estimation globale (ces cas sont signalés par la mention « non connu »). Les pondérations utilisées pour le calcul des chiffres récapitulatifs sont indiquées dans chaque note technique.

Terminologie et couverture des données

Dans le présent recueil, le terme « pays » n'implique pas nécessairement l'indépendance politique, mais peut désigner tout territoire dont les autorités présentent séparément des statistiques sociales ou économiques.





L'Allemagne unifiée n'a pas encore pleinement fusionné ses systèmes statistiques. C'est pourquoi, dans tous les tableaux, une note en bas de page précise la couverture des données indiquées. La plupart des données économiques se rapportent à l'ex-République fédérale d'Allemagne, mais les données démographiques et sociales portent généralement sur l'Allemagne unifiée. Les données pour la Chine ne comprennent pas Taiwan, Chine; cependant, les Tableaux 13, 14, 15 et 17 comportent, en bas de page, des estimations relatives aux transactions internationales de Taiwan, Chine.

Contenu des tableaux

Les indicateurs des Tableaux 1 et 1a esquissent le profil des différentes économies. Les données des autres tableaux relèvent des grandes catégories suivantes : production, absorption intérieure, comptes budgétaires et monétaires, transactions internationales essentielles, financements

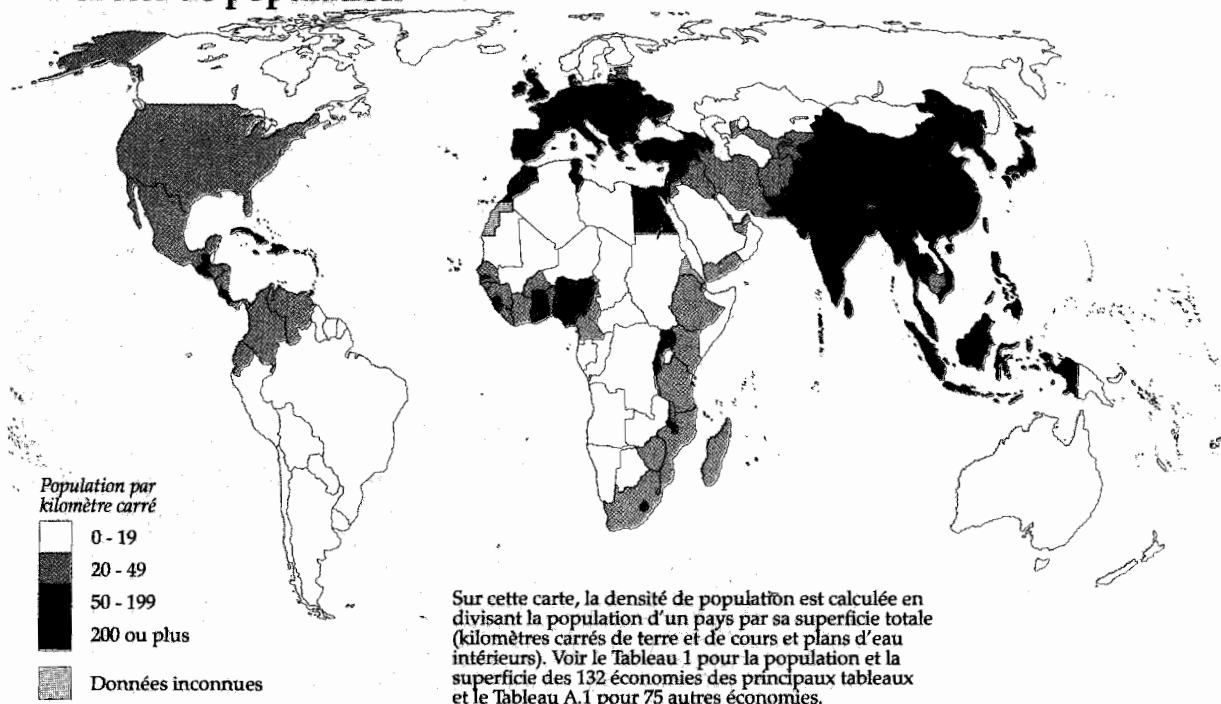
Catégories d'économies

Sur cette carte, les économies sont classées par catégorie de revenu, comme dans les tableaux qui suivent. Les économies à faible revenu sont celles qui avaient un PNB par habitant égal ou inférieur à \$ 675 en 1992; les économies à revenu intermédiaire, un revenu de \$ 676-8.355; les économies à revenu élevé, un revenu égal ou supérieur à \$ 8.356.

-  Economies à faible revenu
-  Economies à revenu intermédiaire
-  Economies à revenu élevé
-  Données inconnues



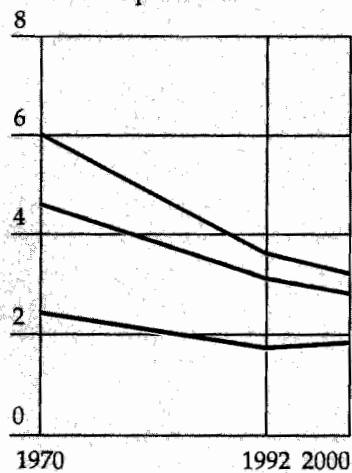
Densité de population



Fécondité et mortalité

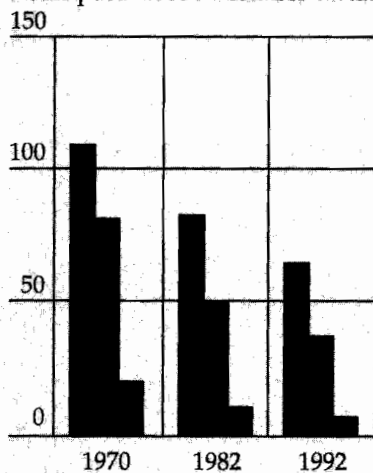
Indice synthétique de fécondité

Naissances par femme



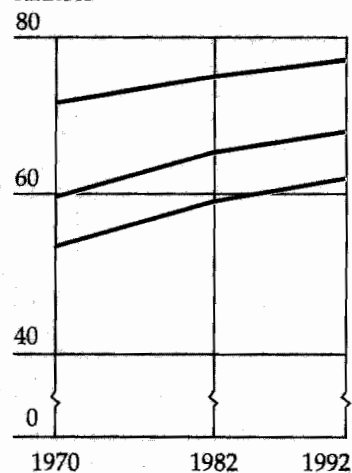
Mortalité infantile

Décès pour 1.000 naissances vivantes



Espérance de vie à la naissance

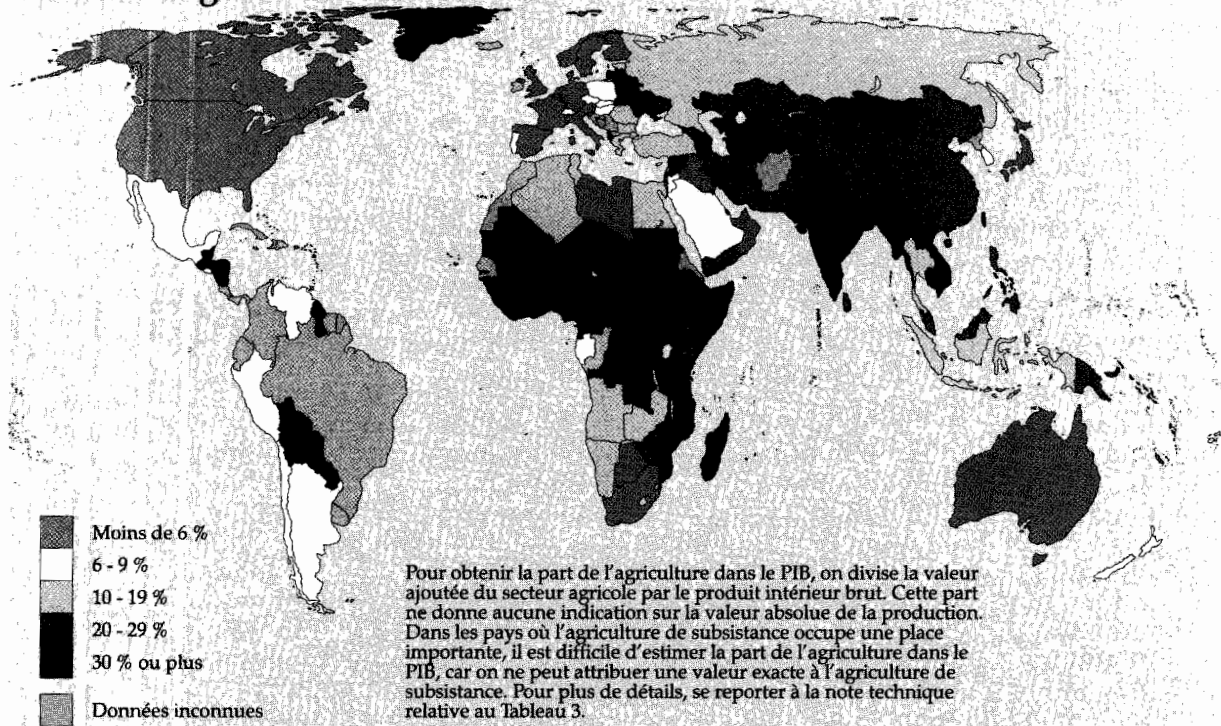
Années



— Economies à faible revenu — Economies à revenu élevé
 — Economies à revenu intermédiaire

Note : Les termes et méthodes utilisés sont expliqués dans les notes techniques relatives aux Tableaux 26, 27 et 29.

Part de l'agriculture dans le PIB



Population ayant accès à l'eau salubre, 1990

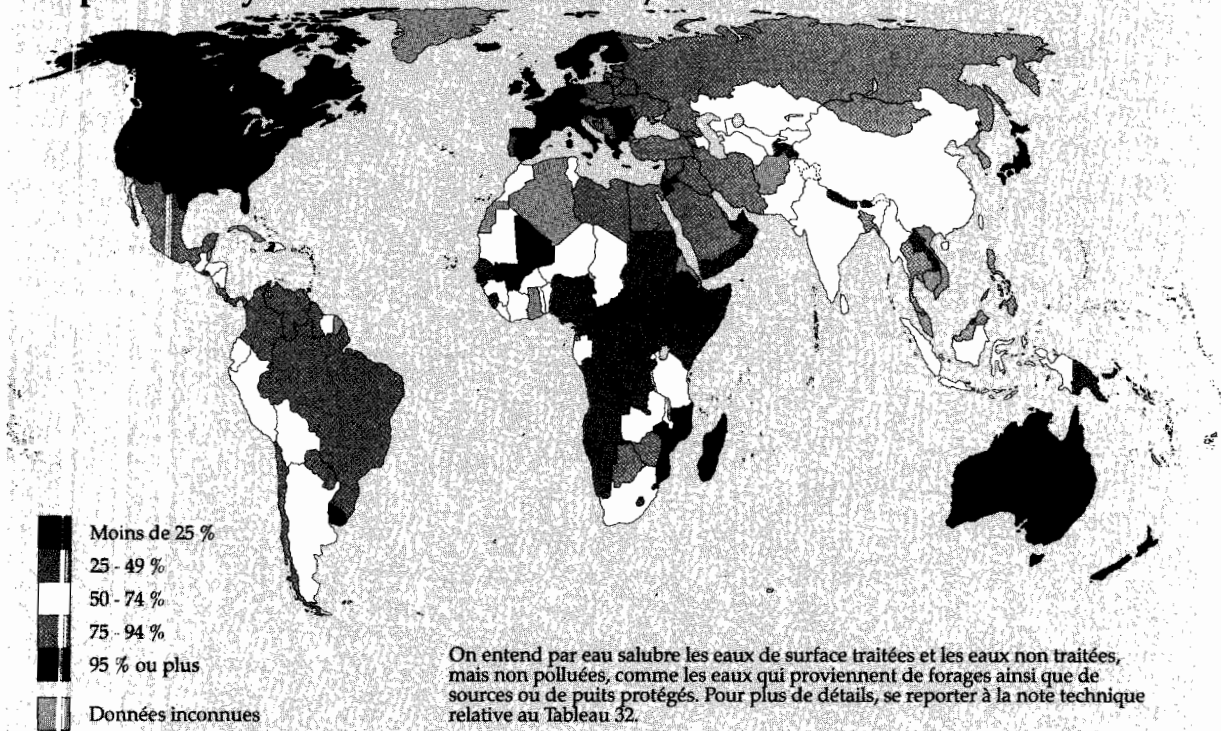


Tableau 1. Indicateurs de base

	Population (millions d'habitants) milieu de 1992	Superficie (milliers de km ²)	PNB par habitant ^a		Inflation annuelle moyenne (%)		Espérance de vie à la naissance (années) 1992	Analphabétisme des adultes (%)	
			Dollars 1992	Croissance annuelle moyenne (%), 1980-92	1970-80			Femmes 1990	Total 1990
					1970-80	1980-92			
Economies à faible revenu	3.191,3 t	38.929 t	390t w	3,9 w	..	12,2 w	62 w	52 w	40 w
Sauf Chine et Inde	1.145,6 t	26.080 t	370 w	1,2 w	15,7 w	22,1 w	56 w	56 w	45 w
1 Mozambique	16,5	802	60	-3,6	..	38,0	44	79	67
2 Ethiopie	54,8	1.222	110	-1,9	4,3	2,8	49
3 Tanzanie ^a	25,9	945	110	0,0	14,1	25,3	51
4 Sierra Leone	4,4	72	160	-1,4	12,5	60,8	43	89	79
5 Népal	19,9	141	170	2,0	8,5	9,2	54	87	74
6 Ouganda	17,5	236	170	43	65	52
7 Bhoutan	1,5	47	180	6,3	..	8,7	48	75	62
8 Burundi	5,8	28	210	1,3	10,7	4,5	48	60	50
9 Malawi	9,1	118	210	-0,1	8,8	15,1	44
10 Bangladesh	114,4	144	220	1,8	20,8	9,1	55	78	65
11 Tchad	6,0	1.284	220	3,4	7,7	0,9	47	82	70
12 Guinée-Bissau	1,0	36	220	1,6	5,7	59,3	39	76	64
13 Madagascar	12,4	587	230	-2,4	9,9	16,4	51	27	20
14 RDP lao	4,4	237	250	51
15 Rwanda	7,3	26	250	-0,6	15,1	3,6	46	63	50
16 Niger	8,2	1.267	280	-4,3	10,9	1,7	46	83	72
17 Burkina Faso	9,5	274	300	1,0	8,6	3,5	48	91	82
18 Inde	883,6	3.288	310	3,1	8,4	8,5	61	66	52
19 Kenya	25,7	580	310	0,2	10,1	9,3	59	42	31
20 Mali	9,0	1.240	310	-2,7	9,7	3,7	48	76	68
21 Nigéria	101,9	924	320	-0,4	15,2	19,4	52	61	49
22 Nicaragua	3,9	130	340	-5,3	12,8	656,2	67
23 Togo	3,9	57	390	-1,8	8,9	4,2	55	69	57
24 Bénin	5,0	113	410	-0,7	10,3	1,7	51	84	77
25 Rép. centrafricaine	3,2	623	410	-1,5	12,1	4,6	47	75	62
26 Pakistan	119,3	796	420	3,1	13,4	7,1	59	79	65
27 Ghana	15,8	239	450	-0,1	35,2	38,7	56	49	40
28 Chine	1.162,2	9.561	470	7,6	..	6,5	69	38	27
29 Tadjikistan ^b	5,6	143	490	69
30 Guinée	6,1	246	510	44	87	76
31 Mauritanie	2,1	1.026	530	-0,8	9,9	8,3	48	79	66
32 Sri Lanka	17,4	66	540	2,6	12,3	11,0	72	17	12
33 Zimbabwe	10,4	391	570	-0,9	9,4	14,4	60	40	33
34 Honduras	5,4	112	580	-0,3	8,1	7,6	66	29	27
35 Lesotho	1,9	30	590	-0,5	9,7	13,2	60
36 Egypte, Rép. arabe d'	54,7	1.001	640	1,8	9,6	13,2	62	66	52
37 Indonésie	184,3	1.905	670	4,0	21,5	8,4	60	32	23
38 Myanmar	43,7	677	11,4	14,8	60	28	19
39 Somalie	8,3	638	15,2	49,7	49	86	76
40 Soudan	26,5	2.506	14,5	42,8	52	88	73
41 Yémen, Rép. du	13,0	528	53	74	62
42 Zambie	8,3	753	7,6	48,4	48	35	27
Economies à revenu intermédiaire	1.418,7 t	62.740 t	2.490 w	-0,1 w	31,0 w	105,2 w	68 w
Tranche inférieure	941,0 t	40.903 t	23,8 w	40,7 w	67 w
43 Côte d'Ivoire	12,9	322	670 ^c	-4,7	13,0	1,9	56	60	46
44 Bolivie	7,5	1.099	680	-1,5	21,0	220,9	60	29	23
45 Azerbaïdjan ^b	7,4	87	740	71
46 Philippines	64,3	300	770	-1,0	13,3	14,1	65	11	10
47 Arménie ^b	3,7	30	780	70
48 Sénégal	7,8	197	780	0,1	8,5	5,2	49	75	62
49 Cameroun	12,2	475	820	-1,5	9,8	3,5	56	57	46
50 Rép. kirghize ^b	4,5	199	820	66
51 Géorgie ^b	5,5	70	850	72
52 Ouzbékistan ^b	21,5	447	850	69
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	4,1	463	950	0,0	9,1	5,1	56	62	48
54 Pérou	22,4	1.285	950	-2,8	30,1	311,7	65	21	15
55 Guatemala	9,7	109	980	-1,5	10,5	16,5	65	53	45
56 Congo	2,4	342	1.030	-0,8	8,4	0,5	51	56	43
57 Maroc	26,2	447	1.030	1,4	8,3	6,9	63	62	51
58 Rép. dominicaine	7,3	49	1.050	-0,5	9,1	25,2	68	18	17
59 Equateur	11,0	284	1.070	-0,3	13,8	39,5	67	16	14
60 Jordanie ^d	3,9	89	1.120	-5,4	..	5,4	70	30	20
61 Roumanie	22,7	238	1.130	-1,1	..	13,1	70
62 El Salvador	5,4	21	1.170	0,0	10,7	17,2	66	30	27
63 Turkménistan ^b	3,9	488	1.230	66
64 Moldova ^b	4,4	34	1.300	68
65 Lituanie ^b	3,8	65	1.310	-1,0	..	20,7	71
66 Bulgarie	8,5	111	1.330	1,2	..	11,7	71
67 Colombie	33,4	1.139	1.330	1,4	22,3	25,0	69	14	13
68 Jamaïque	2,4	11	1.340	0,2	17,3	21,5	74	1	2
69 Paraguay	4,5	407	1.380	-0,7	12,7	25,2	67	12	10
70 Namibie	1,5	824	1.610	-1,0	..	12,3	59

Note : Pour les autres économies, voir le Tableau 1a. La section « Comment lire les tableaux » et 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 1992	Superficie (milliers de km ²)	PNB par habitant ^a		Inflation annuelle moyenne (%)		Espérance de vie à la naissance (années) 1992	Analphabétisme des adultes (%)	
			Dollars 1992	Croissance annuelle moyenne (%), 1980-92	1970-80	1980-92		Femmes 1990	Total 1990
71 Kazakhstan ^b	17,0	2.717	1.680	68
72 Tunisie	8,4	164	1.720	1,3	8,7	7,2	68	44	35
73 Ukraine ^b	52,1	604	1.820	70
74 Algérie	26,3	2.382	1.840	-0,5	14,5	11,4	67	55	43
75 Thaïlande	58,0	513	1.840	6,0	9,2	4,2	69	10	7
76 Pologne	38,4	313	1.910	0,1	..	67,9	70
77 Lettonie ^b	2,6	65	1.930	0,2	..	15,3	69
78 Rép. slovaque	5,3	49	1.930	71
79 Costa Rica	3,2	51	1.960	0,8	15,3	22,5	76	7	7
80 Turquie	58,5	779	1.980	2,9	29,4	46,3	67	29	19
81 Iran, Rép. islamique d'	59,6	1.648	2.200	-1,4	..	16,2	65	57	46
82 Panama	2,5	77	2.420	-1,2	7,7	2,1	73	12	12
83 Rép. tchèque	10,3	79	2.450	72
84 Fédération de Russie ^b	149,0	17.075	2.510	69
85 Chili	13,6	757	2.730 ^c	3,7	187,1	20,5	72	7	7
86 Albanie	3,4	29	73
87 Mongolie	2,3	1.567	64
88 Rép. arabe syrienne	13,0	185	11,8	15,5	67	49	36
Tranche supérieure	477,7 t	21.837 t	4.020 w	0,8 w	34,5 w	154,8 w	69 w	18 w	15 w
89 Afrique du Sud	39,8	1.221	2.670 ^c	0,1	13,0	14,3	63
90 Maurice	1,1	2	2.700	5,6	15,3	8,6	70
91 Estonie ^b	1,6	45	2.760	-2,3	..	20,2	70
92 Brésil	153,9	8.512	2.770	0,4	38,6	370,2	66	20	19
93 Botswana	1,4	582	2.790	6,1	11,6	12,6	68	35	2,6
94 Malaisie	18,6	330	2.790	3,2	7,3	2,0	71	30	22
95 Venezuela	20,2	912	2.910	-0,8	14,0	22,7	70	17	8
96 Bélarus ^b	10,3	208	2.930	71
97 Hongrie	10,3	93	2.970	0,2	2,8	11,7	69
98 Uruguay	3,1	177	3.340	-1,0	63,9	66,2	72	4	4
99 Mexique	85,0	1.958	3.470	-0,2	18,1	62,4	70	15	13
100 Trinité-et-Tobago	1,3	5	3.940	-2,6	18,5	3,9	71
101 Gabon	1,2	268	4.450	-3,7	17,5	2,3	54	52	39
102 Argentine	33,1	2.767	6.050	-0,9	134,2	402,3	71	5	5
103 Oman	1,6	212	6.480	4,1	28,0	-2,5	70
104 Slovénie	2,0	20	6.540	73
105 Porto Rico	3,6	9	6.590	0,9	6,5	3,3	74
106 Corée, Rép. de	43,7	99	6.790	8,5	20,1	5,9	71	7	4
107 Grèce	10,3	132	7.290	1,0	14,5	17,7	77	11	7
108 Portugal	9,8	92	7.450	3,1	16,7	17,4	74	19	1,5
109 Arabie saoudite	16,8	2.150	7.510	-3,3	24,9	-1,9	69	52	38
Eco. revenu faible/intermédiaire	4.610,1 t	101.669 t	1.040 w	0,9 w	26,2 w	75,7 w	64 w	46 w	36 w
Afrique subsaharienne	543,0 t	24.274 t	530 w	-0,8 w	13,6 w	15,6 w	52 w	62 w	50 w
Asie de l'Est et Pacifique	1.688,8 t	16.368 t	760 w	6,1 w	16,6 w	6,7 w	68 w	34 w	24 w
Asie du Sud	1.177,9 t	5.133 t	310 w	3,0 w	9,7 w	8,5 w	60 w	69 w	55 w
Europe et Asie centrale	494,5 t	24.370 t	2.080 w	..	18,7 w	47,5 w	70 w
Moyen-Orient et Afrique du Nord	252,6 t	11.015 t	1.950 w	-2,3 w	17,0 w	10,1 w	64 w	57 w	45 w
Amérique latine et Caraïbes	453,2 t	20.507 t	2.690 w	-0,2 w	46,7 w	229,5 w	68 w	18 w	15 w
Gravement endettées	504,6 t	22.483 t	2.470 w	-1,0 w	42,1 w	208,0 w	67 w	28 w	23 w
Economies à revenu élevé	828,1 t	31.709 t	22.160 w	2,3 w	9,1 w	4,3 w	77 w
110 Irlande	3,5	70	12.210	3,4	14,2	5,3	75
111 Nouvelle-Zélande	3,4	271	12.300	0,6	12,5	9,4	76	e	e
112 † Israël	5,1	21	13.220	1,9	39,6	78,9	76
113 Espagne	39,1	505	13.970	2,9	16,1	8,7	77	7	5
114 † Hong Kong	5,8	1	15.360 ^f	5,5	9,2	7,8	78
115 † Singapour	2,8	1	15.730	5,3	5,9	2,0	75
116 Australie	17,5	7.713	17.260	1,6	11,8	6,4	77	e	e
117 Royaume-Uni	57,8	245	17.790	2,4	14,5	5,7	76	e	e
118 Italie	57,8	301	20.460	2,2	15,6	9,1	77	e	e
119 Pays-Bas	15,2	37	20.480	1,7	7,9	1,7	77	e	e
120 Canada	27,4	9.976	20.710	1,8	8,7	4,1	78	e	e
121 Belgique	10,0	31	20.880	2,0	7,8	4,1	76	e	e
122 Finlande	5,0	338	21.970	2,0	12,3	6,0	75	e	e
123 † Emirats arabes unis	1,7	84	22.020	-4,3	..	0,8	72	e	e
124 France	57,4	552	22.260	1,7	10,2	5,4	77	e	e
125 Autriche	7,9	84	22.380	2,0	6,5	3,6	77	e	e
126 Allemagne	80,6	357	23.030	2,4 ^g	5,1 ^g	2,7 ^g	76	e	e
127 États-Unis	255,4	9.373	23.240	1,7	7,5	3,9	77	e	e
128 Norvège	4,3	324	25.820	2,2	8,4	4,9	77	e	e
129 Danemark	5,2	43	26.000	2,1	10,1	4,9	75	e	e
130 Suède	8,7	450	27.010	1,5	10,0	7,2	78	e	e
131 Japon	124,5	378	28.190	3,6	8,5	1,5	79	e	e
132 Suisse	6,9	41	36.080	1,4	5,0	3,8	78	e	e
Toutes économies	5.438,2 t	133.378 t	4.280 w	1,2 w	11,6 w	17,2 w	66 w	45 w	35 w

† Economies classées par les Nations Unies ou considérées par leurs autorités comme économies en développement. a. Dans tous les tableaux, les chiffres du PNB et du PIB ne couvrent que la partie continentale de la Tanzanie. b. Les estimations pour les économies de l'ex-Union soviétique ont une marge d'incertitude supérieure à la normale et devraient être considérées comme très provisoires. c. Les données reflètent la dernière révision du PNB par habitant pour 1992 : de \$ 700 à \$ 670 pour la Côte d'Ivoire, de \$ 2.510 à \$ 2.730 pour le Chili et de \$ 2.700 à \$ 2.670 pour l'Afrique du Sud. d. Dans tous les tableaux, les chiffres du PNB et du PIB pour la Jordanie ne couvrent que la rive Orientale. e. D'après l'Unesco, l'analphabétisme est inférieur à 5%. f. Les données se réfèrent au PIB. g. Les données portent sur la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 2. Croissance de la production

	Croissance annuelle moyenne (%)									
	PIB		Agriculture		Industrie		Secteur manufacturier ^a		Services, etc. ^b	
	1970-80	1980-92	1970-80	1980-92	1970-80	1980-92	1970-80	1980-92	1970-80	1980-92
Economies à faible revenu	..	6,1 <i>w</i>	..	3,8 <i>w</i>	..	7,5 <i>w</i>	7,1 <i>w</i>
Sauf Chine et Inde	4,8 <i>w</i>	3,8 <i>w</i>	2,1 <i>w</i>	2,6 <i>w</i>	6,4 <i>w</i>	4,2 <i>w</i>	5,7 <i>w</i>	6,8 <i>w</i>	6,5 <i>w</i>	4,8 <i>w</i>
1 Mozambique	..	0,4	..	1,3	..	0,4	-1,5
2 Ethiopie	1,9	1,2	0,7	0,4	1,6	0,9	2,5	0,8	3,9	2,3
3 Tanzanie	3,0	3,1	0,7	3,8	2,6	2,2	3,7	0,6	9,0	2,2
4 Sierra Leone	1,6	1,3	6,0	2,3	-3,2	-1,3	-2,1	-4,6	2,3	1,8
5 Népal	2,7	5,0	0,5	4,8
6 Ouganda
7 Bhoutan	..	6,9	..	4,4	..	11,8	..	13,2	..	7,7
8 Burundi	4,2	4,0	3,2	3,0	11,6	4,7	3,8	5,5	3,5	5,5
9 Malawi	5,8	2,9	4,4	1,4	6,3	3,5	..	4,0	7,0	3,8
10 Bangladesh ^c	2,3	4,2	0,6	2,7	5,2	5,1	5,1	3,1	3,8	5,5
11 Tchad ^c	0,1	5,3	-0,4	3,9	-2,1	6,0	2,2	6,7
12 Guinée-Bissau	2,4	3,6	-1,2	4,2	2,1	2,8	12,3	3,2
13 Madagascar	0,5	1,1	0,4	2,4	0,6	0,8	0,6	0,3
14 RDP lao ^c
15 Rwanda ^c	4,7	1,4	..	-0,3	..	1,0	4,9	1,6	..	3,5
16 Niger	0,6	-0,7	-3,7	..	11,3	1,4	..
17 Burkina Faso	4,4	3,9	1,0	3,0	2,5	3,8	4,1	2,9	19,7	5,1
18 Inde	3,4	5,2	1,8	3,2	4,5	6,4	4,6	6,5	4,6	6,3
19 Kenya	6,4	4,0	4,8	2,9	8,6	3,9	9,9	4,8	6,8	4,8
20 Mali ^c	4,9	2,9	4,2	2,5	2,0	4,4	7,1	2,8
21 Nigéria	4,6	2,3	-0,1	3,6	7,3	0,2	5,2	..	9,6	3,4
22 Nicaragua ^c	1,1	-1,7	1,9	-2,0	1,1	-3,0	2,8	-3,2	0,4	-1,0
23 Togo	4,0	1,4	1,9	4,9	7,7	1,1	..	2,5	3,6	-0,7
24 Bénin ^c	2,2	2,4	1,8	5,2	1,4	3,8	..	5,0	2,7	0,6
25 Rép. centrafricaine	2,4	1,1	1,9	2,2	4,1	2,8	2,3	-0,4
26 Pakistan	4,9	6,1	2,3	4,5	6,1	7,3	5,4	7,4	6,3	6,5
27 Ghana ^c	-0,1	3,4	-0,3	1,2	-1,0	4,0	-0,5	4,1	1,1	6,7
28 Chine ^c	..	9,1	..	5,4	..	11,1	11,0
29 Tadjikistan
30 Guinée ^c
31 Mauritanie	1,3	1,9	-1,0	1,5	0,5	3,9	3,6	1,1
32 Sri Lanka	4,1	4,0	2,8	2,1	3,4	4,8	1,9	6,5	5,7	4,6
33 Zimbabwe	1,6	2,8	0,6	1,1	1,1	1,9	2,8	2,8	2,4	3,8
34 Honduras	5,8	2,8	2,2	3,0	6,7	3,5	6,9	3,7	7,1	2,4
35 Lesotho	8,6	5,4	0,2	0,5	27,8	8,5	18,0	12,3	13,6	5,3
36 Egypte, Rép. arabe d ^c	9,5	4,4	2,8	2,4	9,4	3,9	17,5	5,8
37 Indonésie ^c	7,2	5,7	4,1	3,1	9,6	6,1	14,0	12,0	7,7	6,8
38 Myanmar	4,7	0,6	4,3	0,5	4,7	0,9	4,2	-0,2	5,4	0,7
39 Somalie	4,8	2,4	6,5	3,3	-2,8	1,0	-0,3	-1,7	5,8	0,9
40 Soudan	5,6	..	3,3	..	4,5	..	3,9	..	8,1	..
41 Yémen, Rép. du ^c
42 Zambie ^c	1,4	0,8	2,1	3,3	1,5	0,9	2,4	3,7	1,2	0,2
Economies à revenu intermédiaire
Tranche inférieure
43 Côte d'Ivoire	6,8	0,0	2,7	-1,0	9,1	4,4	10,3	-1,4
44 Bolivie ^c	4,5	0,6	3,9	1,8	2,6	-0,8	6,0	-0,1	7,6	0,2
45 Azerbaïdjan ^c
46 Philippines ^c	6,0	1,2	4,0	1,0	8,2	-0,2	6,1	0,7	5,1	2,8
47 Arménie ^c
48 Sénégal ^c	2,3	3,0	1,3	2,7	5,3	3,8	2,4	5,1	2,0	3,0
49 Cameroun ^c	7,2	1,0	4,0	-1,0	10,9	0,5	7,0	10,6	7,8	2,6
50 Rép. kirghize ^c
51 Géorgie ^c
52 Ouzbékistan ^c
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée ^c	2,2	2,3	2,8	1,7	..	3,3	..	0,1	..	2,0
54 Pérou ^c	3,5	-0,6	0,0	1,7	4,4	-0,5	3,1	-0,7	4,6	-0,9
55 Guatemala ^c	5,8	1,4	4,6	1,7	7,7	0,6	6,2	1,1	5,6	1,6
56 Congo ^c	5,8	2,4	2,5	2,8	10,3	3,7	..	5,9	4,5	1,5
57 Maroc ^c	5,6	4,0	1,1	5,3	6,5	3,0	..	4,2	7,0	4,2
58 Rép. dominicaine ^c	6,5	1,7	3,1	0,4	8,3	1,6	6,5	0,9	7,2	2,3
59 Equateur ^c	9,5	2,3	2,8	4,7	13,9	1,2	10,5	0,2	9,4	2,3
60 Jordanie	..	0,8
61 Roumanie	..	-1,0	..	-0,2	..	-2,6	1,3
62 El Salvador ^c	4,2	1,3	3,4	0,1	5,2	1,9	4,1	1,7	4,0	1,3
63 Turkménistan ^c
64 Moldova ^c
65 Lituanie ^c	..	-0,2	..	0,3	..	4,4	-0,1
66 Bulgarie	..	1,8	..	-1,8	..	2,2	2,9
67 Colombie	5,4	3,7	4,6	3,2	5,1	4,7	5,8	3,5	5,9	3,1
68 Jamaïque ^c	-1,4	1,8	0,3	1,0	-3,4	2,6	-2,1	2,5	0,4	1,1
69 Paraguay ^c	8,5	2,8	6,2	3,4	11,2	0,4	7,9	2,2	8,6	3,6
70 Namibie	..	1,0	..	-0,5	..	-1,1	..	2,5	..	2,6

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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.

		Croissance annuelle moyenne (%)									
		PIB		Agriculture		Industrie		Secteur manufacturier ^a		Services, etc. ^b	
		1970-80	1980-92	1970-80	1980-92	1970-80	1980-92	1970-80	1980-92	1970-80	1980-92
71	Kazakhstan ^c	..	1,1
72	Tunisie	6,8	3,8	4,1	3,8	8,7	3,1	10,4	6,3	6,6	4,3
73	Ukraine ^c
74	Algérie	4,6	2,6	7,5	5,3	3,8	1,1	7,6	-1,9	4,6	3,3
75	Thaïlande ^c	7,1	8,2	4,4	4,1	9,5	10,1	10,5	10,1	6,8	8,1
76	Pologne ^c	..	0,6
77	Lettonie	..	0,6	..	-0,7	..	1,3	..	1,3	..	0,4
78	Rép. slovaque
79	Costa Rica ^c	5,7	3,3	2,5	3,5	8,2	3,1	..	3,3	5,8	3,4
80	Turquie	5,9	4,9	3,4	2,8	6,6	5,8	6,1	6,7	6,5	5,1
81	Iran, Rép. islamique d'	..	2,3	..	4,5	..	4,4	..	5,8	..	0,4
82	Panama ^c	4,4	0,9	1,8	2,5	4,2	-2,6	2,8	0,1	4,8	1,4
83	Rép. tchèque ^c
84	Fédération de Russie ^c
85	Chili ^c	1,8	4,8	3,1	5,6	0,2	4,2	-0,8	4,2	2,8	5,1
86	Albanie
87	Mongolie ^c
88	Rép. arabe syrienne ^c	9,9	1,8	8,6	-0,3	9,0	7,6	11,1	0,3
	Tranche supérieure	6,0 w	2,6 w	3,1 w	2,1 w	6,5 w	2,0 w	6,8 w	2,5 w	6,2 w	2,7 w
89	Afrique du S. ad	3,0	1,1	3,2	1,7	2,3	-0,1	4,7	-0,2	3,8	2,1
90	Maurice	6,8	6,2	-3,3	2,1	10,4	9,2	7,1	10,1	10,9	5,6
91	Estonie ^c	..	-1,8	..	-2,3	..	1,0	-1,2
92	Brésil	8,1	2,2	4,2	2,6	9,4	1,4	9,0	1,0	8,0	3,4
93	Botswana ^c	14,5	10,1	8,3	3,4	17,6	10,1	22,9	8,9	14,8	11,7
94	Malaisie ^c	7,9	5,9	..	3,6	..	8,0	..	10,0	..	5,1
95	Venezuela ^c	3,5	1,9	3,4	2,6	0,5	2,1	5,7	1,6	6,3	1,7
96	Bélarus ^c
97	Hongrie ^c	5,2	0,0	2,8	-0,1	6,3	-2,5	5,2	2,1
98	Uruguay ^c	3,1	1,0	0,8	0,7	4,1	0,2	..	0,5	3,0	1,7
99	Mexique ^c	6,3	1,5	3,2	0,6	7,2	1,6	7,0	2,1	6,3	1,5
100	Trinité-et-Tobago	5,9	-3,7	-1,4	-6,8	5,6	-6,6	1,7	-8,7	7,4	-2,0
101	Gabon ^c	9,0	0,5	..	1,3	..	1,8	..	4,7	..	-1,0
102	Argentine	2,5	0,4	2,5	1,2	1,9	-0,1	1,3	0,4	2,9	0,6
103	Oman ^c	6,2	7,7	..	7,1	..	9,6	..	18,3	..	6,0
104	Slovénie
105	Porto Rico ^c	3,9	4,2	2,3	2,2	5,0	3,6	7,9	1,0	3,2	4,7
106	Corée, Rép. de ^c	9,6	9,4	2,7	1,9	15,2	11,6	17,0	11,9	9,6	9,3
107	Grèce	4,7	1,7	1,9	0,2	5,0	1,2	6,0	0,3	5,6	2,5
108	Portugal ^c	4,3	2,9
109	Arabie saoudite ^c	10,1	0,4	5,3	14,0	10,2	-2,9	6,4	8,1	10,3	-0,2
	Eco. revenu faible/intermédiaire	..	3,1 w	..	3,1 w	..	3,6 w	3,9 w
	Afrique subsaharienne	3,6 w	1,8 w	1,6 w	1,7 w	3,6 w	1,2 w	4,3 w	1,4 w	4,9 w	2,3 w
	Asie de l'Est et Pacifique	..	7,7 w	..	4,4 w	..	9,4 w	8,9 w
	Asie du Sud	3,5 w	5,2 w	1,8 w	3,3 w	4,6 w	6,4 w	4,6 w	6,5 w	4,7 w	6,2 w
	Europe et Asie centrale
	Moyen-Orient et Afrique du Nord	..	2,2 w	..	4,7 w	..	0,9 w	..	4,5 w	..	1,4 w
	Amérique latine et Caraïbes	5,4 w	1,8 w	3,4 w	2,0 w	5,7 w	1,3 w	6,2 w	0,8 w	5,7 w	2,1 w
	Gravement endettées	5,8 w	1,6 w	3,9 w	1,8 w	6,5 w	1,2 w	6,3 w	1,1 w	6,1 w	2,2 w
	Economies à revenu élevé	3,2 w	2,9 w	0,7 w	..	2,7 w	..	3,4 w	..	3,7 w	..
110	Irlande	4,9	3,7
111	Nouvelle-Zélande ^c	1,9	1,4	..	3,8	..	1,3	..	0,7	..	1,7
112	† Israël ^c	4,8	3,9
113	Espagne ^c	3,5	3,2
114	† Hong Kong ^c	9,2	6,7
115	† Singapour ^c	8,3	6,7	1,4	-6,6	8,6	6,0	9,7	7,1	8,3	7,3
116	Australie ^c	3,0	3,1	..	2,9	..	2,2	..	1,4	3,3	4,0
117	Royaume-Uni	2,0	2,7
118	Italie ^c	3,8	2,4	0,9	0,6	3,6	2,2	5,8	2,9	4,0	2,7
119	Pays-Bas ^c	2,9	2,3
120	Canada	4,6	2,8	1,2	1,6	3,2	2,4	3,5	2,4	6,6	3,1
121	Belgique ^c	3,0	2,1	..	1,5	..	2,2	..	3,0	..	1,9
122	Finlande	3,1	2,4	0,2	-0,3	3,0	2,4	3,3	2,5	3,9	3,1
123	† Emirats arabes unis	..	0,3	..	9,1	..	-1,8	..	3,3	..	4,1
124	France ^c	3,2	2,2	..	1,8	..	1,1	..	0,9	..	2,8
125	Autriche ^c	3,4	2,3	2,6	0,9	3,1	2,2	3,2	2,6	3,7	2,4
126	Allemagne ^c d	2,6	2,6	1,1	1,6	1,7	1,1	2,0	1,6	3,5	3,0
127	Etats-Unis ^c	2,8	2,7	0,6	..	2,1	..	3,0	..	3,1	2,9
128	Norvège	4,8	2,6	1,3	1,2	7,1	5,3	1,2	0,4	3,6	0,6
129	Danemark	2,2	2,2	2,3	3,3	1,1	2,7	2,6	1,3	2,6	2,1
130	Suède	1,9	1,9	-1,2	1,3	1,1	2,3	1,0	2,0	3,3	1,4
131	Japon ^c	4,3	4,1	-0,2	0,7	4,0	5,1	4,7	5,8	4,9	3,7
132	Suisse ^c	0,5	2,1
	Toutes économies	3,4 w	3,0 w	3,2 w	..	3,8 w	..	3,9 w	..

a. L'industrie manufacturière étant généralement la branche la plus dynamique du secteur industriel, son taux de croissance est indiqué séparément. b. Les services, etc., comprennent les éléments non affectés. c. Le PIB et ses composantes sont indiqués aux prix d'acquisition. d. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 3. Structure de la production

	Répartition du produit intérieur brut (%)									
	PIB (millions de dollars)		Agriculture		Industrie		Secteur manufacturier ^a		Services, etc. ^b	
	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992
Economies à faible revenu	..	1.146.842 <i>t</i>	..	29 <i>w</i>	..	31 <i>w</i>	40 <i>w</i>
Sauf Chine et Inde	94.612 <i>t</i>	427.588 <i>t</i>	..	30 <i>w</i>	..	29 <i>w</i>	..	16 <i>w</i>	..	41 <i>w</i>
1 Mozambique	..	965	..	64	..	15	21
2 Ethiopie	1.669	6.257	56	48	14	13	9	8	30	39
3 Tanzanie	1.174	2.345	41	61	17	12	10	5	42	26
4 Sierra Leone	383	634	28	38	30	16	6	5	42	46
5 Népal	861	2.763	67	52	12	18	4	8	21	30
6 Ouganda	..	2.998	..	57	..	11	..	4	..	32
7 Bhoutan	..	238	..	42	..	27	..	9	..	31
8 Burundi	225	986	71	54	10	20	7	15	19	26
9 Malawi	271	1.671	44	28	17	22	..	15	39	50
10 Bangladesh ^c	6.664	23.783	55	34	9	17	6	9	37	49
11 Tchad ^c	302	1.247	47	44	18	21	17	16	35	35
12 Guinée-Bissau	79	220	47	44	21	8	21	..	31	47
13 Madagascar	995	2.767	24	33	16	14	59	53
14 RDP lao ^c	..	1.195
15 Rwanda ^c	220	1.552	62	41	9	22	4	16	30	37
16 Niger	647	2.345	65	37	7	17	5	7	28	46
17 Burkina Faso	335	2.790	42	44	21	20	14	12	37	37
18 Inde	52.949	214.598	45	32	22	27	15	17	33	40
19 Kenya	1.453	6.884	33	27	20	19	12	12	47	54
20 Mali ^c	338	2.827	61	42	11	13	7	12	28	45
21 Nigéria	11.594	29.667	41	37	14	38	4	..	45	25
22 Nicaragua ^c	785	1.847	25	30	25	19	20	16	49	50
23 Togo	253	1.611	34	36	21	21	10	10	45	43
24 Bénin ^c	332	2.181	36	37	12	13	..	7	52	50
25 Rép. centrafricaine	169	1.251	35	44	26	13	7	..	38	43
26 Pakistan	9.102	41.904	37	27	22	27	16	18	41	46
27 Ghana ^c	2.214	6.884	47	49	18	16	11	9	35	35
28 Chine ^c	..	506.075	..	27	..	34	38
29 Tadjikistan	..	3.793	..	33	..	35	32
30 Guinée ^c	..	3.233	..	33	..	32	..	3	..	36
31 Mauritanie	197	1.080	29	29	38	27	5	11	32	44
32 Sri Lanka	2.215	8.769	28	26	24	25	17	15	48	49
33 Zimbabwe	1.415	5.035	15	22	36	35	21	30	49	43
34 Honduras	654	2.813	32	22	22	29	14	17	45	49
35 Lesotho	67	536	35	11	9	45	4	17	56	45
36 Egypte, Rép. arabe d'	6.598	33.553	29	18	28	30	..	12	42	52
37 Indonésie ^c	9.657	126.364	45	19	19	40	10	21	36	40
38 Myanmar	2.155	37.749	38	59	14	10	10	7	48	31
39 Somalie	286	879	59	65	16	9	9	5	25	26
40 Soudan	1.764	..	43	34	15	17	8	9	42	50
41 Yémen, Rép. du ^c	..	9.615	..	21	..	24	..	10	..	55
42 Zambie ^c	1.789	3.831	11	16	55	47	10	36	35	37
Economies à revenu intermédiaire	..	3.549.049 <i>t</i>
Tranche inférieure	..	1.595.127 <i>t</i>
43 Côte d'Ivoire	1.147	8.726	40	37	23	23	13	..	36	39
44 Bolivie ^c	1.020	5.270	20	..	32	..	13	..	48	..
45 Azerbaïdjan ^c	..	5.432	..	31	..	40	..	53	..	29
46 Philippines ^c	6.691	52.462	30	22	32	33	25	24	39	45
47 Arménie ^c	..	2.718	..	20	..	46	34
48 Sénégal ^c	865	6.277	24	19	20	19	16	13	56	62
49 Cameroun ^c	1.160	10.397	31	22	19	30	10	22	50	48
50 Rép. kirghize ^c	..	3.665	..	28	..	45	27
51 Géorgie ^c	..	4.660	..	27	..	37	..	75	..	37
52 Ouzbékistan ^c	..	14.875	..	33	..	40	..	28	..	27
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée ^c	646	4.228	37	25	22	38	5	9	41	37
54 Pérou ^c	7.234	22.100	19	..	32	..	20	..	50	..
55 Guatemala ^c	1.904	10.434	..	25	..	20	55
56 Congo ^c	274	2.816	18	13	24	35	..	13	58	52
57 Maroc ^c	3.956	28.401	20	15	27	33	16	19	53	52
58 Rép. dominicaine ^c	1.485	7.729	23	18	26	26	19	14	51	56
59 Equateur ^c	1.674	12.681	24	13	25	39	18	22	51	48
60 Jordanie	..	4.091	..	7	..	28	..	15	..	65
61 Roumanie	..	24.438	..	19	..	49	..	45	..	32
62 El Salvador ^c	1.029	6.443	28	9	23	24	19	19	48	66
63 Turkménistan ^c
64 Moldova ^c	..	5.637	..	34	..	37	..	42	..	30
65 Lituanie ^c	..	4.922	..	21	..	53	26
66 Bulgarie	..	10.847	..	14	..	45	41
67 Colombie	7.199	48.583	25	16	28	35	21	20	47	49
68 Jamaïque ^c	1.405	3.294	7	5	43	44	16	20	51	51
69 Paraguay ^c	595	6.446	32	24	21	23	17	17	47	52
70 Namibie	..	2.106	..	12	..	26	..	6	..	62

Note : La section « Comment lire les tableaux » et les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Répartition du produit intérieur brut (%)									
	PIB (millions de dollars)		Agriculture		Industrie		Secteur manufacturier ^a		Services, etc. ^b	
	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992
71 Kazakhstan ^c	..	28.580	..	28	..	42	..	37	..	30
72 Tunisie	1.244	13.854	20	18	24	31	10	17	56	51
73 Ukraine ^c	..	94.831	..	23	..	43	..	35	..	33
74 Algérie	4.541	35.674	11	15	41	47	15	10	48	38
75 Thaïlande ^c	7.087	110.337	26	12	25	39	16	28	49	49
76 Pologne ^c	..	83.823	..	7	..	51	42
77 Lettonie	..	5.081	..	24	..	53	..	46	..	23
78 Rép. slovaque	..	9.958	..	6	..	54	40
79 Costa Rica ^c	985	6.530	23	18	24	27	..	20	53	55
80 Turquie	11.400	99.696	30	15	27	30	17	23	43	55
81 Iran, Rép. islamique d'	..	110.258	..	23	..	28	..	14	..	48
82 Panama ^c	1.016	6.001	14	11	19	14	13	8	66	76
83 Rép. tchèque ^c	..	26.187	..	6	..	61	33
84 Fédération de Russie ^c	..	387.476	..	13	..	49	..	49	..	39
85 Chili ^c	8.186	41.203	7	..	41	..	26	..	52	..
86 Albanie
87 Mongolie ^c	30	..	38	32
88 Rép. arabe syrienne ^c	2.140	17.236	20	30	25	23	55	48
Tranche supérieure	194.393 t	1.960.758 t	12 w	..	38 w	..	24 w	..	50 w	..
89 Afrique du Sud	16.293	103.651	8	4	40	42	24	25	52	54
90 Maurice	184	2.566	16	11	22	33	14	23	62	56
91 Estonie ^c	..	429	..	17	..	49	34
92 Brésil	35.546	360.405	12	11	38	37	29	25	49	52
93 Botswana ^c	84	3.700	33	5	28	52	6	4	39	43
94 Malaisie ^c	4.200	57.568	29	..	25	..	12	..	46	..
95 Venezuela ^c	13.432	61.137	6	5	39	41	16	16	54	53
96 Bélarus ^c	..	30.125	..	21	..	50	..	47	..	28
97 Hongrie ^c	5.543	35.218	18	7	45	30	..	24	37	63
98 Uruguay ^c	2.311	11.405	16	11	31	29	..	22	53	61
99 Mexique ^c	38.318	329.011	12	8	29	28	22	20	59	63
100 Trinité-et-Tobago	775	5.388	5	3	44	36	26	8	51	61
101 Gabon ^c	322	5.913	19	9	48	46	7	5	34	45
102 Argentine	30.660	228.779	10	6	44	31	32	22	47	63
103 Oman ^c	256	11.520	16	4	77	52	0	4	7	44
104 Slovénie	..	10.655	..	5	..	40	..	34	..	55
105 Porto Rico ^c	5.035	33.969	3	1	34	41	24	39	62	58
106 Corée, Rép. de ^c	8.887	296.136	26	8	29	45	21	26	45	47
107 Grèce	8.600	67.278	18	..	31	..	19	..	50	..
108 Portugal ^c	6.184	79.547
109 Arabie saoudite ^c	3.866	111.343	6	7	63	52	10	7	31	41
Eco. revenu faible/intermédiaire	..	4.695.645 t
Afrique subsaharienne	57.611 t	269.955 t	27 w	20 w	28 w	34 w	13 w	17 w	45 w	46 w
Asie de l'Est et Pacifique	..	1.266.819 t	..	21 w	..	38 w	42 w
Asie du Sud	73.642 t	297.360 t	44 w	32 w	21 w	26 w	14 w	16 w	34 w	42 w
Europe et Asie centrale	..	1.124.423 t
Moyen-Orient et Afrique du Nord	..	454.541 t
Amérique latine et Caraïbes	165.567 t	..	12 w	..	36 w	..	25 w	..	52 w	..
Gravement endettées	159.568 t	..	14 w	..	38 w	..	26 w	..	49 w	..
Économies à revenu élevé	2.105.694 t	18.312.160 t	4 w	..	39 w	..	29 w	..	58 w	..
110 Irlande	3.323	43.294	17	10	37	10	24	4	46	80
111 Nouvelle-Zélande ^c	6.415	41.304	12	..	33	..	24	..	55	..
112 † Israël	5.603	69.762
113 Espagne ^c	37.569	574.844
114 † Hong Kong	3.463	77.828	2	0	36	23	29	16	62	77
115 † Singapour ^c	1.896	46.025	2	0	30	38	20	28	68	62
116 Australie ^c	39.324	294.760	6	3	39	30	24	15	55	67
117 Royaume-Uni	106.502	903.126	3	..	44	..	33	..	53	..
118 Italie ^c	107.485	1.222.962	8	3	41	32	27	20	51	65
119 Pays-Bas ^c	34.049	320.290	..	4	..	29	..	17	..	67
120 Canada	73.847	493.602	4	..	36	..	23	..	59	..
121 Belgique ^c	25.242	218.836	..	2	..	30	..	20	..	68
122 Finlande	9.762	93.869	12	5	40	30	27	22	48	64
123 † Emirats arabes unis	..	42.467	..	2	..	56	..	9	..	43
124 France ^c	142.869	1.319.883	..	3	..	29	..	19	..	68
125 Autriche ^c	14.457	185.235	7	3	45	36	34	23	48	61
126 Allemagne ^{c,d}	184.508	1.789.261	3	2	49	39	38	26	47	60
127 États-Unis ^c	1.011.563	5.920.199	3	..	34	..	25	..	63	..
128 Norvège	11.183	112.906	6	3	32	35	22	13	62	62
129 Danemark	13.511	123.546	7	4	35	27	22	17	59	69
130 Suède	30.013	220.834	..	2	..	32	..	20	..	66
131 Japon ^c	203.736	3.670.979	6	2	47	42	36	26	47	56
132 Suisse ^c	20.733	241.406
Toutes économies	2.808.026 t	23.060.560 t	8 w	..	39 w	..	27 w	..	54 w	..

a. L'industrie manufacturière étant généralement la branche la plus dynamique du secteur industriel, son taux de croissance est indiqué séparément. b. Les services, etc., comprennent les éléments non affectés. c. Le PIB et ses composantes sont indiqués aux prix d'acquisition. d. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 4. Agriculture et alimentation

	Valeur ajoutée dans l'agriculture (millions de dollars)		Importations de céréales (milliers de tonnes)		Aide alimentaire en céréales (milliers de tonnes)		Consommation d'engrais (hg d'éléments fertilisants par ha arable)		Production alimentaire par habitant (croissance annuelle moyenne, %)		Produits de la pêche (% de l'apport protéique journalier)	
	1980	1992	1980	1992	1979/80	1991/92	1979/80	1991/92	1979-92	1980	1990	
Economies à faible revenu	..	336.172 t	35.947 t	44.437 t	6.932 t	8.928 t	475 w	1.055 w			5,7 w	6,3 w
Sauf Chine et Inde	32.306 t	129.958 t	22.571 t	29.732 t	6.576 t	8.457 t	205 w	403 w			5,8 w	6,4 w
1 Mozambique	1.136	..	368	1.164	151	591	78	16	-2,1	3,9	3,0	
2 Ethiopie	1.887	2.984	397	1.045	111	963	27	71	-1,3	0,1	0,0	
3 Tanzanie	2.030	1.439	399	252	89	15	90	153	-1,2	6,1	7,8	
4 Sierra Leone	334	264	83	133	36	45	46	9	-1,2	15,2	10,8	
5 Népal	1.127	1.440	56	15	21	8	90	272	1,3	0,2	0,3	
6 Ouganda	893	1.711	52	22	17	25	..	2	0,1	7,6	7,2	
7 Bhoutan	79	101	5	37	1	4	8	8	-1,0	
8 Burundi	530	535	18	19	8	2	7	4	0,0	1,6	1,3	
9 Malawi	413	473	36	412	5	321	193	447	-5,0	4,3	5,1	
10 Bangladesh ^a	6.429	8.197	2.194	1.339	1.480	1.429	445	1.098	-0,3	5,0	4,8	
11 Tchad ^a	388	547	16	61	16	61	..	27	0,3	9,4	9,9	
12 Guinée-Bissau	47	97	21	82	18	16	5	16	1,1	3,1	2,1	
13 Madagascar	1.078	925	110	147	14	41	25	31	-1,6	2,9	4,4	
14 RDP lao ^a	121	44	3	10	1	28	-0,1	2,9	2,1	
15 Rwanda ^a	533	630	16	14	14	11	3	14	-2,2	0,2	0,2	
16 Niger	1.080	870	90	135	9	46	5	1	-2,0	0,9	0,2	
17 Burkina Faso	548	..	77	145	37	..	26	72	2,8	0,7	0,9	
18 Inde	59.103	69.682	424	3.044	344	299	313	752	1,6	1,7	1,6	
19 Kenya	2.019	1.844	387	669	86	162	169	391	0,1	1,4	2,9	
20 Mali ^a	951	1.197	87	97	22	36	69	71	-0,9	6,0	3,5	
21 Nigéria	24.673	10.831	1.828	1.126	..	0	36	133	2,0	7,5	3,5	
22 Nicaragua ^a	497	562	149	136	70	128	185	273	-3,2	0,5	0,4	
23 Togo	312	580	41	124	7	5	49	88	-0,7	6,9	8,4	
24 Bénin ^a	498	705	61	212	5	4	7	60	1,8	7,5	4,8	
25 Rép. centrafricaine	300	549	12	40	3	3	1	4	-1,1	4,0	3,0	
26 Pakistan	6.279	11.416	613	2.044	146	322	488	889	1,0	0,9	0,8	
27 Ghana ^a	2.575	3.343	247	319	110	184	65	29	0,3	17,4	18,7	
28 Chine ^a	92.679	137.677	12.952	11.661	12	172	1.273	3.043	2,9	2,2	3,9	
29 Tadjikistan	..	1.258	..	550	
30 Guinée ^a	..	1.058	171	338	24	31	31	27	-0,5	4,2	4,5	
31 Mauritanie	202	309	166	290	26	41	108	73	-1,5	3,6	3,3	
32 Sri Lanka	1.037	2.308	884	1.055	170	442	776	931	-2,2	11,6	9,9	
33 Zimbabwe	702	1.115	156	1.493	..	116	443	528	-3,3	1,4	1,1	
34 Honduras	544	619	139	128	27	122	111	166	-1,3	0,8	1,8	
35 Lesotho	75	57	107	140	29	29	144	174	-2,2	0,9	0,8	
36 Egypte, Rép. arabe d'	3.993	6.079	6.028	7.330	1.758	1.611	2.469	3.437	1,4	2,0	2,4	
37 Indonésie ^a	18.701	24.279	3.534	3.178	831	82	440	1.093	2,0	8,1	8,7	
38 Myanmar	2.690	22.420	16	21	11	..	93	69	-1,9	6,7	6,2	
39 Somalie	388	..	221	296	137	114	1	..	-6,0	1,3	1,2	
40 Soudan	2.097	..	236	654	212	481	27	72	-2,2	0,6	0,5	
41 Yémen, Rép. du ^a	..	2.012	596	2.185	19	59	98	122	
42 Zambie ^a	552	603	498	651	167	330	114	119	-0,8	5,0	4,3	
Economies à revenu intermédiaire	71.246 t	125.291 t	1.793 t	4.336 t	673 w	585 w		7,9 w	6,8 w	
Tranche inférieure	38.079 t	74.105 t	1.286 t	4.054 t	658 w	544 w		6,9 w	6,2 w	
43 Côte d'Ivoire	2.633	3.257	469	568	2	37	165	104	0,1	9,1	8,7	
44 Bolivie ^a	564	..	263	381	150	226	16	27	1,3	1,9	0,6	
45 Azerbaïdjan ^a	..	2.752	..	200	
46 Philippines ^a	8.150	11.380	1.053	1.833	95	78	444	548	-1,2	21,6	20,9	
47 Arménie ^a	..	1.319	..	400	..	3	
48 Sénégal ^a	568	1.217	452	585	61	51	123	66	-0,2	9,7	9,8	
49 Cameroun ^a	2.089	2.286	140	424	4	8	47	26	-1,7	6,4	6,7	
50 Rép. kirghize ^a	..	1.474	
51 Géorgie ^a	500	
52 Ouzbékistan ^a	..	4.929	..	3.700	
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée ^a	844	1.046	152	233	..	0	151	263	-0,1	13,1	11,8	
54 Pérou ^a	2.113	..	1.309	2.015	109	464	338	2.06	0,0	8,9	10,6	
55 Guatemala ^a	..	2.639	204	329	10	251	582	759	-0,8	0,4	0,4	
56 Congo ^a	199	366	88	130	4	4	6	6	-0,5	21,1	22,8	
57 Maroc ^a	3.468	4.220	1.821	3.095	119	208	240	357	2,3	2,8	2,8	
58 Rép. dominicaine ^a	1.336	1.362	365	715	120	14	517	671	-1,8	5,4	2,8	
59 Equateur ^a	1.423	1.669	387	446	8	45	319	309	0,7	7,6	6,8	
60 Jordanie	..	300	505	1.578	72	257	433	509	-0,5	1,5	1,2	
61 Roumanie	..	4.617	2.369	1.779	..	375	1.365	461	-3,2	2,7	3,3	
62 El Salvador ^a	992	598	144	242	3	96	1.030	1.058	1,4	1,1	0,7	
63 Turkménistan ^a	
64 Moldova ^a	..	2.555	..	1.350	
65 Lituanie ^a	..	1.919	..	415	..	185	
66 Bulgarie	2.889	1.505	693	131	..	200	1.928	1.020	-1,6	2,0	1,7	
67 Colombie	6.466	7.607	1.068	1.662	3	8	603	996	1,0	2,5	1,4	
68 Jamaïque ^a	220	177	469	459	117	181	503	948	0,8	8,1	8,9	
69 Paraguay ^a	1.311	1.579	75	47	11	1	36	88	0,4	0,4	1,0	
70 Namibie	237	243	54	188	-2,5	3,4	3,5	

Note: La section « Comment lire les tableaux » et 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)		Importations de céréales (milliers de tonnes)		Aide alimentaire en céréales (milliers de tonnes)		Consommation d'engrais (kg d'éléments fertilisants par ha arable)		Production alimentaire par habitant (croissance annuelle moyenne, %)	Produits de la pêche (% de l'apport protéique journalier)	
	1980	1992	1980	1992	1979/80	1991/92	1979/80	1991/92	1979-92	1980	1990
71 Kazakhstan ^a	..	9.752
72 Tunisie	1.235	2.467	817	1.015	165	79	122	203	1,4	3,1	3,7
73 Ukraine ^a	..	26.680
74 Algérie	3.453	5.403	3.414	4.685	19	20	227	125	0,9	1,2	2,1
75 Thaïlande ^a	7.467	13.096	213	992	3	75	160	365	0,3	11,1	12,0
76 Pologne ^a	..	6.119	7.811	2.282	..	10	2.425	771	0,9	4,8	4,8
77 Lettonie	..	1.218	195
78 Rép. slovaque	813	555	..	50
79 Costa Rica ^a	860	1.174	180	484	1	90	1.573	2.276	0,2	4,6	2,2
80 Turquie	12.165	14.567	6	605	16	13	451	638	-0,4	2,9	2,3
81 Iran, Rép. islamique d'	16.268	25.711	2.779	4.350	..	104	297	748	0,8	0,5	1,6
82 Panama ^a	354	655	87	215	2	1	540	392	-1,5	8,4	7,4
83 Rép. tchèque ^a	2.104	1.357
84 Fédération de Russie ^a	..	61.388	..	25.600	..	13
85 Chili ^a	1.992	..	1.264	1.095	22	13	333	706	1,8	6,0	7,8
86 Albanie
87 Mongolie ^a	70	43	..	5	72	115	-2,6	0,4	0,5
88 Rép. arabe syrienne ^a	2.642	5.138	726	1.440	74	13	224	549	-3,4	0,8	0,1
Tranche supérieure	22.905 t	..	33.167 t	51.186 t	507 t	282 t	694 w	635 w	..	9,2 w	7,8 w
89 Afrique du Sud	3.743	4.069	159	4.855	..	0	726	580	-2,1	3,6	3,8
90 Maurice	119	281	181	207	22	9	2.564	2.599	0,8	9,7	8,5
91 Estonie ^a	..	73	..	276	..	195
92 Brésil	23.373	38.787	6.740	5.854	3	9	755	527	1,2	3,1	2,6
93 Botswana ^a	126	188	68	80	20	0	8	6	-3,1	1,6	1,3
94 Malaisie ^a	5.365	..	1.336	3.198	..	1	912	1.977	4,0	18,4	13,8
95 Venezuela ^a	3.363	3.355	2.484	2.012	599	1.001	-0,1	..	6,7
96 Bélarus ^a	..	7.131	..	3.100
97 Hongrie ^a	3.796	2.494	155	156	2.805	671	0,2	1,1	1,3
98 Uruguay ^a	1.371	1.229	45	311	7	0	633	604	0,4	1,9	1,1
99 Mexique ^a	16.036	27.798	7.226	7.634	..	69	465	626	0,1	3,3	3,3
100 Trinité-et-Tobago	140	144	252	246	670	733	-0,1	4,8	3,6
101 Gabon ^a	289	525	27	71	..	0	3	13	-1,2	19,2	12,9
102 Argentine	4.890	13.706	8	20	48	61	-0,3	1,5	1,7
103 Oman ^a	152	374	120	332	306	1.336
104 Slovénie	..	569
105 Porto Rico ^a	380	462	0,0
106 Corée, Rép de ^a	9.347	22.793	5.143	10.489	184	..	3.857	4.517	0,8	12,4	15,8
107 Grèce	6.337	..	1.199	517	1.480	1.650	-0,1	4,5	4,8
108 Portugal ^a	2.517	..	3.372	2.027	267	..	877	788	2,8	10,4	15,0
109 Arabie saoudite ^a	1.397	6.844	3.061	6.846	115	2.139	10,9	3,1	2,3
Eco. revenu faible/intermédiaire	107.193 t	169.727 t	8.725 t	13.263 t	558 w	855 w	..	7,2 w	6,7 w
Afrique subsaharienne	15.416 t	54.335 t	8.647 t	18.512 t	1.602 t	4.223 t	124 w	136 w	..	6,7 w	6,1 w
Asie de l'Est et Pacifique	..	262.572 t	26.824 t	33.291 t	1.525 t	581 t	952 w	2.017 w	..	12,6 w	10,8 w
Asie du Sud	32.720 t	94.813 t	4.211 t	7.721 t	2.339 t	2.558 t	328 w	750 w	..	11,5 w	14,4 w
Europe et Asie centrale	17.172 t	45.153 t	284 t	1.639 t	1.322 w	730 w	..	4,0 w	4,1 w
Moyen-Orient et Afrique du Nord	..	66.356 t	24.557 t	38.008 t	2.255 t	2.484 t	337 w	654 w	..	1,9 w	1,7 w
Amérique latine et Caraïbes	20.444 t	..	25.782 t	27.044 t	721 t	1.779 t	495 w	485 w	..	7,5 w	6,7 w
Gravement endettées	22.294 t	..	37.798 t	36.073 t	695 t	2.460 t	630 w	426 w	..	4,6 w	4,8 w
Economies à revenu élevé	87.444 t	..	79.798 t	75.933 t	1.293 w	1.160 w	..	8,4 w	8,6 w
110 Irlande	2.036	..	553	274	5.219	6.988	1,6	4,0	3,9
111 Nouvelle-Zélande ^a	2.427	..	63	159	12.060	9.341	-0,1	5,5	8,5
112 † Israël	976	..	1.601	1.871	31	0	1.885	2.362	-1,1	4,5	5,0
113 Espagne ^a	..	20.989	6.073	3.783	821	937	1,3	9,1	9,8
114 † Hong Kong	223	185	812	786	2,8	16,0	16,9
115 † Singapour ^a	150	104	1.324	784	5.375	56.000	-5,6	9,5	9,2
116 Australie ^a	8.454	9.207	5	33	275	273	0,1	3,7	4,1
117 Royaume-Uni	9.908	15.391	5.498	3.559	3.235	3.171	0,4	4,0	5,1
118 Italie ^a	26.044	37.749	7.629	7.836	1.892	1.658	-0,6	4,1	5,6
119 Pays-Bas ^a	..	11.338	5.246	5.052	8.472	5.807	0,4	3,1	2,9
120 Canada	10.005	..	1.383	1.016	398	468	0,5	4,6	6,6
121 Belgique ^{a,b}	2.500	..	5.599	5.308	5.282	4.425	1,6	4,7	5,0
122 Finlande	4.487	5.761	367	82	1.892	1.313	-0,4	8,9	8,7
123 † Emirats arabes unis	223	731	426	524	1.842	4.479	..	5,2	6,4
124 France ^a	28.168	36.622	1.570	968	3.120	2.892	0,1	5,0	5,8
125 Autriche ^a	3.423	4.558	131	100	2.484	1.949	0,1	2,0	2,7
126 Allemagne ^{a,c}	16.791 ^c	19.952 ^c	9.500	3.312	4.228	2.473	1,5	..	4,0
127 Etats-Unis ^a	70.320	..	199	3.718	1.099	998	-0,2	3,5	4,3
128 Norvège	2.221	3.093	725	336	3.220	2.301	0,1	14,7	15,2
129 Danemark	3.161	4.542	355	534	2.627	2.268	2,2	8,3	10,5
130 Suède	4.231	5.139	124	167	1.699	950	-1,5	9,6	9,3
131 Japon ^a	39.022	77.516	24.473	27.683	4.777	3.873	-0,2	26,6	28,0
132 Suisse ^a	1.247	454	4.654	4.005	-0,2	3,0	3,7
Toutes économies	186.991 t	245.660 t	8.742 t	13.263 t	791 w	933 w	..	7,5 w	7,2 w

a. La valeur ajoutée dans l'agriculture est calculée aux prix d'acquisition. b. Y compris le Luxembourg. c. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 5. Energie commerciale

	Croissance annuelle moyenne (%)				Consommation d'énergie (équivalent pétrole)				Importations d'énergie en % des exportations de marchandises	
	Production d'énergie		Consommation d'énergie		Par habitant (kg)		PIB par kg (\$)		1971	1992
	1971-80	1980-92	1971-80	1980-92	1971	1992	1971	1992		
Economies à faible revenu	6,7 w	4,8 w	6,8 w	5,4 w	171 w	338 w	..	1,1 w	7 w	9 w
Sauf Chine et Inde	5,6 w	3,7 w	6,3 w	5,2 w	81 w	151 w	1,9 w	2,5 w	7 w	11 w
1 Mozambique	22,9	-24,7	-1,7	-4,6	103	32	..	2,0
2 Ethiopie	6,4	6,0	0,8	6,1	19	21	3,4	5,9	14	47
3 Tanzanie	10,0	-0,7	2,4	-1,1	51	30	2,0	3,5	12	40
4 Sierra Leone	0,4	0,3	133	73	1,2	2,2	10	18
5 Népal	11,9	15,0	7,3	8,4	6	20	12,6	7,5	10	23
6 Ouganda	-4,0	2,4	-7,0	3,7	58	24	0,0	7,6	1	73
7 Bhoutan	0	15	..	11,5
8 Burundi	..	7,5	7,6	7,3	8	24	9,4	7,9	11	22
9 Malawi	11,4	3,9	7,6	1,4	37	40	2,1	5,1	17	28
10 Bangladesh	11,4	13,6	9,0	8,5	18	59	5,2	3,5	31	21
11 Tchad	4,1	0,5	18	16	5,2	13,4	39	26
12 Guinée-Bissau	4,1	2,1	35	37	4,1	5,8	102	87
13 Madagascar	-0,8	6,2	-3,7	1,8	65	38	2,7	6,4	10	19
14 RDP lao	40,0	-0,9	-3,4	2,5	55	41	..	6,7	271	46
15 Rwanda	3,3	3,8	18,2	0,5	11	28	5,2	7,6
16 Niger	..	9,2	11,9	2,3	17	39	9,6	7,3	12	21
17 Burkina Faso	12,7	1,1	9	16	7,4	18,6	28	58
18 Inde	5,3	7,0	4,7	6,8	112	235	1,0	1,2	12	26
19 Kenya	15,9	17,6	4,1	3,0	116	92	1,3	3,4	23	19
20 Mali	8,4	5,6	7,9	2,0	16	22	4,2	14,1	16	57
21 Nigéria	2,5	2,0	18,7	1,3	40	128	6,6	2,4	1	1
22 Nicaragua	2,8	2,7	3,5	2,5	248	253	1,6	1,9	9	59
23 Togo	8,4	..	9,0	0,8	51	46	2,7	9,0	7	16
24 Bénin	..	12,4	1,6	-3,4	40	19	3,1	22,7	7	26
25 Rép. centrafricaine	4,8	2,7	-0,5	3,1	40	29	2,5	14,7	2	10
26 Pakistan	6,9	7,3	5,8	6,9	111	223	1,5	1,8	12	21
27 Ghana	7,1	1,7	3,3	2,4	106	96	2,6	4,6	8	52
28 Chine	7,8	5,0	7,4	5,1	281	600	..	0,7	1	4
29 Tadjikistan
30 Guinée	14,1	3,9	2,3	1,4	70	67	..	7,9
31 Mauritanie	5,0	0,4	105	108	1,7	5,3	4	8
32 Sri Lanka	8,1	7,6	2,1	1,3	81	101	2,3	5,6	2	12
33 Zimbabwe	0,2	6,9	1,1	5,3	443	450	0,7	1,2	16	28
34 Honduras	13,1	3,7	6,3	1,9	182	175	1,5	3,5	10	19
35 Lesotho	^a	^a
36 Egypte, Rép. arabe d'	14,2	4,4	8,9	6,1	213	586	1,2	1,1	9	4
37 Indonésie	7,7	3,5	12,5	7,2	72	303	1,1	2,3	2	6
38 Myanmar	8,0	-1,4	2,7	-0,6	56	42	1,4	20,7	11	9
39 Somalie	22,7	-9,1	16	7	4,6	..	8	8
40 Soudan	10,3	3,0	2,5	4,4	62	69	2,4	3,3	8	41
41 Yémen, Rép. du	7,6	7,1	111	241	..	3,3
42 Zambie	6,5	-3,3	0,9	-2,7	335	158	1,1	..	7	21
Economies à revenu intermédiaire	2,9 w	6,9 w	6,2 w	9,0 w	754 w	1.812 w	0,9 w	1,4 w	12 w	12 w
Tranche inférieure	1.891 w	..	0,9 w
43 Côte d'Ivoire	21,8	-9,5	6,3	1,6	152	125	1,8	6,3	4	17
44 Bolivie	3,4	0,1	9,6	0,6	169	255	1,5	2,7	1	5
45 Azerbaïdjan
46 Philippines	31,0	5,9	5,3	3,1	221	302	0,9	2,7	15	22
47 Arménie	1.092	..	0,7
48 Sénégal	5,6	0,3	121	111	1,7	7,2	11	23
49 Cameroun	46,6	6,5	8,3	1,6	60	77	3,1	11,0	7	1
50 Rép. kirghize	1.148	..	0,7
51 Géorgie
52 Ouzbékistan
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	12,0	13,1	6,7	2,4	136	235	2,1	4,4	11	12
54 Pérou	12,9	-4,0	3,6	-0,8	429	330	1,4	3,0	3	11
55 Guatemala	21,4	3,6	6,6	1,9	155	161	2,4	6,7	5	32
56 Congo	33,2	7,3	1,4	0,3	177	131	1,4	8,8	5	2
57 Maroc	2,9	-2,5	8,3	3,7	155	278	1,8	3,9	9	28
58 Rép. dominicaine	22,3	3,9	5,0	1,1	235	347	1,6	3,0	19	132
59 Equateur	28,6	3,6	16,0	2,5	199	524	1,3	2,2	14	3
60 Jordanie	14,2	4,3	334	813	..	1,5	55	48
61 Roumanie	2,7	-4,0	5,7	-1,8	1.953	1.958	..	0,5	42	55
62 El Salvador	16,7	3,6	7,8	2,3	160	225	1,8	5,3	6	36
63 Turkménistan
64 Moldova	1.600	..	0,8
65 Lituanie
66 Bulgarie	4,2	1,2	5,2	-1,7	2.223	2.422	..	0,5
67 Colombie	-1,7	12,9	4,0	3,8	443	670	0,8	2,2	2	5
68 Jamaïque	0,0	-5,1	-2,4	3,4	996	1.075	0,8	1,3	23	28
69 Paraguay	14,1	51,0	10,3	6,1	94	209	2,9	6,8	17	30
70 Namibie	^a	^a

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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.

	Croissance annuelle moyenne (%)				Consommation d'énergie (équivalent pétrole)				Importations d'énergie en % des exportations de marchandises	
	Production d'énergie		Consommation d'énergie		Par habitant (kg)		PIB par kg (\$)		1971	1992
	1971-80	1980-92	1971-80	1980-92	1971	1992	1971	1992		
71 Kazakhstan	4.722	..	0,4
72 Tunisie	4,5	-1,0	9,5	4,0	262	567	1,2	3,3	7	12
73 Ukraine	3.885	..	0,5
74 Algérie	5,0	4,8	14,9	5,5	255	988	1,4	1,7	5	2
75 Thaïlande	10,1	27,6	6,8	10,1	177	614	1,1	3,1	17	10
76 Pologne	3,5	-1,7	5,1	-1,7	2.494	2.407	..	0,9	23	19
77 Lettonie
78 Rép. slovaque	3.202	..	0,6
79 Costa Rica	6,8	6,1	5,8	3,7	443	566	1,4	3,6	7	22
80 Turquie	5,8	4,0	7,7	5,3	377	948	0,9	2,0	18	26
81 Iran, Rép. islamique d'	-7,7	6,9	8,1	7,0	704	1.256	..	1,5	0	0
82 Panama	17,2	11,3	-0,3	-1,0	820	520	0,9	4,6	61	60
83 Rép. tchèque	3.873	..	0,7
84 Fédération de Russie	5.665	..	0,5
85 Chili	-1,1	2,1	0,2	4,8	708	837	1,5	3,6	9	11
86 Albanie
87 Mongolie	10,3	4,4	10,4	2,5	632	1.082
88 Rép. arabe syrienne	7,8	10,0	11,5	5,0	418	823	1,0	..	17	19
Tranche supérieure	4,1 w	1,8 w	6,7 w	4,5 w	862 w	1.658 w	0,9 w	2,5 w	11 w	10 w
89 Afrique du Sud	8,1	3,8	3,5	3,6	1.993	2.487	0,4	1,2	0 ^a	0 ^a
90 Maurice	1,8	7,7	4,6	3,2	225	385	1,3	7,2	8	12
91 Estonie
92 Brésil	6,1	8,4	8,4	3,9	360	681	1,4	3,8	18	14
93 Botswana	9,2	0,4	10,6	2,9	247	395	0,7	6,9	.. ^a	.. ^a
94 Malaisie	19,2	12,6	8,3	9,6	435	1.445	0,9	2,1	11	4
95 Venezuela	-4,7	1,7	4,8	2,0	2.094	2.296	0,6	1,3	1	1
96 Bélarus	4.154	..	0,7
97 Hongrie	2,4	0,1	4,6	-0,3	1.874	2.392	0,3	1,4	10	16
98 Uruguay	0,8	5,7	0,8	0,2	748	642	1,3	5,7	16	13
99 Mexique	16,6	1,9	10,3	3,1	653	1.525	1,2	2,5	8	6
100 Trinité-et-Tobago	5,8	-0,3	3,9	4,1	2.730	4.910	0,3	0,9	63	7
101 Gabon	5,6	5,3	4,8	0,6	810	784	0,9	6,3	1	1
102 Argentine	2,7	2,3	2,5	1,2	1.285	1.351	1,1	5,1	7	4
103 Oman	1,0	8,8	41,2	11,1	132	3.070	3,4	2,3	1	1
104 Slovénie
105 Porto Rico	-3,9	2,1	-2,6	0,6	3.874	2.018	0,5	4,7
106 Corée, Rép. de	5,2	8,7	11,1	9,2	507	2.569	0,6	2,6	18	19
107 Grèce	7,8	7,0	6,0	3,5	1.036	2.173	1,2	3,5	23	23
108 Portugal	2,3	2,7	5,2	4,9	755	1.816	1,1	4,4	15	13
109 Arabie saoudite	7,5	-0,3	21,0	5,5	1.065	4.463	0,8	1,5	0	0
Eco. revenu faible/intermédiaire	3,9 w	6,3 w	6,4 w	7,8 w	321 w	790 w	1,0 w	1,3 w	11 w	11 w
Afrique subsaharienne	4,5 w	3,8 w	4,1 w	2,9 w	225 w	258 w	1,0 w	1,9 w	5 w	7 w
Asie de l'Est et Pacifique	7,6 w	5,1 w	7,2 w	5,6 w	271 w	593 w	..	1,3 w	9 w	10 w
Asie du Sud	5,3 w	7,1 w	4,9 w	6,8 w	100 w	209 w	1,2 w	1,3 w	11 w	23 w
Europe et Asie centrale	3.179 w	..	0,7 w
Moyen-Orient et Afrique du Nord	2,7 w	2,1 w	11,5 w	5,7 w	411 w	1.109 w	1,2 w	1,6 w	3 w	5 w
Amérique latine et Caraïbes	2,0 w	2,9 w	5,7 w	2,7 w	641 w	923 w	1,1 w	3,1 w	14 w	10 w
Gravement endettées	7,1 w	2,2 w	6,7 w	1,6 w	735 w	976 w	1,2 w	2,7 w	13 w	12 w
Économies à revenu élevé	1,7 w	1,8 w	2,0 w	1,5 w	4.407 w	5.101 w	0,8 w	4,4 w	12 w	10 w
110 Irlande	1,8	2,8	2,2	2,1	2.373	2.881	0,6	4,8	13	4
111 Nouvelle-Zélande	5,4	8,1	2,5	4,7	2.448	4.284	1,1	2,8	8	7
112 † Israël	-46,1	-10,3	2,7	3,9	2.070	2.367	1,0	5,8	9	11
113 Espagne	4,5	5,8	5,2	2,9	1.262	2.409	1,0	6,1	28	16
114 † Hong Kong	6,6	6,2	856	1.946	1,2	8,5	5	8
115 † Singapour	7,5	6,7	1.551	4.399	0,8	3,7	23	15
116 Australie	5,0	5,9	3,4	2,4	4.035	5.263	0,9	3,2	4	6
117 Royaume-Uni	8,4	0,2	-0,3	1,0	3.778	3.743	0,7	4,8	14	6
118 Italie	-0,5	2,4	1,8	1,6	2.143	2.755	1,0	7,7	18	9
119 Pays-Bas	6,4	-0,4	2,3	1,3	3.918	4.560	0,8	4,6	14	8
120 Canada	2,8	3,6	3,9	1,6	6.261	7.912	0,7	2,6	5	4
121 Belgique	2,9	3,8	1,3	1,6	4.131	5.100	0,7	4,3
122 Finlande	3,2	2,9	2,8	1,9	3.992	5.560	0,7	3,8	16	11
123 † Émirats arabes unis	6,7	5,9	27,3	9,9	4.325	14.631	..	1,4	4	5
124 France	1,4	7,1	1,9	2,1	3.019	4.034	1,0	5,7	14	9
125 Autriche	0,2	1,1	2,0	1,5	2.567	3.266	0,9	7,2	11	6
126 Allemagne	0,6	-0,6	1,7	0,2	3.930	4.358	..	5,5	..	7
127 États-Unis	0,7	0,7	1,7	1,2	7.615	7.662	0,7	3,0	9	14
128 Norvège	30,1	8,9	3,7	1,5	3.564	4.925	0,9	5,3	12	3
129 Danemark	14,3	25,8	0,7	0,7	3.860	3.729	0,9	7,4	15	4
130 Suède	9,5	5,2	1,8	1,6	4.507	5.395	1,0	5,3	12	8
131 Japon	2,6	4,6	2,5	2,6	2.539	3.586	0,9	8,2	20	16
132 Suisse	8,8	2,8	1,7	2,0	2.695	3.694	1,5	9,5	8	4
Toutes économies	2,7 w	4,1 w	3,1 w	3,9 w	1.154 w	1.447 w	0,8 w	3,0 w	12 w	10 w

a. Les chiffres concernant les pays de l'Union douanière d'Afrique australe (Afrique du Sud, Namibie, Lesotho, Botswana et Swaziland) sont inclus dans les données sur l'Afrique du Sud. Il n'y est pas tenu compte des échanges entre les pays de l'Union.

Tableau 6. Structure du secteur manufacturier

	Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (millions de dollars)		Répartition de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (%)									
			Alimentation, boissons et tabac		Textiles et habillement		Machines et matériel de transport		Produits chimiques		Autres ^a	
	1970	1991	1970	1991	1970	1991	1970	1991	1970	1991	1970	1991
Economies à faible revenu												
Sauf Chine et Inde												
	7.969 t	60.047 t										
1 Mozambique	51	..	13	..	5	..	3	..	28	..
2 Ethiopie	149	519	46	48	31	20	0	2	2	4	21	27
3 Tanzanie	118	91	36	..	28	..	5	..	4	..	26	..
4 Sierra Leone	22	34
5 Népal	32	203
6 Ouganda	..	102	40	61	20	12	2	3	4	6	34	19
7 Bhoutan	..	22	..	20	..	5	..	0	..	23	..	52
8 Burundi	16	148	53	83	25	9	0	0	6	2	16	7
9 Malawi	..	259	51	..	17	..	3	..	10	..	20	..
10 Bangladesh ^b	387	2.041	30	23	47	38	3	5	11	20	10	14
11 Tchad ^b	51	198
12 Guinée-Bissau	17
13 Madagascar	36	..	28	..	6	..	7	..	23	..
14 RDP lao ^b
15 Rwanda ^b	8	245	86	..	0	..	3	..	2	..	8	..
16 Niger	30	156
17 Burkina Faso	47	325	69	..	9	..	2	..	1	..	19	..
18 Inde	7.928	39.254	13	13	21	12	20	27	14	15	32	33
19 Kenya	174	849	33	40	9	9	16	10	9	9	33	33
20 Mali ^b	25	294	36	..	40	..	4	..	5	..	14	..
21 Nigéria	426	..	36	..	26	..	1	..	6	..	31	..
22 Nicaragua ^b	159	303	53	..	14	..	2	..	8	..	23	..
23 Togo	25	170
24 Bénin ^b	38	145
25 Rép. centrafricaine	12	57	..	6	..	2	..	6	..	28
26 Pakistan	1.462	7.099	24	..	38	..	6	..	9	..	23	..
27 Ghana ^b	252	612	34	..	16	..	4	..	4	..	41	..
28 Chine ^b	15	..	14	..	25	..	13	..	34
29 Tadjikistan
30 Guinée ^b	..	105
31 Mauritanie	10	104
32 Sri Lanka	369	1.155	26	40	19	29	10	4	11	5	33	22
33 Zimbabwe	293	1.629	24	29	16	16	9	7	11	7	40	40
34 Honduras	91	435	58	48	10	9	1	3	4	6	28	34
35 Lesotho	3	74
36 Egypte, Rép. arabe d'	..	3.669	17	25	35	17	9	7	12	12	27	39
37 Indonésie ^b	994	24.083	65	24	14	16	2	12	6	7	13	40
38 Myanmar	225	2.070
39 Somalie	27	41	88	..	6	..	0	..	1	..	6	..
40 Soudan	140	..	39	..	34	..	3	..	5	..	19	..
41 Yémen, Rép. du ^b	..	792	20	..	50	1	..	28	..
42 Zambie ^b	181	1.392	49	45	9	11	5	7	10	11	27	26
Economies à revenu intermédiaire												
Tranche inférieure												
	..	902.603 t										
43 Côte d'Ivoire	149	..	27	..	16	..	10	..	5	..	42	..
44 Bolivie ^b	135	..	33	37	34	8	1	1	6	6	26	47
45 Azerbaïdjan ^b	..	2.900
46 Philippines ^b	1.665	11.497	39	36	8	11	8	8	13	12	32	33
47 Arménie ^b
48 Sénégal ^b	141	745	51	62	19	11	2	4	6	10	22	12
49 Cameroun ^b	119	2.526	50	61	15	-13	4	5	3	5	27	42
50 Rép. kirghize ^b
51 Géorgie ^b	..	3.497
52 Ouzbékistan ^b	..	4.504
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée ^b	35	363	23	..	1	..	35	..	4	..	37	..
54 Pérou ^b	1.430	..	25	..	14	..	7	..	7	..	47	..
55 Guatemala ^b	42	42	14	9	4	3	12	16	27	29
56 Congo ^b	..	309	65	..	4	..	1	..	8	..	22	..
57 Maroc ^b	641	4.937	..	32	..	23	..	10	..	17	..	19
58 Rép. dominicaine ^b	275	967	74	..	5	..	1	..	6	..	14	..
59 Equateur ^b	305	2.428	43	31	14	13	3	7	8	11	32	39
60 Jordanie	..	505	21	27	14	7	7	4	6	17	52	45
61 Roumanie	14	..	18	..	22	..	5	..	40
62 El Salvador ^b	194	1.109	40	39	30	13	3	3	8	19	18	25
63 Turkménistan ^b
64 Moldova ^b	..	2.388
65 Lituanie ^b
66 Bulgarie
67 Colombie	1.487	8.393	31	30	20	16	8	8	11	15	29	32
68 Jamaïque ^b	221	668	46	42	7	5	11	9	5	7	30	37
69 Paraguay ^b	99	1.060	56	..	16	..	1	..	5	..	21	..
70 Namibie	..	110

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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)		Répartition de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (%)									
			Alimentation, boissons et tabac		Textiles et habillement		Machines et matériel de transport		Produits chimiques		Autres ^a	
			1970	1991	1970	1991	1970	1991	1970	1991	1970	1991
71 Kazakhstan ^b	..	10.472
72 Tunisie	121	1.989	29	20	18	17	4	6	13	8	36	49
73 Ukraine ^b	..	40.039
74 Algérie	682	3.334	32	22	20	19	9	11	4	3	35	45
75 Thaïlande ^b	1.130	27.779	43	28	13	24	9	14	6	3	29	32
76 Pologne ^b	20	21	19	9	24	26	8	7	28	37
77 Lettonie	..	4.560
78 Rép. slovaque
79 Costa Rica ^b	203	1.123	48	47	12	8	6	6	7	9	28	30
80 Turquie	1.930	22.774	26	17	15	13	8	18	7	10	45	42
81 Iran, Rép. isl. unique d ^c	..	16.724	30	16	20	21	18	16	6	10	26	37
82 Panama ^b	127	452	41	52	9	6	1	3	5	9	44	30
83 Rép. tchèque ^b
84 Fédération de Russie ^b	..	190.799
85 Chili ^b	2.088	..	17	25	12	8	11	5	5	10	55	52
86 Albanie
87 Mongolie ^b
88 Rép. arabe syrienne ^b	37	33	40	27	3	6	2	4	20	29
Tranche supérieure	47.255 t	399.993 t										
89 Afrique du Sud	3.892	24.107	15	16	13	8	17	17	10	10	45	48
90 Maurice	26	529	75	26	6	48	5	3	3	5	12	18
91 Estonie ^b	..	274
92 Brésil	10.421	90.062	16	15	13	11	22	22	10	14	39	38
93 Botswana ^b	5	158
94 Malaisie ^b	500	..	26	11	3	6	8	35	9	12	54	37
95 Venezuela ^b	2.163	8.232	30	21	13	6	9	8	8	13	39	53
96 Bélarus ^b	..	14.115
97 Hongrie ^b	..	8.697	12	10	13	8	28	26	8	14	39	40
98 Uruguay ^b	619	2.436	34	32	21	17	7	10	6	10	32	31
99 Mexique ^b	8.449	63.784	28	24	15	9	13	16	11	14	34	38
100 Trinité-et-Tobago	198	434	18	..	3	..	7	..	2	..	70	..
101 Gabon ^b	22	269	37	..	7	..	6	..	6	..	44	..
102 Argentine	9.963	46.266	18	20	17	10	17	13	8	12	40	46
103 Oman ^b	0	438
104 Slovénie	..	4.008	..	15	..	16	..	21	..	11	..	37
105 Porto Rico ^b	1.190	12.762	..	15	..	5	..	17	..	47	..	16
106 Corée, Rép. de ^b	1.880	77.821	26	11	17	11	11	33	11	9	36	36
107 Grèce	1.642	..	20	25	20	20	13	12	7	8	40	35
108 Portugal ^b	18	18	19	19	13	14	10	10	39	39
109 Arabie saoudite ^b	372	7.962	..	7	..	1	..	4	..	39	..	50
Eco. revenu faible/intermédi.	..	1.090.664 t										
Afrique subsaharienne	7.288 t	45.273 t										
Asie de l'Est et Pacifique										
Asie du Sud	10.362 t	50.665 t										
Europe et Asie centrale	..	422.913 t										
Moyen-Orient et Afrique du Nord	..	48.566 t										
Amérique latine et Caraïbes	41.600 t	264.349 t										
Gravement endettées	41.629 t	285.146 t										
Economies à revenu élevé	603.564 t	..										
110 Irlande	786	1.523	31	27	19	4	13	27	7	20	30	23
111 Nouvelle-Zélande ^b	1.809	..	24	27	13	8	15	14	4	6	43	45
112 † Israël	15	14	14	9	23	31	7	8	41	39
113 Espagne ^b	..	100.002	13	18	15	8	16	25	11	11	45	39
114 † Hong Kong	1.013	12.159	4	9	41	36	16	21	2	2	36	33
115 † Singapour ^c	379	11.701	12	4	5	3	28	52	4	10	51	31
116 Australie ^b	9.550	44.001	16	19	9	6	24	19	7	8	43	49
117 Royaume-Uni	35.415	..	13	14	9	5	31	31	10	12	37	37
118 Italie ^b	29.093	241.346	10	8	13	13	24	34	13	8	40	37
119 Pays-Bas ^b	..	54.375	17	16	8	3	27	24	13	18	36	39
120 Canada	16.782	..	16	15	8	5	23	26	7	10	46	43
121 Belgique ^b	..	43.280	17	18	13	7	25	22	9	14	37	39
122 Finlande	2.588	20.418	13	16	10	3	20	22	6	8	51	51
123 † Emirats arabes unis	..	3.541
124 France ^b	..	248.409	12	13	10	6	26	30	8	9	44	42
125 Autriche ^b	4.873	42.775	17	16	12	6	19	28	6	7	45	43
126 Allemagne ^{b,c}	70.888	467.900	13	10	8	4	32	41	9	12	38	33
127 Etats-Unis ^b	254.115	..	12	13	8	5	31	31	10	12	39	39
128 Norvège	2.416	14.282	15	22	7	2	23	26	7	8	49	42
129 Danemark	2.929	21.073	20	23	8	4	24	23	8	11	40	39
130 Suède	..	43.272	10	11	6	2	30	32	5	9	49	47
131 Japon ^b	73.342	970.484	8	9	8	5	34	40	11	9	40	37
132 Suisse ^b	10	..	7	..	31	..	9	..	42	..
Toutes économies										

a. Comprend les données qui ne peuvent être classées ailleurs; voir les notes techniques. b. La valeur ajoutée dans le secteur manufacturier est calculée aux prix d'acquisition.
c. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 7. Rémunérations et production du secteur manufacturier

	Rémunération par employé					Rémunération totale en pourcentage de la valeur ajoutée				Production brute par employé (1980=100)				
	Croissance annuelle moyenne (%)		Indice (1980=100)			1970	1989	1990	1991	1970	1989	1990	1991	
	1970-80	1980-91	1989	1990	1991									
Economies à faible revenu														
Sauf Chine et Inde														
1	Mozambique	29	
2	Ethiopie	-4,6	-0,5	93	87	..	24	20	20	..	61	107	102	..
3	Tanzanie	42	122
4	Sierra Leone
5	Népal
6	Ouganda	44
7	Bhoutan	27
8	Burundi	-7,5	..	121	129	123	..	17	21	19	..	92	93	82
9	Malawi	36	126
10	Bangladesh	-3,0	-0,5	78	26	32	206	101
11	Tchad
12	Guinée-Bissau
13	Madagascar	-0,8	36	106
14	RDP lao
15	Rwanda	22
16	Niger
17	Burkina Faso
18	Inde	0,4	3,4	131	141	..	46	43	43	..	83	187	203	..
19	Kenya	-3,4	-1,3	95	92	83	50	43	43	40	43	218	235	247
20	Mali	46	139
21	Nigéria	-0,8	18	182
22	Nicaragua	-2,0	16	210
23	Togo
24	Bénin
25	Rép. centrafricaine	43	41	158	142	..
26	Pakistan	3,4	21	50
27	Ghana	-14,8	23	193
28	Chine
29	Tadjikistan
30	Guinée
31	Mauritanie
32	Sri Lanka	..	1,4	100	95	17	18	..	70	134	138	..
33	Zimbabwe	1,6	-0,3	105	101	102	43	30	30	29	98	113	119	116
34	Honduras	40	38	36
35	Lesotho
36	Egypte, Rép. arabe d'	4,1	-2,3	93	89	..	54	34	34	..	89	224	234	..
37	Indonésie	5,2	4,4	155	166	169	26	20	19	19	42	204	213	216
38	Myanmar
39	Somalie	28
40	Soudan	31
41	Yémen, Rép. du
42	Zambie	-3,2	3,5	129	107	136	34	27	26	26	109	93	100	100
Economies à revenu intermédiaire														
Tranche inférieure														
43	Côte d'Ivoire	-0,9	27	71
44	Bolivie	0,0	-6,4	55	49	..	43	27	27	..	65
45	Azerbaïdjan
46	Philippines	-3,7	5,8	159	169	190	21	24	24	24	104	107	115	130
47	Arménie
48	Sénégal	105	51	137
49	Cameroun	72	29	47	45	..	80	99	121	..
50	Rép. kirghize
51	Géorgie
52	Ouzbékistan
53	Papouasie-Nouvelle-Guinée	2,9	40
54	Pérou	80
55	Guatemala	-3,2	-1,6	99	97	20	20
56	Congo	34
57	Maroc	..	-2,0	89	89	36	38	100	103	87
58	Rép. dominicaine	-1,1	35	63
59	Equateur	3,3	-1,7	80	91	..	27	33	39	..	83	101	116	..
60	Jordanie	..	-2,9	87	79	73	37	24	24	26
61	Roumanie	30
62	El Salvador	38	28	18	71	58
63	Turkménistan
64	Moldova
65	Lituanie
66	Bulgarie	154	128	138
67	Colombie	-0,2	1,2	117	116	110	25	15	15	14	86	158	168	161
68	Jamaïque	-0,2	-1,4	97	90	89	43	35	32	33	99	77	77	81
69	Paraguay
70	Namibie

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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.

	Rémunération par employé					Rémunération totale en pourcentage de la valeur ajoutée				Production brute par employé (1980=100)			
	Croissance annuelle moyenne (%)		Indice (1980=100)			1970	1989	1990	1991	1970	1989	1990	1991
	1970-80	1980-91	1989	1990	1991								
71 Kazakhstan
72 Tunisie	4,2	44	94
73 Ukraine
74 Algérie	-1,0	45	118
75 Thaïlande	0,3	6,5	171	173	..	24	28	28	..	77	107	110	..
76 Pologne	5,5	-0,6	114	78	76	24	19	16
77 Lettonie
78 Rép. slovaque
79 Costa Rica	41	39	39
80 Turquie	6,1	0,8	101	122	119	26	19	22	22	108	181	199	205
81 Iran, Rép. islamique d'	..	-7,9	40	51	..	25	44	43	89	97	..
82 Panama	0,2	1,8	122	127	132	32	37	37	37	67	1	90	90
83 Rép. tchèque
84 Fédération de Russie
85 Chili	8,1	-1,0	102	105	106	19	15	17	17	60
86 Albanie
87 Mongolie
88 Rép. arabe syrienne	2,6	-4,7	66	70	68	33	27	26	..	70
Tranche supérieure													
89 Afrique du Sud	2,7	0,1	106	106	104	46	49	49	49	64	86	83	80
90 Maurice	1,8	0,4	97	101	107	34	45	46	46	139	75	76	76
91 Estonie
92 Brésil	5,0	-2,4	93	81	80	22	20	23	23	82	97	95	97
93 Botswana
94 Malaisie	2,0	2,4	128	129	135	28	26	27	27	96
95 Venezuela	4,9	-5,3	63	58	61	31	21	16	21	103	103	121	118
96 Bélarus
97 Hongrie	3,6	2,0	127	122	115	28	36	41	43	41	103	99	87
98 Uruguay	..	0,8	107	109	110	..	27	27	27	..	114	120	128
99 Mexique	1,2	-3,0	72	75	79	44	19	20	21	77	132	139	144
100 Trinité-et-Tobago
101 Gabon
102 Argentine	-2,1	-1,3	76	82	..	28	16	20	..	75	88	113	..
103 Oman	2	2
104 Slovénie	76	76	80
105 Porto Rico	22
106 Corée, Rép. de	10,0	7,9	191	209	225	25	31	28	27	40	193	231	245
107 Grèce	4,9	0,7	112	113	112	32	40	41	40	56	115
108 Portugal	2,5	0,7	103	106	..	34	36	36
109 Arabie saoudite	26
Eco. revenu faible/intermédiaire													
Afrique subsaharienne													
Asie de l'Est et Pacifique													
Asie du Sud													
Europe et Asie centrale													
Moyen-Orient et Afrique du Nord													
Amérique latine et Caraïbes													
Gravement endettées													
Economies à revenu élevé													
110 Irlande	4,1	1,9	112	112	116	49	26	27	27
111 Nouvelle-Zélande	1,2	-0,3	89	95	102	62	53	57	56	..	140
112 † Israël	8,8	-2,9	71	94	70	36	..	60	38
113 Espagne	4,1	1,0	109	111	111	52	39	41	41
114 † Hong Kong	..	4,9	150	153	152	..	55	55	55
115 † Singapour	2,9	5,0	165	175	185	36	30	32	33	73	129	135	135
116 Australie	2,9	0,3	101	104	110	52	41	39	39	..	136	147	159
117 Royaume-Uni	1,7	2,4	124	125	125	52	40	42	42
118 Italie	4,1	0,9	112	109	105	41	42	42	42	50	149	149	148
119 Pays-Bas	2,5	1,0	108	108	107	52	48	48	48
120 Canada	1,8	0,0	101	101	100	53	44	46	46	68	112
121 Belgique	4,7	0,3	101	104	104	46	38	39	42	..	145	148	..
122 Finlande	2,6	2,7	126	130	129	47	43	47	52	73	143	150	154
123 † Emirats arabes unis
124 France	..	1,7	114	117	121	..	59	60	62	..	124	124	123
125 Autriche	3,4	1,8	116	120	122	47	53	54	54	64	127	130	133
126 Allemagne ^a	3,5	1,9	114	116	119	46	41	41	..	60	114	115	118
127 Etats-Unis	0,1	0,5	106	103	103	47	35	36	36	63
128 Norvège	2,6	1,6	110	112	115	50	54	57	58	74	127	135	133
129 Danemark	2,5	0,1	104	96	97	56	51	57	55	64	108	86	89
130 Suède	0,4	0,8	107	106	103	52	34	35	36	..	131	132	133
131 Japon	3,1	2,0	120	122	123	32	33	33	33	48	131	139	143
132 Suisse
Toutes économies													

a. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 8. Croissance de la consommation et de l'investissement

	Croissance annuelle moyenne (%)					
	Consommation des administrations publiques		Consommation privée, etc.		Investissement intérieur brut	
	1970-80	1980-92	1970-80	1980-92	1970-80	1980-92
Economies à faible revenu
Sauf Chine et Inde	6,2 w	3,0 w	4,9 w	2,8 w	8,4 w	2,0 w
1 Mozambique	..	-1,5	..	1,7	..	3,1
2 Ethiopie
3 Tanzanie	3,1	5,6
4 Sierra Leone	a	-2,4	5,3	-0,1	-1,2	-2,2
5 Népal
6 Ouganda
7 Bhoutan
8 Burundi	3,5	4,5	4,5	4,2	16,3	3,0
9 Malawi	7,9	5,5	3,5	2,8	4,2	-0,9
10 Bangladesh	a	a	2,3	3,5	4,8	-1,0
11 Tchad
12 Guinée-Bissau	1,3	2,9	-1,8	3,5	-1,7	5,9
13 Madagascar	1,5	0,1	-0,2	-0,8	0,4	2,4
14 RDP lao
15 Rwanda	7,5	7,3	4,3	0,4	10,4	3,7
16 Niger	3,0	a	-1,7	0,3	7,6	-7,6
17 Burkina Faso	6,6	5,6	4,7	2,5	4,4	9,1
18 Inde	4,1	6,8	2,8	5,1	4,5	5,3
19 Kenya	9,2	3,1	6,4	5,2	2,4	-0,2
20 Mali	1,9	4,1	6,5	2,0	3,3	7,0
21 Nigéria	11,4	-3,4	7,8	-1,0	11,4	-6,6
22 Nicaragua	10,7	-1,5	0,9	-1,0	..	-5,6
23 Togo	10,2	1,0	2,3	4,5	11,9	-1,6
24 Bénin	-1,9	0,9	3,1	1,1	11,4	-4,3
25 Rép. centrafricaine	-2,4	-6,6	5,2	2,3	-9,7	2,5
26 Pakistan	4,1	8,5	4,2	4,6	3,7	5,6
27 Ghana	5,1	1,4	1,7	4,7	-2,5	8,8
28 Chine
29 Tadjikistan
30 Guinée
31 Mauritanie	11,4	-3,3	2,7	3,6	8,3	-5,2
32 Sri Lanka	0,3	6,1	5,0	3,4	13,8	1,9
33 Zimbabwe	12,1	7,8	3,8	0,2	-4,2	1,8
34 Honduras	6,5	1,9	5,9	2,6	9,1	4,5
35 Lesotho	17,8	2,9	10,6	0,2	23,4	9,0
36 Egypte, Rép. arabe d'	a	2,9	7,4	3,1	18,7	-0,6
37 Indonésie	13,1	4,9	6,5	4,8	14,1	6,6
38 Myanmar	a	a	4,1	0,3	8,0	-1,5
39 Somalie	a	..	5,3	..	18,1	..
40 Soudan	0,0	-1,5	6,9	0,8	8,2	-0,7
41 Yémen, Rép. du
42 Zambie	1,4	-3,2	0,2	3,7	-10,9	0,2
Economies à revenu intermédiaire
Tranche inférieure
43 Côte d'Ivoire	9,6	0,1	6,6	0,0	10,1	-8,4
44 Bolivie	7,9	-0,4	4,5	2,2	2,3	-5,8
45 Azerbaïdjan
46 Philippines	6,8	1,2	4,3	2,3	11,3	-0,6
47 Arménie
48 Sénégal	5,9	2,5	3,0	2,6	0,3	4,0
49 Cameroun	5,2	5,4	6,2	-0,4	11,2	-3,8
50 Rép. kirghize
51 Géorgie
52 Ouzbékistan
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	-1,3	0,3	4,5	0,5	-5,4	0,0
54 Pérou	4,0	-0,9	2,2	0,0	6,5	-3,0
55 Guatemala	6,5	3,0	5,3	1,7	7,9	1,1
56 Congo	4,1	6,1	1,5	-0,5	1,5	-8,9
57 Maroc	14,0	4,9	5,5	4,0	9,9	2,6
58 Rép. dominicaine	2,7	0,1	5,6	1,8	9,4	4,2
59 Equateur	14,5	-1,4	8,1	2,1	11,0	-2,0
60 Jordanie
61 Roumanie	-3,1
62 El Salvador	6,8	2,6	4,2	0,8	7,3	3,2
63 Turkménistan
64 Moldova
65 Lituanie
66 Bulgarie	..	-0,1	..	7,4	..	-0,4
67 Colombie	5,4	4,0	5,3	3,2	5,0	0,8
68 Jamaïque	6,5	-0,2	1,4	1,8	-9,6	3,6
69 Paraguay	4,8	2,3	8,7	0,2	18,6	0,8
70 Namibie	..	3,0	..	3,4	..	-6,2

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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.

		Croissance annuelle moyenne (%)					
		Consommation des administrations publiques		Consommation privée, etc.		Investissement intérieur brut	
		1970-80	1980-92	1970-80	1980-92	1970-80	1980-92
71	Kazakhstan
72	Tunisie	7,8	3,9	8,9	3,5	6,1	-0,3
73	Ukraine
74	Algérie	11,5	4,2	5,0	1,9	13,6	-3,3
75	Thaïlande	9,8	4,7	6,3	6,1	7,2	12,4
76	Pologne	..	0,3	..	1,0	..	-1,0
77	Lettonie
78	Rép. slovaque
79	Costa Rica	6,6	1,3	4,8	3,5	9,2	5,0
80	Turquie	6,3	3,4	4,8	6,2	6,9	2,5
81	Iran, Rép. islamique d'	..	-3,8	..	4,2	..	0,8
82	Panama	5,8	-0,2	3,9	1,2	0,3	-4,3
83	Rép. tchèque
84	Fédération de Russie
85	Chili	2,4	0,6	0,6	2,7	-2,1	9,2
86	Albanie
87	Mongolie
88	Rép. arabe yéménite	..	-2,5	..	3,7	..	-7,5
Tranche supérieure		6,5 w	4,0 w	6,2 w	3,0 w	6,8 w	1,4 w
89	Afrique du Sud	5,5	3,4	2,3	1,8	2,5	-4,4
90	Maurice	9,8	3,4	9,2	5,9	10,0	11,0
91	Estonie	..	4,2	-4,2
92	Bésil	6,0	5,8	8,0	1,8	8,9	-0,3
93	Botswana
94	Malaisie	9,3	3,5	7,5	5,3	10,8	5,5
95	Venezuela	..	2,8	..	2,1	7,1	-1,9
96	Bélarus
97	Hongrie	2,5	1,9	3,6	-0,4	7,5	-2,3
98	Uruguay	4,0	1,9	-1,9	1,7	10,7	-4,6
99	Mexique	8,3	1,9	5,9	2,4	10,7	-0,8
100	Trinité-et-Tobago	9,0	1,5	6,4	-3,9	14,2	-7,1
101	Gabon	10,2	0,2	7,3	0,4	13,6	-4,4
102	Argentine	a	a	2,3	0,6	3,1	-2,6
103	Oman
104	Slovénie
105	Porto Rico	..	4,8	6,8
106	Corée, Rép. de	7,4	6,9	7,4	8,3	14,2	12,7
107	Grèce	6,9	2,1	4,2	3,5	2,1	-0,5
108	Portugal	8,6	..	4,5	..	3,1	..
109	Arabie saoudite
Eco. revenu faible/intermédiaire	
Afrique subsaharienne		5,8 w	1,8 w	4,1 w	1,3 w	5,1 w	-3,0 w
Asie de l'Est et Pacifique	
Asie du Sud		4,0 w	7,4 w	3,0 w	4,9 w	4,6 w	5,0 w
Europe et Asie centrale	
Moyen-Orient et Afrique du Nord	
Amérique latine et Caraïbes		6,2 w	3,5 w	6,2 w	2,0 w	6,8 w	-0,5 w
Gravement endettées		7,7 w	3,4 w	6,5 w	2,0 w	7,9 w	-1,3 w
Economies à revenu élevé		2,7 w	2,3 w	3,5 w	3,0 w	2,1 w	3,5 w
110	Irlande	6,0	0,0	4,3	2,3	5,2	-0,2
111	Nouvelle-Zélande	3,6	1,0	1,7	2,1	-1,0	2,1
112 †	Israël	3,9	0,7	5,8	5,3	0,6	5,1
113	Espagne	5,8	5,4	3,9	3,4	1,5	5,9
114 †	Hong Kong	8,3	5,6	9,0	7,0	12,1	4,8
115 †	Singapour	6,2	6,2	5,8	6,1	7,8	5,0
116	Australie	5,1	3,7	3,2	3,2	1,9	1,3
117	Royaume-Uni	2,4	1,2	1,8	3,6	0,2	4,5
118	Italie	3,0	2,6	4,0	3,0	1,6	2,2
119	Pays-Bas	2,9	1,6	3,8	1,8	0,1	3,0
120	Canada	3,8	2,5	5,3	3,1	5,7	4,1
121	Belgique	4,1	0,5	3,8	2,0	2,1	4,0
122	Finlande	5,3	3,3	2,8	3,9	0,5	0,4
123 †	Emirats arabes unis
124	France	3,4	2,2	3,3	2,4	1,4	2,7
125	Autriche	3,8	1,3	3,8	2,6	2,7	3,0
126	Allemagne ^b	3,3	1,3	3,3	2,6	0,5	2,7
127	Etats-Unis	1,1	2,7	3,1	3,0	2,8	2,3
128	Norvège	5,4	2,8	3,8	0,9	3,3	-0,9
129	Danemark	4,1	0,9	2,0	1,6	-0,8	2,3
130	Suède	3,3	1,7	1,9	1,8	-0,6	3,0
131	Japon	4,9	2,3	4,7	3,6	2,5	5,8
132	Suisse	1,8	2,9	1,1	1,6	-1,8	3,8
Toutes économies		3,0 w	2,3 w	3,7 w	3,1 w	2,8 w	3,0 w

a. On ne dispose pas de chiffres distincts pour la consommation des administrations publiques, qui est donc incluse dans la consommation privée, etc. b. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 9. Structure de la demande

	Répartition du produit intérieur brut (%)											
	Consommation des administrations publiques		Consommation privée, etc.		Investissement intérieur brut		Épargne intérieure brute		Exportations de biens et de services non facteurs		Solde de ressources	
	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992
Economies à faible revenu
Sauf Chine et Inde	..	11 w	..	72 w	..	22 w	..	18 w	..	22 w	..	-5 w
1 Mozambique	..	23	..	96	..	47	..	-19	..	29	..	-66
2 Ethiopie	10	15	79	86	11	9	11	-1	11	7	0	-9
3 Tanzanie	11	11	69	85	23	42	20	5	26	21	-2	-38
4 Sierra Leone	12	9	74	80	17	12	15	11	30	25	-2	-1
5 Népal	a	10	97	78	6	22	3	12	5	19	-3	-10
6 Ouganda	a	7	84	95	13	14	16	-1	22	6	3	-15
7 Bhoutan	..	24	..	70	..	38	..	5	..	34	..	-33
8 Burundi	10	10	87	92	5	19	4	-2	11	9	-1	-22
9 Malawi	16	19	73	80	26	19	11	2	24	23	-15	-17
10 Bangladesh	13	14	79	80	11	12	7	6	8	10	-4	-6
11 Tchad	27	15	64	105	18	2	10	-20	23	17	-8	-22
12 Guinée-Bissau	20	3	77	119	30	26	3	-22	4	8	-26	-48
13 Madagascar	13	8	79	89	10	11	7	3	19	17	-2	-9
14 RDP lao	-16
15 Rwanda	9	26	88	75	7	16	3	-1	12	6	-4	-17
16 Niger	9	17	89	81	10	5	3	2	11	14	-7	-4
17 Burkina Faso	9	17	92	78	12	24	-1	5	7	12	-12	-19
18 Inde	9	11	75	67	17	23	16	22	4	10	-1	-2
19 Kenya	16	16	60	68	24	17	24	15	30	27	-1	-2
20 Mali	10	12	80	84	16	22	10	5	13	14	-6	-17
21 Nigéria	8	6	80	71	15	18	12	23	8	39	-3	5
22 Nicaragua	9	19	75	95	18	17	16	-15	26	16	-2	-32
23 Togo	16	17	58	75	15	17	26	8	50	32	11	-10
24 Bénin	10	8	85	88	12	13	5	4	22	23	-6	-9
25 Rép. centrafricaine	21	10	75	87	19	12	4	3	28	12	-15	-8
26 Pakistan	10	14	81	72	16	21	9	14	8	17	-7	-7
27 Ghana	13	13	74	85	14	13	13	2	21	16	-1	-11
28 Chine
29 Tadjikistan	..	19	..	64	..	18	..	17	0
30 Guinée	..	8	..	82	..	16	..	9	..	21	..	-7
31 Mauritanie	14	16	56	82	22	15	30	2	41	39	8	-13
32 Sri Lanka	12	9	72	76	19	23	16	15	25	32	-3	-8
33 Zimbabwe	12	20	67	71	20	20	21	10	..	32	..	-11
34 Honduras	11	11	74	72	21	26	15	17	28	28	-6	-9
35 Lesotho	12	28	120	112	12	78	-32	-39	11	19	-44	-118
36 Egypte, Rép. arabe d'	25	14	66	80	14	18	9	7	14	27	-5	-12
37 Indonésie	8	10	78	53	16	35	14	37	13	29	-2	3
38 Myanmar	a	a	89	87	14	14	11	13	5	2	-4	-1
39 Somalie	10	a	83	112	12	15	7	..	12	10	-5	-28
40 Soudan	21	..	64	..	14	..	15	..	16	..	2	..
41 Yémen, Rép. du	..	28	..	74	..	21	..	-2	..	16	..	-23
42 Zambie	16	10	39	78	28	13	45	12	54	29	17	-1
Economies à revenu intermédiaire
Tranche inférieure
43 Côte d'Ivoire	14	18	57	68	22	9	29	14	36	34	7	5
44 Bolivie	10	16	66	80	24	16	24	5	25	15	0	-11
45 Azerbaïdjan
46 Philippines	9	10	69	72	21	23	22	18	22	29	1	-5
47 Arménie	..	22	..	71	..	27	..	-7	-20
48 Sénégal	15	12	74	80	16	13	11	7	27	23	-5	-6
49 Cameroun	12	13	70	77	16	11	18	10	26	20	2	-1
50 Rép. kirghize
51 Géorgie
52 Ouzbékistan	..	22	..	46	..	40	..	32	-8
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	30	23	64	58	42	21	6	19	18	47	-35	-3
54 Pérou	12	6	70	81	16	16	17	13	18	10	2	-3
55 Guatemala	8	6	78	85	13	18	14	8	19	18	1	-10
56 Congo	17	38	82	46	24	17	1	16	35	37	-23	-1
57 Maroc	12	16	73	67	18	23	15	17	18	23	-4	-6
58 Rép. dominicaine	12	9	77	75	19	23	12	16	17	29	-7	-7
59 Equateur	11	7	75	68	18	22	14	25	14	31	-5	3
60 Jordanie	..	24	..	94	..	32	..	-18	..	43	..	-49
61 Roumanie	..	14	..	63	..	31	..	24	..	25	..	-7
62 El Salvador	11	11	76	89	13	16	13	0	25	14	0	-16
63 Turkménistan
64 Moldova	..	15	..	61	..	31	..	25	-6
65 Lituanie	..	17	..	52	..	22	9
66 Bulgarie	..	6	..	71	..	22	..	23	..	49	..	1
67 Colombie	9	12	72	67	20	18	18	21	14	19	-2	3
68 Jamaïque	12	..	61	..	32	..	27	..	33	..	-4	..
69 Paraguay	9	9	77	78	15	23	14	13	15	22	-1	-10
70 Namibie	..	32	..	67	..	12	..	2	..	57	..	-10

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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 privée, etc.		Investissement intérieur brut		Épargne intérieure brute		Exportations de biens et de services non facteurs		Solde de ressources	
		1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992
71	Kazakhstan	..	30	..	62	..	31	-24
72	Tunisie	17	16	66	63	21	26	17	21	22	38	-4	-5
73	Ukraine	..	23	..	51	..	25	..	27	2
74	Algérie	15	17	56	52	36	28	29	31	22	27	-7	3
75	Thaïlande	11	10	68	55	26	40	21	35	15	36	-4	-5
76	Pologne	..	9	..	68	..	23	..	23	..	20	..	-1
77	Lettonie
78	Rép. slovaque	..	a	..	85	..	25	..	15	-10
79	Costa Rica	13	16	74	61	21	28	14	23	28	39	-7	-5
80	Turquie	13	18	70	63	20	23	17	20	6	21	-2	-3
81	Iran, Rép. islamique d'	..	12	..	58	..	33	..	30	..	14	..	-3
82	Panama	15	19	61	59	28	23	24	21	38	37	-4	-1
83	Rép. tchèque	..	a	..	71	..	25	..	29	..	58	..	4
84	Fédération de Russie	..	23	..	40	..	32	..	37	5
85	Chili	12	10	68	65	19	24	20	26	15	31	1	2
86	Albanie
87	Mongolie	..	14	..	75	..	15	..	11	..	30	..	-3
88	Rép. arabe syrienne	17	14	72	79	14	16	10	7	18	24	-4	-9
Tranche supérieure		10 w	..	65 w	..	24 w	24 w	15 w	..	-1 w
89	Afrique du Sud	12	21	63	60	28	15	24	19	22	24	-4	4
90	Maurice	14	11	75	64	10	28	11	25	43	64	1	-3
91	Estonie	..	10	..	63	..	19	..	26	8
92	Brésil	11	14	69	65	21	17	20	21	7	10	0	3
93	Botswana	20	..	78	..	42	..	2	..	23	..	-41
94	Malaisie	16	13	58	52	22	34	27	35	42	78	4	1
95	Venezuela	11	9	52	71	33	23	37	20	21	25	4	-3
96	Bélarus
97	Hongrie	10	12	58	70	34	19	31	18	30	33	-2	-1
98	Uruguay	15	14	75	73	12	13	15	13	13	21	-1	0
99	Mexique	7	9	75	74	21	24	19	17	6	13	-3	-6
100	Trinité-et-Tobago	13	..	60	..	26	..	27	..	43	..	1
101	Gabon	20	17	37	44	32	27	44	39	50	42	12	11
102	Argentine	10	a	66	85	25	17	25	15	7	7	0	-2
103	Oman	13	..	19	..	14	..	68	..	74	..	54
104	Slovénie	..	21	..	52	..	16	..	26	..	60	..	10
105	Porto Rico	15	14	74	62	29	16	10	24	44	..	-18	8
106	Corée, Rép. de	10	..	75	..	25	..	15	..	14	..	-10
107	Grèce	13	19	68	73	28	18	20	9	10	23	-8	-9
108	Portugal	14	..	67	..	26	..	20	..	24	..	-7
109	Arabie saoudite	20	..	34	..	16	..	47	..	59	..	31
Eco. revenu faible/intermédiaire	
Afrique subsaharienne		12 w	17 w	71 w	69 w	20 w	16 w	18 w	15 w	21 w	26 w	-2 w	-1 w
Asie de l'Est et Pacifique	
Asie du Sud		9 w	12 w	76 w	69 w	16 w	22 w	14 w	19 w	5 w	12 w	-2 w	-3 w
Europe et Asie centrale	
Moyen-Orient et Afrique du Nord	
Amérique latine et Caraïbes		10 w	..	69 w	..	22 w	..	20 w	..	13 w	..	-2 w
Gravement endettées		10 w	..	67 w	..	23 w	..	21 w	..	12 w
Économies à revenu élevé		16 w	17 w	60 w	61 w	23 w	21 w	24 w	22 w	14 w	..	1 w	1 w
110	Irlande	15	16	69	56	24	16	16	28	37	64	-8	12
111	Nouvelle-Zélande	13	16	65	64	25	19	22	20	23	31	-3	1
112	Israël	34	26	58	57	27	23	8	16	25	29	-20	-7
113	Espagne	9	17	65	63	27	23	26	20	13	18	-1	-3
114	Hong Kong	7	9	68	61	21	29	25	30	92	144	4	2
115	Singapour	12	10	70	43	39	41	18	47	102	174	-20	6
116	Australie	14	19	59	62	27	20	27	19	14	19	0	-1
117	Royaume-Uni	18	22	62	64	20	15	21	14	23	24	1	-2
118	Italie	13	17	60	63	27	19	28	20	16	20	0	0
119	Pays-Bas	15	14	58	60	28	21	27	25	43	52	-2	4
120	Canada	19	22	57	60	22	19	24	18	23	27	3	-1
121	Belgique	13	15	60	63	24	20	27	23	52	70	2	3
122	Finlande	14	25	57	56	30	17	29	19	26	27	-1	1
123	Émirats arabes unis	..	18	..	47	..	22	..	35	..	69	..	13
124	France	15	19	58	60	27	20	27	21	16	23	1	1
125	Autriche	15	18	55	55	30	25	31	26	31	40	1	1
126	Allemagne ^b	16	18	55	54	28	21	30	28	21	33	2	7
127	États-Unis	19	18	63	67	18	16	18	15	6	11	0	-1
128	Norvège	17	22	54	52	30	18	29	26	42	43	-1	7
129	Danemark	20	25	57	52	26	15	23	23	28	37	-3	8
130	Suède	22	28	53	54	25	17	25	18	24	28	-1	2
131	Japon	7	9	52	57	39	31	40	34	11	10	1	2
132	Suisse	10	14	59	59	32	24	31	27	33	36	-2	4
Toutes économies		16 w	16 w	60 w	62 w	23 w	22 w	24 w	22 w	14 w	21 w	0 w	1 w

a. On ne dispose pas de chiffres distincts pour la consommation des administrations publiques, qui est donc incluse dans la consommation privée, etc. b. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 10. Dépenses de l'administration centrale

	Pourcentage des dépenses totales														Excédent/ déficit global % du PNB
	Défense		Éducation		Santé		Logement, etc., sécurité sociale et aide sociale		Services économiques		Divers ^a		Dépenses totales (% du PNB)		
	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	
Economies à faible revenu															
Sauf Chine et Inde															
1 Mozambique
2 Ethiopie	10,1	..	3,7	..	5,4	..	23,8	23,4	..	-4,5
3 Tanzanie	9,2	..	13,3	..	6,0	..	2,5	..	42,9	..	26,1	..	28,8	..	-8,4
4 Sierra Leone ^b	4,1	9,9	14,9	13,3	9,1	9,6	3,6	3,1	..	29,0	68,3	35,2	29,8	19,6	-13,2
5 Népal	6,7	5,9	9,9	10,9	3,9	4,7	1,7	6,8	58,8	43,0	19,1	28,8	14,2	18,7	-3,0
6 Ouganda	25,2	..	14,9	..	5,1	..	4,2	..	11,1	..	39,5	..	6,1	..	-5,1
7 Bhoutan	0,0	0,0	12,8	10,7	5,0	4,8	4,9	8,2	56,8	48,2	20,5	28,2	40,6	40,9	0,9
8 Burundi	21,7	..	-3,9
9 Malawi ^b	12,8	4,8	9,0	10,4	5,5	7,8	1,6	4,2	43,7	35,6	27,3	37,2	37,6	26,6	-17,3
10 Bangladesh ^b	9,4	..	11,5	..	6,4	..	5,3	..	46,9	..	20,4	..	10,0	..	2,5
11 Tchad	32,0	..
12 Guinée-Bissau
13 Madagascar	..	7,5	..	17,2	..	6,6	..	1,5	..	35,9	..	31,2	..	16,1	..
14 RDP lao
15 Rwanda	13,1	..	18,8	..	4,5	..	4,1	..	41,4	..	18,0	..	14,3	26,1	-1,7
16 Niger	3,8	..	18,0	..	4,1	..	3,8	..	32,4	..	38,0	..	18,7	..	-4,8
17 Burkina Faso	17,0	..	15,5	..	5,8	..	7,6	..	19,3	..	34,8	..	14,1	..	0,3
18 Inde	19,8	15,0	1,9	2,1	1,6	1,6	4,3	5,7	24,2	18,6	48,3	57,0	13,2	16,8	-6,5
19 Kenya ^b	16,4	9,2	19,6	20,1	7,8	5,4	5,1	3,4	22,7	18,1	28,2	43,8	26,1	30,7	-4,6
20 Mali	11,0	..	15,7	..	3,1	..	3,0	..	11,2	..	56,0	..	21,6	..	-4,7
21 Nigéria ^b
22 Nicaragua	11,0	..	11,6	..	14,6	..	7,4	..	20,6	..	34,9	..	32,3	39,3	-7,3
23 Togo	7,2	..	16,7	..	5,3	..	12,0	..	25,2	..	33,7	..	31,9	..	-2,0
24 Bénin
25 Rép. centrafricaine	9,7	..	17,6	..	5,1	..	6,3	..	19,6	..	41,7	..	21,9	..	-3,5
26 Pakistan	30,6	27,9	2,7	1,6	1,5	1,0	4,1	3,4	37,2	11,6	23,9	54,6	17,7	21,7	-5,8
27 Ghana ^b	3,7	..	22,0	..	7,0	..	6,8	..	20,7	..	39,8	..	10,9	..	-4,2
28 Chine
29 Tadjikistan
30 Guinée	23,1	..
31 Mauritanie
32 Sri Lanka	1,7	8,5	6,7	10,1	4,9	4,8	12,7	16,1	15,9	24,0	58,2	36,5	41,6	28,2	-18,4
33 Zimbabwe	25,0	..	15,5	..	5,4	..	7,8	..	18,1	..	28,2	..	35,3	34,8	-11,1
34 Honduras
35 Lesotho	0,0	6,5	15,3	21,9	6,2	11,5	1,3	5,5	35,9	31,6	41,2	23,1	22,7	33,2	-3,7
36 Egypte, Rép. arabe d'	11,4	..	8,1	..	2,4	..	13,1	..	7,2	..	57,7	..	53,7	..	-12,5
37 Indonésie	13,5	6,8	8,3	9,8	2,5	2,8	1,8	2,0	40,2	29,6	33,7	49,1	23,1	19,2	-2,3
38 Myanmar	21,9	22,0	10,6	17,4	5,3	6,8	10,6	12,1	33,7	19,5	17,9	22,1	15,9	15,5	1,2
39 Somalie
40 Soudan ^b	13,2	..	9,8	..	1,4	..	0,9	..	19,8	..	54,9	..	19,8	..	-3,3
41 Yémen, Rép. du
42 Zambie	0,0	..	11,4	..	6,1	..	3,4	..	32,6	..	46,6	..	40,0	..	-20,0
Economies à revenu intermédiaire															
Tranche inférieure															
43 Côte d'Ivoire	3,9	..	16,3	..	3,9	..	4,3	..	13,4	..	58,1	..	33,3	31,2	-11,4
44 Bolivie	..	9,8	..	16,6	..	8,2	..	12,7	..	16,1	..	36,6	29,0	22,5	0,0
45 Azerbaïdjan
46 Philippines ^b	15,7	9,9	13,0	15,0	4,5	4,1	6,6	4,4	56,9	26,8	3,4	39,8	13,4	19,4	-1,4
47 Arménie
48 Sénégal	16,8	..	23,0	..	4,7	..	9,5	..	14,4	..	31,6	..	23,9	..	0,9
49 Cameroun	9,1	..	12,4	..	5,1	..	8,0	..	24,0	..	41,4	..	15,5	20,3	0,5
50 Rép. kirghize
51 Géorgie
52 Ouzbékistan
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée ^b	4,4	4,2	16,5	15,0	8,6	7,9	2,6	1,4	22,7	21,6	45,1	49,9	35,2	36,0	-2,0
54 Pérou ^b	21,0	..	15,6	..	5,6	..	0,0	..	22,1	..	35,7	..	20,4	12,5	-2,5
55 Guatemala	14,4	..
56 Congo	9,7	..	11,0	..	5,1	..	7,0	..	34,2	..	33,0	..	54,6	..	-5,8
57 Maroc	17,9	12,8	17,3	18,2	3,4	3,0	6,5	5,8	27,8	15,2	27,1	44,9	34,2	29,8	-10,0
58 Rép. dominicaine	7,8	4,8	12,6	10,2	9,3	14,0	13,8	20,2	37,1	36,5	19,3	14,2	17,5	12,3	-2,7
59 Equateur ^b	12,5	12,9	34,7	18,2	7,8	11,0	1,3	2,5	21,1	11,8	22,6	43,6	15,0	15,9	-1,5
60 Jordanie	25,3	26,7	7,6	12,9	3,7	5,2	14,5	15,1	28,3	10,7	20,6	29,5	..	41,7	..
61 Roumanie	..	10,3	..	10,0	..	9,2	..	26,6	..	33,0	..	10,9	..	37,0	..
62 El Salvador ^b	8,8	16,0	19,8	12,8	9,0	7,3	5,5	4,7	21,0	19,4	36,0	39,7	17,6	11,2	-5,9
63 Turkménistan
64 Moldova
65 Lituanie
66 Bulgarie	..	5,6	..	6,2	..	4,8	..	23,9	..	46,6	..	12,8	..	42,4	..
67 Colombie	6,7	..	19,1	..	3,9	..	21,2	..	27,1	..	22,0	..	13,5	..	-1,8
68 Jamaïque	45,7	..
69 Paraguay	12,4	13,3	12,9	12,7	3,6	4,3	19,2	14,8	18,9	12,8	33,0	42,1	9,8	9,4	0,3
70 Namibie	..	6,5	..	22,2	..	9,7	..	14,8	..	17,3	..	29,5	..	44,2	..

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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														Dépenses totales (% du PNB)		Excédent/déficit global (% du PNB)	
		Défense		Education		Santé		Logement, etc., sécurité sociale et aide sociale		Services économiques		Divers ^a							
		1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992		
71	Kazakhstan		
72	Tunisie	12,2	5,4	17,0	17,5	7,2	6,6	13,4	18,6	27,8	22,5	22,4	29,3	32,5	32,8	-2,9	-2,6		
73	Ukraine		
74	Algérie		
75	Thaïlande	21,7	17,2	19,8	21,1	4,1	8,1	5,1	6,7	24,2	26,2	25,1	20,7	19,1	15,4	-4,9	3,0		
76	Pologne		
77	Lettonie		
78	Rép. slovaque		
79	Costa Rica	2,6	..	24,6	19,1	28,7	32,0	9,5	13,3	18,2	8,6	16,4	27,0	26,3	25,5	-7,8	-1,4		
80	Turquie	15,2	11,3	14,2	20,0	3,6	3,5	6,1	3,9	34,0	19,5	26,9	41,8	26,3	29,4	-3,8	-6,2		
81	Iran, Rép. islamique d'	15,9	10,3	21,3	21,7	6,4	7,6	8,6	19,9	24,0	21,6	23,7	18,9	35,6	19,7	-13,7	-1,4		
82	Panama	0,0	4,9	13,4	16,1	12,7	21,8	13,5	25,2	21,9	12,1	38,4	19,9	33,4	30,4	-5,7	6,0		
83	Rép. tchèque		
84	Fédération de Russie		
85	Chili	12,4	9,6	14,5	13,3	7,4	11,1	37,1	39,0	13,8	15,0	14,8	12,0	29,1	22,1	5,6	2,4		
86	Albanie		
87	Mongolie		
88	Rép. arabe syrienne	35,8	42,3	5,5	8,6	0,8	1,9	11,3	4,0	41,1	28,2	5,4	15,0	48,1	27,1	-9,7	1,5		
Tranche supérieure																			
89	Afrique du Sud	23,5	34,5	-2,5	-4,7		
90	Maurice	0,8	1,5	17,6	14,6	7,5	8,1	21,4	19,5	11,7	16,6	41,0	39,6	27,4	24,7	-10,4	-0,8		
91	Estonie		
92	Brésil	4,0	3,0	0,0	3,7	8,0	6,9	32,0	35,1	24,0	9,3	32,0	42,0	20,9	25,6	-2,5	-0,9		
93	Botswana ^b	9,8	13,3	22,2	21,0	5,4	4,7	7,9	14,0	26,9	17,2	27,9	29,7	36,5	40,4	-0,2	11,4		
94	Malaisie	14,8	10,9	18,3	19,6	5,1	5,9	7,0	11,6	30,0	19,4	24,7	32,7	29,6	29,4	-6,2	0,3		
95	Venezuela	5,8	..	19,9	..	8,8	..	9,5	..	20,2	..	35,7	..	18,7	22,4	0,0	-3,2		
96	Bélarus		
97	Hongrie	4,4	3,6	1,8	3,3	2,7	7,9	22,3	35,3	44,0	22,0	24,7	27,9	58,3	54,7	-2,9	0,8		
98	Uruguay	13,4	6,5	8,8	6,8	4,9	5,0	48,5	54,1	11,4	7,7	13,0	20,0	22,7	28,7	0,0	1,0		
99	Mexique	2,3	2,4	18,0	13,9	2,4	1,9	18,5	13,0	31,2	13,4	27,6	55,5	17,4	17,9	-3,1	0,8		
100	Trinité-et-Tobago	1,7	..	11,6	..	5,8	..	15,9	..	43,5	..	21,5	..	32,0	..	7,6	..		
101	Gabon ^b	40,5	33,5	6,8	-1,8		
102	Argentine	18,4	..	-5,3	..		
103	Oman	51,2	35,8	4,8	11,0	2,9	5,7	2,0	13,0	18,4	11,1	20,8	23,4	43,1	47,9	0,5	-14,7		
104	Slovénie		
105	Porto Rico		
106	Corée, Rép. de	34,3	22,1	17,1	16,2	1,2	1,2	7,5	12,5	15,6	16,5	24,3	31,5	17,9	17,6	-2,3	-0,9		
107	Grèce	12,6	..	10,0	..	10,3	..	31,3	..	16,6	..	19,2	..	34,4	66,2	-4,8	-29,0		
108	Portugal	7,4	5,3	11,2	12,0	10,3	8,0	27,0	28,0	19,9	10,5	24,2	36,2	39,6	44,3	-10,1	-3,3		
109	Arabie saoudite		
Eco. revenu faible/intermédiaire																			
Afrique subsaharienne																			
Asie de l'Est et Pacifique																			
Asie du Sud																			
Europe et Asie centrale																			
Moyen-Orient et Afrique du Nord																			
Amérique latine et Caraïbes																			
Gravement endettées																			
Economies à revenu élevé																			
110	Irlande	3,4	3,3	11,4	12,2	13,7	13,0	27,7	29,1	18,4	12,8	25,4	29,4	48,9	47,5	-13,6	-2,4		
111	Nouvelle-Zélande ^b	5,1	3,9	14,7	13,9	15,2	12,1	31,1	39,2	15,0	6,1	18,9	24,7	39,0	38,8	-6,8	-2,3		
112	Israël	39,8	22,1	9,9	11,1	3,6	4,4	14,4	31,3	13,4	9,3	19,0	21,7	72,4	45,4	-16,1	-3,7		
113	Espagne	4,3	4,4	8,0	5,3	0,7	7,0	60,3	39,0	11,9	9,9	14,8	34,4	27,0	34,2	-4,2	-3,3		
114	Hong Kong		
115	Singapour	25,2	22,1	14,6	22,9	7,0	6,2	7,6	7,2	17,7	10,7	27,9	30,9	20,8	22,7	2,2	9,2		
116	Australie	9,4	8,6	8,2	7,0	10,0	12,7	28,5	31,2	8,1	8,3	35,8	32,2	23,1	27,4	-1,5	0,6		
117	Royaume-Uni	13,8	11,3	2,4	13,2	13,5	13,8	30,0	37,8	7,5	6,8	32,9	17,0	38,2	39,5	-4,6	0,0		
118	Italie	3,4	..	8,4	..	12,6	..	29,6	..	7,2	..	38,7	..	41,0	51,6	-10,7	-10,0		
119	Pays-Bas	5,6	4,6	13,1	10,8	11,7	13,9	39,5	40,9	10,9	6,0	19,2	23,8	52,7	52,8	-4,5	-3,4		
120	Canada	7,7	..	3,8	..	6,7	..	35,1	..	19,4	..	27,3	..	21,8	..	-3,6	..		
121	Belgique	5,7	..	15,0	..	1,6	..	44,7	..	16,0	..	17,0	..	51,3	50,4	-8,2	-6,9		
122	Finlande	5,6	4,3	14,7	13,9	10,5	3,2	28,2	47,0	27,0	18,1	14,0	13,5	28,4	39,2	-2,2	-7,2		
123	Émirats arabes unis	47,5	..	11,7	..	7,9	..	3,9	..	6,1	..	22,9	..	11,6	..	2,0	..		
124	France	7,4	6,4	8,6	7,0	14,8	16,0	46,8	45,1	6,8	5,0	15,6	20,5	39,3	45,4	-0,1	-3,8		
125	Autriche	3,0	2,4	9,7	9,4	13,3	13,0	48,7	47,6	11,7	9,3	13,5	18,3	37,7	39,5	-3,4	-4,8		
126	Allemagne ^c	9,1	..	0,9	..	19,0	..	49,6	..	8,7	..	12,6	..	30,3	24,6	-1,8	-2,5		
127	États-Unis	21,2	20,6	2,6	1,8	10,4	16,0	37,8	31,1	9,7	6,1	18,2	24,5	21,7	24,3	-2,8	-4,9		
128	Norvège	7,7	8,0	8,7	9,4	10,6	10,3	34,7	39,3	22,7	17,5	15,6	15,5	39,2	46,4	-2,0	0,7		
129	Danemark	6,5	5,0	10,4	9,7	1,8	1,1	44,7	40,1	6,5	8,0	30,0	36,1	40,4	42,2	-2,7	-0,9		
130	Suède	7,7	5,5	10,4	9,3	2,2	0,8	51,5	56,2	10,9	10,5	17,3	17,7	39,5	47,5	-8,1	-2,3		
131	Japon ^b	18,4	15,8	-7,0	-1,6		
132	Suisse	10,2	..	3,4	..	11,7	..	49,3	..	14,2	..	11,2	..	19,5	..	-0,2	..		
Toutes économies																			

a. Voir les notes techniques. b. Les données ne concernent que les comptes budgétaires. c. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 11. Recettes courantes de l'administration centrale

Pourcentage du total des recettes courantes													
Recettes fiscales													
Revenu, bénéfices et plus-values		Sécurité sociale		Biens et services		Transactions et échanges internationaux		Autres ^a		Recettes non fiscales		Recettes courantes totales (% du PNB)	
1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992
Economies à faible revenu													
Sauf Chine et Inde													
1	Mozambique
2	Ethiopie	20,9	..	0,0	..	24,3	..	35,7	..	3,7	..	15,4	..
3	Tanzanie	32,5	..	0,0	..	40,8	..	17,3	..	1,6	..	7,8	..
4	Sierra Leone ^b	22,4	33,9	0,0	0,0	16,3	28,4	49,6	34,9	1,5	0,0	10,1	2,8
5	Népal	5,5	9,9	0,0	0,0	36,8	36,7	33,2	30,8	8,2	5,5	16,2	17,1
6	Ouganda	11,5	..	0,0	..	41,0	..	44,3	..	0,2	..	3,1	..
7	Bhoutan	13,8	7,5	0,0	0,0	39,1	16,6	0,4	0,4	2,3	0,6	44,3	75,0
8	Burundi	19,3	..	1,0	..	25,3	..	40,4	..	8,4	..	5,6	..
9	Malawi ^b	33,9	36,9	0,0	0,0	30,9	33,0	22,0	16,3	0,3	0,7	12,9	13,1
10	Bangladesh ^b	10,1	..	0,0	..	25,5	..	28,6	..	3,9	..	31,9	..
11	Tchad	..	22,6	..	0,0	..	33,7	..	15,3	..	6,6	..	21,8
12	Guinée-Bissau
13	Madagascar	16,6	15,3	11,3	0,0	39,3	19,5	27,6	44,5	2,7	1,1	2,4	19,5
14	RDP lao
15	Rwanda	17,8	15,6	4,1	2,4	19,3	34,7	42,4	31,1	2,4	4,2	14,0	12,0
16	Niger	23,8	..	4,0	..	18,0	..	36,4	..	2,6	..	15,3	..
17	Burkina Faso	17,8	..	7,8	..	15,9	..	43,7	..	4,3	..	10,5	..
18	Inde	18,3	17,0	0,0	0,0	42,5	34,4	22,0	25,5	0,6	0,4	16,6	22,8
19	Kenya ^b	29,1	26,1	0,0	0,0	38,8	47,9	18,5	14,2	1,0	1,0	12,6	10,8
20	Mali	17,9	..	0,0	..	36,8	..	17,9	..	19,5	..	8,0	..
21	Nigéria ^b
22	Nicaragua	7,8	16,9	8,9	11,8	37,3	37,5	25,2	17,6	10,7	10,5	10,1	5,8
23	Togo	34,4	..	5,8	..	15,3	..	32,0	..	-1,7	..	14,2	..
24	Bénin
25	Rép. centrafricaine	16,1	..	6,4	..	20,8	..	39,8	..	7,8	..	9,1	..
26	Pakistan	13,8	10,0	0,0	0,0	33,6	32,2	34,4	30,2	0,2	0,3	17,9	27,2
27	Ghana ^b	20,5	..	0,0	..	28,2	..	44,2	..	0,2	..	6,9	..
28	Chine
29	Tadjikistan
30	Guinée	28,1	..	1,0	..	6,4	17,1	27,9	74,4	0,7	2,4	35,8	6,1
31	Mauritanie
32	Sri Lanka	15,5	11,2	0,0	0,0	26,8	47,8	50,5	27,6	1,9	3,5	5,3	9,8
33	Zimbabwe	46,2	44,4	0,0	0,0	27,9	26,3	4,4	19,0	1,2	1,0	20,2	9,3
34	Honduras	30,8	..	0,0	..	23,8	..	37,2	..	1,8	..	6,5	..
35	Lesotho	13,4	16,9	0,0	0,0	10,2	16,7	61,3	51,8	1,2	0,1	13,9	14,5
36	Egypte, Rép. arabe d ^c	16,2	..	9,1	..	15,1	..	17,3	..	7,7	..	34,6	..
37	Indonésie	78,0	58,0	0,0	0,0	8,6	26,3	7,2	5,1	1,2	2,8	4,9	7,8
38	Myanmar	2,9	11,4	0,0	0,0	42,3	32,6	14,9	16,5	0,0	0,0	39,9	39,6
39	Somalie
40	Soudan ^b	14,4	..	0,0	..	26,0	..	42,6	..	0,7	..	16,3	..
41	Yémen, Rép. du
42	Zambie	38,1	..	0,0	..	43,1	..	8,3	..	3,1	..	7,3	..
Economies à revenu intermédiaire													
Tranche inférieure													
43	Côte d'Ivoire	13,0	16,4	5,8	6,7	24,8	27,3	42,8	29,1	6,1	11,1	7,5	9,4
44	Bolivie	..	5,3	..	8,5	..	37,3	..	7,0	..	9,1	..	32,8
45	Azerbaïdjan
46	Philippines ^b	21,1	29,3	0,0	0,0	41,9	26,2	24,2	28,7	2,2	3,2	10,6	12,6
47	Arménie
48	Sénégal	18,4	..	3,7	..	26,0	..	34,2	..	11,4	..	6,3	..
49	Cameroun	21,7	18,2	8,0	0,0	18,0	17,5	38,4	18,5	5,9	11,0	7,9	34,7
50	Rép. kirghize
51	Géorgie
52	Ouzbékistan
53	Papouasie-Nouvelle-Guinée ^b	60,5	45,1	0,0	0,0	12,1	11,7	16,4	24,1	0,6	2,0	10,5	17,0
54	Pérou ^b	25,9	13,0	0,0	0,0	37,2	57,4	27,1	9,5	2,2	5,2	7,7	14,9
55	Guatemala	11,2	..	11,2	..	26,4	..	30,2	..	11,1	..	9,9	..
56	Congo	48,8	..	4,4	..	7,6	..	13,0	..	2,7	..	23,5	..
57	Maroc	19,2	23,6	5,4	4,0	34,7	37,6	20,8	17,8	7,4	3,6	12,5	13,4
58	Rép. dominicaine	19,3	21,4	3,9	4,5	21,6	22,5	31,2	40,3	1,7	1,3	22,4	10,0
59	Equateur ^b	44,6	56,9	0,0	0,0	17,4	21,5	30,8	14,3	3,0	5,5	4,3	1,7
60	Jordanie	13,2	12,2	0,0	0,0	7,3	19,1	47,8	29,1	9,5	9,5	22,2	30,2
61	Roumanie	..	35,2	..	28,9	..	23,2	..	3,1	..	1,5	..	8,1
62	El Salvador ^b	23,2	20,4	0,0	0,0	29,8	49,5	37,0	17,0	5,6	6,7	4,5	6,5
63	Turkménistan
64	Moldova
65	Lituanie
66	Bulgarie	..	27,2	..	31,5	..	15,3	..	6,5	..	6,9	..	12,7
67	Colombie	24,9	..	11,2	..	22,6	..	20,6	..	6,8	..	13,9	..
68	Jamaïque	33,7	..	3,7	..	49,3	..	3,1	..	6,3	..	4,0	..
69	Paraguay	15,2	9,3	13,1	0,0	17,7	19,5	24,8	20,1	20,5	24,8	8,8	26,2
70	Namibie	..	23,4	..	0,0	..	25,1	..	37,5	..	0,5	..	13,5

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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														
Recettes fiscales														
	Revenu, bénéfiques et plus-values		Sécurité sociale		Biens et services		Transactions et échanges internationaux		Autres ^a		Recettes non fiscales		Recettes courantes totales (% du PNB)	
	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992
71 Kazakhstan
72 Tunisie	14,6	12,6	9,3	12,4	23,9	23,7	24,7	28,5	5,6	4,5	22,0	18,3	32,3	29,5
73 Ukraine
74 Algérie
75 Thaïlande	17,7	27,5	0,2	1,0	46,0	41,6	26,2	16,7	1,8	3,3	8,1	9,9	14,5	18,1
76 Pologne
77 Lettonie
78 Rép. slovaque
79 Costa Rica	13,7	8,9	28,9	28,6	30,4	27,7	18,9	19,7	2,3	1,1	5,8	14,0	18,7	24,2
80 Turquie	49,1	39,9	0,0	0,0	19,7	33,9	6,0	4,5	4,6	2,5	20,7	19,2	22,3	22,9
81 Iran, Rép. is. amique d'	3,9	12,4	7,4	6,0	3,6	5,4	11,7	15,0	5,3	4,0	68,2	57,2	21,5	17,9
82 Panama	21,2	18,6	21,2	22,2	16,7	16,2	10,3	10,9	3,8	3,2	26,7	28,9	27,7	30,6
83 Rép. tchèqu.
84 Fédération ce Russie
85 Chili	17,6	18,2	17,4	7,1	35,8	45,0	4,3	9,6	4,9	8,0	19,9	12,1	33,2	24,4
86 Albanie
87 Mongolie
88 Rép. arabe syrienne	9,7	34,7	0,0	0,0	5,3	3,6	14,3	8,5	10,1	32,6	60,7	20,6	26,8	25,1
Tranche supérieure														
89 Afrique du Sud	55,8	50,5	1,1	1,8	23,8	33,9	3,3	3,6	3,2	2,7	12,7	7,5	25,0	30,1
90 Maurice	15,3	13,8	0,0	5,0	17,2	22,7	51,6	40,3	4,3	5,7	11,6	12,5	21,0	24,4
91 Estonie
92 Brésil	14,3	17,1	28,6	30,3	28,6	21,2	7,1	2,3	3,6	5,0	17,9	24,1	23,4	21,6
93 Botswana ^b	33,3	30,1	0,0	0,0	0,7	2,0	39,1	19,3	0,1	0,1	26,7	48,5	36,6	59,4
94 Malaisie	37,5	34,2	0,4	0,9	16,8	20,0	33,0	14,9	1,8	3,2	10,5	26,9	27,3	30,1
95 Venezuela	67,4	51,5	4,6	5,3	4,2	6,6	6,8	10,8	1,8	2,2	15,2	23,6	22,2	19,2
96 Bélarus
97 Hongrie	18,5	17,9	15,3	29,2	38,3	31,3	6,9	5,8	4,8	0,2	16,1	15,5	55,5	55,6
98 Uruguay	10,9	5,9	23,4	29,8	43,3	35,2	14,2	8,2	2,7	16,8	5,5	4,1	23,1	29,7
99 Mexique	36,7	36,5	14,1	13,6	28,9	56,0	27,6	4,6	-12,6	-18,3	5,3	7,7	15,6	14,5
100 Trinité-et-Tobago	72,7	..	0,0	..	3,9	..	6,7	..	0,6	..	16,1	..	44,7	..
101 Gabon ^b	39,9	27,6	0,0	0,8	4,8	23,7	19,7	17,4	2,0	1,2	33,7	29,3	39,4	31,7
102 Argentine	0,0	..	16,7	..	16,7	..	0,0	..	33,3	..	33,3	..	15,8	..
103 Oman	26,0	20,1	0,0	0,0	0,5	0,9	1,4	3,6	0,3	0,6	71,8	74,8	42,9	33,5
104 Slovénie
105 Porto Rico
106 Corée, Rép. de	22,3	33,9	1,1	5,3	45,9	35,7	15,0	8,4	3,2	6,8	12,5	9,9	18,3	18,2
107 Grèce	17,4	21,5	25,8	28,9	31,6	42,8	5,0	0,1	9,6	-1,6	10,6	8,3	29,7	35,2
108 Portugal	19,4	23,6	26,0	27,3	33,7	35,3	5,1	2,3	8,7	3,2	7,1	8,2	31,1	37,9
109 Arabie saoudite
Eco. revenu faible/intermédiaire														
Afrique subsaharienne														
Asie de l'Est et Pacifique														
Asie du Sud														
Europe et Asie centrale														
Moyen-Orient et Afrique du Nord														
Amérique latine et Caraïbes														
Gravement endettées														
Economies à revenu élevé														
110 Irlande	34,3	36,3	13,4	14,4	30,1	31,3	9,2	8,1	1,9	3,4	11,1	6,5	37,7	42,9
111 Nouvelle-Zélande ^b	67,3	57,3	0,0	0,0	18,0	26,7	3,2	2,1	1,3	2,5	10,3	11,4	34,9	35,4
112 † Israël	40,7	34,5	10,1	6,8	24,5	37,4	3,6	1,8	7,0	4,2	14,1	15,3	52,0	37,7
113 Espagne	23,2	32,2	48,0	38,3	12,6	22,1	3,8	1,6	4,4	0,4	8,0	5,4	24,4	30,7
114 † Hong Kong
115 † Singapour	32,5	27,0	0,0	0,0	15,8	22,8	6,9	2,2	13,9	14,5	30,9	33,5	26,3	28,3
116 Australie	60,8	64,8	0,0	0,0	23,3	20,6	5,4	3,3	0,3	1,5	10,1	9,9	22,1	27,6
117 Royaume Uni	37,7	36,4	15,6	16,2	27,8	30,7	0,1	0,1	5,7	7,9	13,1	8,7	35,2	37,5
118 Italie	30,0	36,6	34,7	28,3	24,7	29,7	0,1	0,0	2,5	2,5	8,1	2,8	31,2	40,7
119 Pays-Bas	29,6	29,8	36,3	37,3	20,8	21,3	0,0	0,0	2,7	3,0	10,6	8,6	49,3	49,6
120 Canada	52,6	..	10,4	..	16,6	..	7,0	..	-0,2	..	13,6	..	19,2	..
121 Belgique	38,5	33,9	30,6	36,3	24,2	24,1	0,0	0,0	2,5	2,5	4,3	3,2	44,0	43,7
122 Finlande	26,7	28,2	11,5	11,4	49,1	45,2	2,0	0,8	3,0	3,3	7,7	11,0	27,5	32,7
123 † Emirats arabes unis
124 France	17,7	17,1	41,2	44,6	30,9	26,8	0,1	0,0	2,7	4,2	7,4	7,2	39,4	40,9
125 Autriche	21,1	19,6	35,0	36,7	25,6	24,7	1,6	1,5	9,1	8,7	7,7	8,7	34,9	35,5
126 Allemagne ^c	18,7	16,0	54,2	51,0	23,1	27,5	0,0	0,0	0,1	-0,4	3,9	6,0	28,7	30,3
127 Etats-Unis	56,6	50,1	28,2	35,5	4,4	3,9	1,4	1,5	1,2	1,0	8,2	8,0	19,9	19,4
128 Norvège	27,4	16,6	22,3	24,2	39,6	34,4	0,6	0,5	1,1	1,3	8,9	23,0	42,4	47,5
129 Danemark	35,9	38,0	2,3	3,8	46,9	41,1	0,1	0,1	3,3	3,2	11,6	13,9	36,4	40,1
130 Suède	18,2	6,8	33,2	39,0	29,1	30,2	1,2	0,8	4,3	8,0	14,1	15,3	35,2	44,6
131 Japon ^b	70,8	69,2	0,0	0,0	20,8	16,9	2,4	1,3	0,8	7,4	5,2	5,2	11,6	14,5
132 Suisse	14,0	..	48,0	..	19,3	..	9,5	..	2,0	..	7,3	..	18,9	..
Toutes économies														

a. Voir les notes techniques. b. Les données portent seulement sur les comptes budgétaires. c. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 12. Monnaie et taux d'intérêt

	Monnaie au sens large					Inflation annuelle moyenne (déflateur PIB) 1980-92	Taux d'intérêt nominaux des banques (% annuel moyen)			
	Taux annuel moyen de croissance nominale (%)		Encours moyen en pourcentage du PIB				Intérêts créditeurs		Intérêts débiteurs	
	1970-80	1980-92	1970	1980	1992		1980	1992	1980	1992
Economies à faible revenu										
Sauf Chine et Inde										
1 Mozambique	38,0
2 Ethiopie	14,4	12,8	14,0	25,3	65,2	2,8	..	3,6	..	8,0
3 Tanzanie	22,6	..	22,9	37,2	..	25,3	4,0	..	11,5	..
4 Sierra Leone	19,9	58,1	12,6	20,6	12,4	60,8	9,2	54,7	11,0	62,8
5 Népal	19,9	19,9	10,6	21,9	35,7	9,2	4,0	8,5	14,0	14,4
6 Ouganda	28,1	..	16,3	12,7	6,8	35,8	10,8	34,4
7 Bhoutan	..	30,7	22,7	8,7	..	8,0	..	17,0
8 Burundi	20,1	9,9	9,1	13,5	..	4,5	2,5	..	12,0	..
9 Malawi	14,7	18,0	21,7	20,5	22,7	15,1	7,9	16,5	16,7	22,0
10 Bangladesh	..	18,7	..	18,4	31,1	9,1	8,3	10,5	11,5	15,0
11 Tchad	15,2	7,6	9,4	20,0	20,1	0,9	5,5	7,5	11,0	16,3
12 Guinée-Bissau	..	59,6	12,2	59,3	..	39,3	..	50,3
13 Madagascar	13,8	16,0	17,3	22,3	20,7	16,4	5,6	..	9,5	..
14 RDP lao	7,2	14,0	4,8	15,0
15 Rwanda	21,5	8,3	10,7	13,6	17,3	3,6	6,3	7,7	13,5	16,7
16 Niger	23,9	4,5	5,2	13,3	19,6	1,7	6,2	7,8	14,5	16,8
17 Burkina Faso	21,5	10,3	9,3	15,9	21,2	3,5	6,2	7,8	14,5	16,8
18 Inde	17,3	16,8	23,9	36,2	44,1	8,5	16,5	18,9
19 Kenya	19,8	15,8	31,2	36,8	44,6	9,3	5,8	13,7	10,6	18,8
20 Mali	18,5	8,1	13,8	17,9	20,7	3,7	6,2	7,8	14,5	16,8
21 Nigéria	34,3	18,0	9,2	23,8	19,5	19,4	5,3	18,0	8,4	24,8
22 Nicaragua	18,2	..	14,1	22,1	..	656,2	7,5
23 Togo	22,2	5,9	17,2	29,0	35,2	4,2	6,2	7,8	14,5	17,5
24 Bénin	19,0	6,1	10,1	17,1	28,1	1,7	6,2	7,8	14,5	16,8
25 Rép. centrafricaine	16,0	3,8	16,0	18,9	16,6	4,6	5,5	7,5	10,5	16,3
26 Pakistan	17,1	13,7	41,2	38,7	39,0	7,1
27 Ghana	36,4	42,8	18,0	16,2	14,5	38,7	11,5	16,3	19,0	..
28 Chine	..	25,6	..	25,5	66,6	6,5	5,4	..	5,0	..
29 Tadjikistan
30 Guinée
31 Mauritanie	21,5	11,4	9,5	21,3	25,5	8,3	5,5	5,0	12,0	10,0
32 Sri Lanka	23,1	15,3	22,0	35,3	35,2	11,0	14,5	18,3	19,0	13,0
33 Zimbabwe	36,0	14,4	3,5	3,8	17,5	15,5
34 Honduras	16,0	13,9	19,5	22,6	30,7	7,6	7,0	12,3	18,5	21,7
35 Lesotho	..	16,4	35,8	13,2	..	10,6	11,0	18,3
36 Egypte, Rép. arabe d'	26,0	21,7	33,5	52,2	91,4	13,2	8,3	12,0	13,3	19,0
37 Indonésie	35,9	26,3	7,8	13,2	42,6	8,4	6,0	20,4	..	24,0
38 Myanmar	15,1	15,8	23,9	23,9	27,9	14,8	1,5	..	8,0	..
39 Somalie	24,6	..	17,6	17,8	..	49,7	4,5	..	7,5	..
40 Soudan	28,3	34,9	17,5	32,5	..	42,8	6,0
41 Yémen, Rép. du	..	18,7	9,3
42 Zambie	10,7	..	29,9	32,6	..	48,4	7,0	48,5	9,5	54,6
Economies à revenu intermédiaire										
Tranche inférieure										
43 Côte d'Ivoire	22,6	3,1	24,7	26,7	31,3	1,9	6,2	7,8	14,5	16,8
44 Bolivie	29,4	236,7	14,8	16,2	32,5	220,9	18,0	23,2	28,0	45,5
45 Azerbaïdjan
46 Philippines	19,2	17,0	29,9	26,4	34,3	14,1	12,3	14,3	14,0	19,5
47 Arménie
48 Sénégal	19,6	5,5	14,0	26,6	22,8	5,2	6,2	7,8	14,5	16,8
49 Cameroun	22,5	6,0	13,5	18,3	26,0	3,5	7,5	8,0	13,0	16,3
50 Rép. kirghize
51 Géorgie
52 Ouzbékistan
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	..	8,3	..	32,9	33,1	5,1	6,9	7,9	11,2	14,5
54 Pérou	33,6	296,6	17,8	16,4	11,1	311,7	..	59,7	..	173,8
55 Guatemala	18,6	18,6	17,1	20,5	23,3	16,5	9,0	10,4	11,0	19,5
56 Congo	15,7	6,5	16,5	14,7	22,7	0,5	6,5	7,8	11,0	16,3
57 Maroc	18,7	14,5	31,1	42,4	..	6,9	4,9	8,5	7,0	9,0
58 Rép. dominicaine	18,3	29,0	17,9	22,0	24,7	25,2
59 Equateur	24,2	37,2	20,0	20,2	13,4	39,5	..	47,4	9,0	60,2
60 Jordanie	24,3	12,7	126,7	3,3	..	9,8
61 Roumanie	..	13,8	..	33,4	23,6	13,1
62 El Salvador	17,3	17,8	22,5	28,1	30,5	17,2	..	11,5	..	16,4
63 Turkménistan
64 Moldova
65 Lituanie	20,7
66 Bulgarie	11,7	..	54,5	..	64,1
67 Colombie	32,7	..	20,0	23,7	27,9	25,0	..	26,7	..	37,3
68 Jamaïque	15,7	26,1	31,4	35,4	41,2	21,5	10,3	38,4	13,0	53,4
69 Paraguay	27,0	35,9	7,7	10,1	23,2	25,2	..	20,1	..	28,0
70 Namibie	12,3	..	11,4	..	20,2

Note : La section « Comment lire les tableaux » et les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

		Monnaie au sens large					Inflation annuelle moyenne (déflateur PIB) 1980-92	Taux d'intérêt nominaux des banques (% annuel moyen)			
		Taux annuel moyen de croissance nominale (%)		Encours moyen en pourcentage du PIB				Intérêts créditeurs		Intérêts débiteurs	
		1970-80	1980-92	1970	1980	1992		1980	1992	1980	1992
71	Kazakhstan
72	Tunisie	20,3	15,5	33,0	42,1	..	7,2	2,5	7,4	7,3	9,9
73	Ukraine
74	Algérie	24,1	14,3	52,6	58,5	..	11,4
75	Thaïlande	17,9	19,2	23,6	37,3	71,5	4,2	12,0	12,3	18,0	25,0
76	Pologne	..	62,3	..	57,0	29,4	67,9	3,0	6,1	8,0	39,0
77	Lettonie	15,3
78	Rép. slovaque
79	Costa Rica	30,6	25,8	18,9	38,8	38,1	22,5	..	15,8	..	28,5
80	Turquie	32,9	52,7	27,9	17,2	21,6	46,3	8,0	68,7	25,7	..
81	Iran, Rép. islamique d'	33,5	17,3	26,1	54,4	..	16,2
82	Panama	2,1
83	Rép. tchèque
84	Fédération de Russie
85	Chili	194,2	29,5	12,5	21,0	35,4	20,5	37,7	18,3	47,1	23,9
86	Albanie
87	Mongolie
88	Rép. arabe syrienne	26,5	..	34,8	40,9	..	15,5	5,0
Tranche supérieure											
89	Afrique du Sud	15,6	16,6	59,9	50,9	56,2	14,3	5,5	13,8	9,5	18,9
90	Maurice	24,3	21,9	37,5	41,1	69,2	8,6	..	10,1	..	17,1
91	Estonie	20,2
92	Brésil	52,7	..	23,0	18,4	..	370,2	115,0	1.560,2
93	Botswana	..	25,3	..	28,2	29,9	12,6	8,5	14,0
94	Malaisie	25,2	12,6	34,4	69,8	..	2,0	6,2	7,2	7,8	8,1
95	Venezuela	26,4	21,7	24,1	43,0	34,9	22,7	..	35,4	..	33,9
96	Bélarus
97	Hongrie	11,7	3,0	23,0	9,0	30,0
98	Uruguay	78,4	70,4	20,6	31,2	39,3	66,2	50,3	54,5	66,6	117,8
99	Mexique	26,6	60,3	26,9	27,5	28,2	62,4	20,6	15,7	28,1	..
100	Trinité-et-Tobago	27,1	5,6	28,2	30,5	51,6	3,9	..	7,0	10,0	15,3
101	Gabon	31,3	4,5	14,5	15,2	18,7	2,3	7,5	8,8	12,5	12,5
102	Argentine	142,8	377,1	24,1	19,0	11,1	402,3	79,6	16,8	86,9	15,1
103	Oman	29,4	10,3	..	13,8	28,3	-2,5	..	6,3	..	9,2
104	Slovénie
105	Porto Rico	3,3
106	Corée, Rép. de	30,4	21,6	32,1	31,7	57,9	5,9	19,5	10,0	18,0	10,0
107	Grèce	23,9	22,3	42,9	61,6	79,3	17,7	14,5	19,9	21,3	28,7
108	Portugal	20,2	18,7	87,6	80,8	80,8	17,4	19,0	14,6	18,8	20,4
109	Arabie saoudite	43,7	7,6	17,6	18,6	..	-1,9
Eco. revenu faible/intermédiaire											
Afrique subsaharienne											
Asie de l'Est et Pacifique											
Asie du Sud											
Europe et Asie centrale											
Moyen-Orient et Afrique du Nord											
Amérique latine et Caraïbes											
Gravement endettées											
Economies à revenu élevé											
110	Irlande	19,1	6,8	64,0	58,1	46,9	5,3	12,0	5,4	16,0	10,6
111	Nouvelle Zélande	15,1	..	51,4	50,9	..	9,4	..	6,6	12,6	11,4
112	†Israël	36,2	87,6	36,5	14,7	57,5	78,9	..	11,3	176,9	19,9
113	Espagne	20,1	12,5	69,5	75,4	76,8	8,7	13,1	10,4	16,9	14,2
114	†Hong Kong	69,5	..	7,8
115	†Singapour	17,1	13,6	66,2	74,4	129,0	2,0	9,4	2,9	11,7	6,0
116	Australie	16,8	11,5	43,6	46,5	57,9	6,4	8,6	10,4	10,6	12,0
117	Royaume-Uni	15,2	..	49,2	46,0	..	5,7	14,1	7,3	16,2	9,4
118	Italie	20,4	10,5	79,3	83,1	72,9	9,1	12,7	7,1	19,0	15,8
119	Pays-Bas	14,6	..	54,3	77,7	..	1,7	6,0	3,2	13,5	12,8
120	Canada	17,5	8,3	48,4	65,0	77,9	4,1	12,9	6,7	14,3	7,5
121	Belgique	10,8	7,0	56,7	57,0	..	4,1	7,7	6,3	..	13,0
122	Finlande	15,4	12,2	39,8	39,5	61,9	6,0	..	7,5	9,8	12,1
123	†Emirats arabes unis	..	8,6	..	19,0	52,6	0,8	9,5	..	12,1	..
124	France	15,6	9,9	57,8	69,7	..	5,4	6,3	..	18,7	..
125	Autriche	13,7	7,4	54,0	72,6	88,0	3,6	5,0	3,7
126	Allemagne ^a	9,4	6,6	52,8	60,7	68,3	2,7	8,0	8,0	12,0	13,6
127	Etats-Unis	10,0	7,6	60,4	58,3	65,4	3,9	15,3	6,3
128	Norvège	12,8	10,1	54,6	51,6	66,2	4,9	5,0	10,7	12,6	14,3
129	Danemark	12,4	10,1	44,8	42,6	58,6	4,9	10,8	7,5	17,2	11,6
130	Suède	11,5	7,2	55,2	53,9	47,0	7,2	11,3	7,8	15,1	15,2
131	Japon	16,0	8,5	94,7	134,1	184,6	1,5	5,5	2,7	8,4	6,2
132	Suisse	5,4	6,4	109,8	107,4	112,4	3,8	..	5,5	..	7,8
Toutes économies											

a. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 13. Croissance du commerce de marchandises

	Commerce de marchandises (millions de dollars)		Croissance annuelle moyenne (%)				Termes de l'échange (1987=100)	
	Exportations	Importations	Exportations		Importations		1985	1992
	1992	1992	1970-80	1980-92	1970-80	1980-92		
Economies à faible revenu	177.233 t	183.685 t	3,3 w	6,9 w	6,0 w	2,7 w	106 m	90 m
Sauf Chine et Inde	72.498 t	80.570 t	1,9 w	3,9 w	5,3 w	-0,8 w	106 m	88 m
1 Mozambique
2 Ethiopie	169	799	-2,3	-4,3	-0,6	-1,4	117	79
3 Tanzanie	400	1.200	-7,5	-1,2	-0,6	-1,3	101	71
4 Sierra Leone	164	148	-5,6	0,7	-1,4	-8,0	106	80
5 Népal	369	687	13,9	9,7	21,5	4,5	98	97
6 Ouganda	164	405	-8,2	1,9	-3,0	-3,2	143	42
7 Bhoutan
8 Burundi	72	221	0,2	8,8	5,0	0,1	133	38
9 Malawi	383	718	5,4	5,8	1,0	3,6	104	90
10 Bangladesh	1.903	2.527	3,8	7,6	-2,4	1,4	122	102
11 Tchad	194	339	4,5	9,5	-6,1	9,2	109	78
12 Guinée-Bissau	6	84	15,9	-8,4	-5,2	-0,2	91	115
13 Madagascar	296	468	-3,0	-1,6	-0,8	-1,5	98	85
14 RDP lao	91	241	-14,2	30,1	-23,0	19,4	106	90
15 Rwanda
16 Niger	271	291	21,0	-4,3	10,9	-5,9	126	100
17 Burkina Faso	142	503	7,3	7,7	6,4	1,3	108	88
18 Inde	19.795	22.530	4,3	5,9	3,0	1,9	96	92
19 Kenya	1.339	1.713	2,9	4,1	1,9	-1,0	114	67
20 Mali	388	740	8,3	6,5	5,2	3,7	95	86
21 Nigéria	11.886	8.119	0,4	1,7	19,4	-10,5	167	84
22 Nicaragua	228	907	0,8	-4,8	0,1	-4,1	108	75
23 Togo	207	410	4,9	2,9	11,2	0,3	118	91
24 Bénin	111	383	-11,6	10,5	4,0	-2,4	103	74
25 Rép. centrafricaine	91	134	-0,6	5,1	-2,9	3,9	107	61
26 Pakistan	7.264	9.360	0,7	11,1	4,2	3,6	90	77
27 Ghana	942	1.597	-6,3	8,0	-2,2	1,8	106	45
28 Chine *	84.940	80.585	8,7	11,9	11,3	9,2	109	99
29 Tadjikistan ^b
30 Guinée
31 Mauritanie	500	650	-2,0	5,4	1,4	5,2	113	107
32 Sri Lanka	2.487	3.470	2,0	6,5	4,5	2,5	103	90
33 Zimbabwe	1.235	2.306	2,2	-0,8	-4,7	2,1	100	101
34 Honduras	736	1.057	3,8	-0,8	2,1	-0,8	111	79
35 Lesotho ^a
36 Egypte, Rép. arabe d'	3.050	8.293	-2,6	3,1	7,8	-1,2	131	95
37 Indonésie	33.815	27.280	7,2	5,6	13,0	4,0	134	92
38 Myanmar	539	826	1,5	-4,5	-3,9	-1,4	106	119
39 Somalie	40	150	6,4	-8,4	5,3	-7,0	107	87
40 Soudan	412	892	-3,5	0,2	-0,6	-4,8	106	91
41 Yémen, Rép. du
42 Zambie	1.100	1.300	-0,2	-3,2	-9,2	-0,7	90	109
Economies à revenu intermédiaire	586.066 t	646.282 t	4,0 w	3,7 w	6,1 w	2,2 w	109 m	98 m
Tranche inférieure	234.867 t	275.476 t	107 m	96 m
43 Côte d'Ivoire	6.220	5.347	4,7	7,6	9,1	1,1	110	65
44 Bolivie	763	1.102	-0,8	6,1	7,3	0,1	167	53
45 Azerbaïdjan ^b	738	329
46 Philippines	9.790	15.465	6,0	3,7	3,3	4,5	93	105
47 Arménie ^b	40	95
48 Sénégal	672	970	1,8	2,5	3,7	1,9	106	106
49 Cameroun	1.657	1.344	4,2	10,4	5,4	-1,6	139	66
50 Rép. kirghize ^b	33	25
51 Géorgie ^b
52 Ouzbékistan ^b	869	929
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	1.076	1.535	15,6	4,0	1,2	2,4	111	81
54 Pérou	3.573	3.629	3,3	2,5	-1,7	-1,6	111	86
55 Guatemala	1.295	2.463	5,7	0,0	5,8	-0,1	108	79
56 Congo	1.284	1.071	16,8	7,8	5,3	6,4	145	86
57 Maroc	3.977	7.356	3,9	5,5	6,6	4,4	88	100
58 Rép. dominicaine	566	2.178	-2,0	-2,2	1,3	2,5	109	113
59 Equateur	3.036	2.501	12,5	4,8	6,8	-2,0	153	91
60 Jordanie	933	3.251	19,3	6,1	15,3	-0,2	95	116
61 Roumanie	4.299	5.909	6,3	-10,4	7,3	-3,1	66	100
62 El Salvador	396	1.137	1,3	-0,4	4,6	-2,9	126	65
63 Turkménistan ^b	1.083	545
64 Moldova ^b	185	205
65 Lituanie ^b	560	340
66 Bulgarie	3.500	3.500
67 Colombie	6.916	6.684	1,9	12,9	6,0	0,2	140	79
68 Jamaïque	1.102	1.758	-1,7	1,1	-6,8	2,0	95	96
69 Paraguay	657	1.420	8,3	11,4	5,3	5,4	108	88
70 Namibie ^a
*Données pour Taiwan, Chine :	81.337	70.071	15,6	11,0	12,2	10,6	100	109

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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)		Croissance annuelle moyenne (%)				Termes de l'échange (1987=100)	
	Exportations 1992	Importations 1992	Exportations		Importations		1985	1992
			1970-80	1980-92	1970-80	1980-92		
71 Kazakhstan ^b	1.546	1.608
72 Tunisie	4.040	6.425	7,5	6,4	12,5	3,1	105	97
73 Ukraine ^b	8.100	8.900
74 Algérie	12.055	7.763	-0,5	4,3	12,1	-5,1	174	86
75 Thaïlande	32.473	40.466	10,3	14,7	5,0	11,5	91	91
76 Pologne	13.324	15.309	4,5	3,0	5,6	1,8	94	86
77 Lettonie ^b	429	423
78 Rép. slovaque
79 Costa Rica	1.834	2.458	5,2	5,2	4,2	3,9	111	85
80 Turquie	14.715	22.871	4,3	9,0	5,7	9,6	82	111
81 Iran, Rép. islamique d'	18.235	26.744	-6,8	14,5	11,0	8,6	160	92
82 Panama	500	2.009	-7,3	2,0	-5,1	-3,0	130	93
83 Rép. tchèque
84 Fédération de Russie ^b	40.000	36.900
85 Chili	9.646	9.456	10,4	5,5	2,2	3,5	102	118
86 Albanie
87 Mongolie
88 Rép. arabe yéménite	3.262	3.365	7,0	19,4	12,4	4,6	125	89
Tranche supérieure	351.199 t	370.806 t	2,2 w	3,7 w	6,3 w	2,5 w	117 m	100 m
89 Afrique du Sud ^a	23.892	19.664	11,1	0,7	-1,9	-2,5	105	104
90 Maurice	1.336	1.774	3,8	9,7	8,2	10,8	83	102
91 Estonie ^b	242	230
92 Brésil	35.956	23.115	8,5	5,0	4,0	1,5	92	108
93 Botswana ^a
94 Malaisie	40.705	38.361	4,8	11,3	3,7	7,9	117	94
95 Venezuela	13.997	12.222	-11,6	0,6	10,9	-0,6	174	157
96 Bélarus ^b	1.061	751
97 Hongrie	10.700	11.078	3,8	1,6	2,0	0,5	104	102
98 Uruguay	1.620	2.010	6,5	2,9	3,1	1,3	89	97
99 Mexique	27.166	47.877	13,5	1,6	5,5	3,8	133	120
100 Trinité-et-Tobago	1.869	1.436	-7,3	-2,4	-9,6	-9,7	156	100
101 Gabon	2.303	913	5,7	4,3	11,6	-1,8	140	89
102 Argentine	12.235	14.864	7,1	2,2	2,3	-1,7	110	110
103 Oman	5.555	3.674	-2,1	8,6	40,9	0,0	182	87
104 Slovénie
105 Porto Rico
106 Corée, Rép. de	76.394	81.413	23,5	11,9	11,6	11,2	103	106
107 Grèce	9.842	23.407	10,9	4,8	3,2	5,9	94	101
108 Portugal	18.541	30.482	1,2	11,6	1,0	10,4	85	104
109 Arabie saoudite	41.833	32.103	5,7	-2,4	35,9	-6,2	176	83
Eco. revenu faible/intermédiaire	763.299 t	829.967 t	3,9 w	4,4 w	6,1 w	2,3 w	108 m	95 m
Afrique subsaharienne	63.233 t	60.219 t	2,8 w	2,4 w	3,0 w	-2,7 w	107 m	88 m
Asie de l'Est et Pacifique	282.425 t	289.984 t	9,5 w	10,5 w	7,8 w	8,8 w	96 m	103 m
Asie du Sud	31.948 t	38.974 t	3,6 w	6,8 w	2,7 w	2,1 w	97 m	91 m
Europe et Asie centrale	141.344 t	179.275 t	92 m	101 m
Moyen-Orient et Afrique du Nord	116.744 t	112.185 t	3,9 w	0,8 w	15,6 w	-2,9 w	129 m	93 m
Amérique latine et Caraïbes	127.605 t	149.330 t	-0,1 w	2,9 w	3,6 w	0,6 w	114 m	95 m
Gravement endettées	134.887 t	143.669 t	9,5 w	2,8 w	5,9 w	-0,3 w	118 m	92 m
Économies à revenu élevé	2.811.899 t	2.955.958 t	5,4 w	4,9 w	2,4 w	5,8 w	98 m	99 m
110 Irlande	28.330	22.469	11,7	8,3	4,7	4,8	97	92
111 Nouvelle-Zélande	9.338	9.200	3,4	3,4	-0,3	4,1	88	106
112 † Israël	13.082	18.663	10,0	6,0	3,5	5,1	105	112
113 Espagne	64.302	99.473	9,1	8,2	1,9	10,9	91	122
114 † Hong Kong	30.251	123.427	9,7	5,0	7,8	12,6	97	98
115 † Singapour	63.386	72.067	4,2	9,9	5,0	8,3	99	97
116 Australie	38.045	42.140	3,8	4,9	1,8	5,0	111	105
117 Royaume Uni	190.481	221.658	4,4	3,5	0,3	5,0	103	104
118 Italie	178.349	184.510	6,0	4,1	0,7	5,7	84	108
119 Pays-Bas	139.919	134.376	3,3	5,3	1,1	4,4	101	99
120 Canada	131.771	121.893	2,0	5,9	0,4	6,9	110	98
121 Belgique ^c	123.132	124.656	5,6	5,3	2,9	4,5	94	100
122 Finlande	23.515	20.741	5,3	2,6	0,1	3,7	85	98
123 † Emirats arabes unis	18.058	17.209	4,9	4,8	27,3	1,1	171	87
124 France	231.452	238.299	6,6	5,2	2,4	4,5	96	101
125 Autriche	44.425	54.084	6,2	6,5	4,0	6,3	87	94
126 Allemagne ^d	429.754	407.172	5,0	4,6	2,8	5,7	82	99
127 États-Unis	420.812	551.591	6,5	3,8	4,3	6,1	100	104
128 Norvège	35.178	25.897	7,9	7,2	0,7	3,1	130	97
129 Danemark	39.570	33.601	4,3	6,5	-0,4	4,8	93	101
130 Suède	55.933	49.849	2,5	4,0	-0,2	3,4	94	103
131 Japon	339.492	230.975	9,0	4,6	0,4	6,6	71	109
132 Suisse	65.616	65.603	4,9	4,6	2,6	3,7	86	93
Toutes économies	3.575.198 t	3.785.925 t	4,0 w	4,9 w	4,0 w	4,9 w

a. Les chiffres concernent les pays de l'Union douanière d'Afrique australe (Afrique du Sud, Namibie, Lesotho, Botswana et Swaziland); il n'y est pas tenu compte des échanges entre les pays de l'Union. b. Non compris les échanges entre républiques. c. Y compris le Luxembourg. d. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 14. Structure des importations de marchandises

	Pourcentage des importations de marchandises									
	Produits alimentaires		Combustibles		Autres produits primaires		Machines et matériel de transport		Autres biens manufacturés	
	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992
Economies à faible revenu	<i>16 w</i>	<i>9 w</i>	<i>6 w</i>	<i>9 w</i>	<i>7 w</i>	<i>9 w</i>	<i>31 w</i>	<i>34 w</i>	<i>40 w</i>	<i>40 w</i>
Sauf Chine et Inde	<i>17 w</i>	<i>13 w</i>	<i>7 w</i>	<i>10 w</i>	<i>5 w</i>	<i>7 w</i>	<i>31 w</i>	<i>34 w</i>	<i>41 w</i>	<i>35 w</i>
1 Mozambique
2 Ethiopie	9	15	8	10	3	3	35	45	45	28
3 Tanzanie	7	6	9	13	2	4	40	43	42	33
4 Sierra Leone	26	21	9	20	1	2	21	25	43	32
5 Népal	5	9	11	12	0	14	25	24	60	41
6 Ouganda	7	8	2	30	3	2	34	27	55	34
7 Bhoutan
8 Burundi	18	18	7	7	7	6	23	28	45	40
9 Malawi	18	8	5	15	2	3	30	27	44	48
10 Bangladesh	23	16	13	16	11	20	22	17	32	31
11 Tchad	21	18	15	15	3	2	23	27	38	38
12 Guinée-Bissau	31	35	7	7	1	1	16	15	45	43
13 Madagascar	12	11	7	12	3	2	30	41	48	34
14 RDP lao	24	33	23	17	1	2	19	22	34	27
15 Rwanda
16 Niger	14	17	4	20	4	4	26	28	51	31
17 Burkina Faso	20	25	8	16	7	3	27	24	37	31
18 Inde	21	5	8	23	19	12	23	18	29	42
19 Kenya	6	6	10	15	4	4	34	38	46	37
20 Mali	29	20	9	30	6	1	21	23	36	25
21 Nigéria	8	18	3	1	3	5	37	36	48	41
22 Nicaragua	10	23	6	15	3	1	28	26	54	34
23 Togo	23	22	4	8	3	2	22	22	47	45
24 Bénin	18	25	4	7	3	2	21	21	55	45
25 Rép. centrafricaine	17	19	1	7	2	3	36	33	44	38
26 Pakistan	21	15	6	16	7	7	31	35	35	27
27 Ghana	21	10	6	31	4	2	26	26	44	31
28 Chine *	7	5	1	4	9	9	39	38	43	44
29 Tadjikistan
30 Guinée
31 Mauritanie	23	23	8	6	1	2	38	42	29	27
32 Sri Lanka	47	16	3	9	3	3	18	21	29	51
33 Zimbabwe	3	3	15	15	7	7	38	38	37	37
34 Honduras	12	11	7	13	1	3	29	26	51	47
35 Lesotho ^a
36 Egypte, Rép. arabe d ¹	23	29	9	1	12	10	27	26	29	34
37 Indonésie	12	6	2	8	4	9	35	43	47	34
38 Myanmar	7	8	6	6	3	3	29	35	55	48
39 Somalie	34	20	6	2	6	6	17	50	37	21
40 Soudan	21	19	8	19	3	3	27	22	41	37
41 Yémen, Rép. du
42 Zambie	11	8	10	18	2	2	39	35	38	37
Economies à revenu intermédiaire	<i>13 w</i>	<i>11 w</i>	<i>10 w</i>	<i>10 w</i>	<i>9 w</i>	<i>6 w</i>	<i>34 w</i>	<i>38 w</i>	<i>34 w</i>	<i>35 w</i>
Tranche inférieure
43 Côte d'Ivoire	16	19	5	20	2	2	33	24	44	35
44 Bolivie	20	11	1	3	2	3	37	47	40	36
45 Azerbaïdjan
46 Philippines	11	8	12	14	8	6	35	28	33	44
47 Arménie
48 Sénégal	29	29	5	16	4	4	25	21	38	30
49 Cameroun	12	15	5	1	1	2	32	34	49	47
50 Rép. kirghize
51 Géorgie
52 Ouzbékistan
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	24	17	11	8	1	1	30	40	34	34
54 Pérou	20	20	2	11	5	3	35	35	38	31
55 Guatemala	11	12	2	17	3	3	27	26	57	42
56 Congo	20	19	2	3	1	2	33	35	44	41
57 Maroc	21	14	5	15	10	10	32	28	32	32
58 Rép. dominicaine	18	16	15	34	5	3	24	19	38	28
59 Equateur	8	5	6	4	2	3	35	44	49	43
60 Jordanie	31	21	6	14	4	3	17	25	42	38
61 Roumanie	8	13	42	40	11	10	23	16	16	21
62 El Salvador	14	16	2	13	4	6	23	24	56	41
63 Turkménistan
64 Moldova
65 Lituanie
66 Bulgarie
67 Colombie	8	9	1	5	8	7	46	33	37	44
68 Jamaïque	22	19	15	17	5	3	21	20	37	40
69 Paraguay	19	13	15	14	1	1	32	39	33	33
70 Namibie ^a
* Données pour Taiwan, Chine :	15	6	4	8	18	10	35	40	28	36

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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	
		1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992
71	Kazakhstan
72	Tunisie	28	8	5	8	9	7	26	30	32	47
73	Ukraine
74	Algérie	13	26	2	3	6	5	37	32	42	34
75	Thaïlande	5	6	9	8	7	8	36	41	43	37
76	Pologne	17	10	21	17	11	9	28	33	23	30
77	Lettonie
78	Rép. slovaque
79	Costa Rica	11	8	4	17	3	4	29	23	53	49
80	Turquie	8	6	8	17	8	9	41	35	36	33
81	Iran, Rép. islamique d'	7	12	0	0	8	4	41	45	45	39
82	Panama	10 ^b	10	19 ^b	15	2 ^b	2	27 ^b	28	42 ^b	45
83	Rép. tchèque
84	Fédération d: Russie
85	Chili	15	6	6	12	7	3	43	42	30	37
86	Albanie
87	Mongolie
88	Rép. arabe syrienne	21	17	8	18	5	7	28	26	38	32
	Tranche supérieure	12 w	10 w	9 w	10 w	10 w	6 w	36 w	40 w	33 w	34 w
89	Afrique du Sud ^a	5	5	0	1	7	6	48	54	40	34
90	Maurice	36	13	7	9	2	3	13	25	41	50
91	Estonie
92	Brésil	11	9	12	22	8	6	35	33	34	29
93	Botswana ^a
94	Malaisie	22	7	12	4	8	5	28	55	31	30
95	Venezuela	10	10	1	1	5	6	45	51	38	32
96	Bélarus
97	Hongrie	11	6	9	15	19	6	31	30	31	43
98	Uruguay	13	9	15	10	12	4	31	34	29	42
99	Mexique	7	11	3	3	9	5	50	48	31	33
100	Trinité-et-Tobago	11	17	53	9	1	5	13	29	22	39
101	Gabon	14	17	1	1	1	2	39	40	44	39
102	Argentine	6	6	5	3	16	5	31	46	42	40
103	Oman	13	19	5	2	3	1	41	42	38	36
104	Slovénie
105	Porto Rico
106	Corée, Rép de	17	6	7	18	21	12	30	35	25	28
107	Grèce	11	15	7	10	9	4	48	34	25	38
108	Portugal	14	12	9	8	13	5	30	38	34	37
109	Arabie saoudite	28	16	1	0	3	3	33	36	35	45
	Eco. revenu faible/intermédiaire	13 w	10 w	9 w	10 w	9 w	7 w	33 w	37 w	35 w	36 w
	Afrique subsaharienne	11 w	12 w	4 w	8 w	4 w	4 w	38 w	39 w	42 w	37 w
	Asie de l'Est et Pacifique	13 w	6 w	7 w	10 w	10 w	9 w	33 w	39 w	37 w	36 w
	Asie du Sud	25 w	10 w	7 w	19 w	13 w	11 w	24 w	22 w	31 w	39 w
	Europe et Asie centrale
	Moyen-Orient et Afrique du Nord	19 w	16 w	3 w	5 w	7 w	5 w	32 w	35 w	39 w	39 w
	Amérique latine et Caraïbes	11 w	11 w	11 w	10 w	7 w	5 w	35 w	40 w	36 w	35 w
	Gravement endettées	14 w	12 w	10 w	10 w	8 w	5 w	34 w	39 w	34 w	34 w
	Economies à revenu élevé	16 w	10 w	10 w	9 w	16 w	6 w	25 w	35 w	33 w	41 w
110	Irlande	14	12	8	5	8	3	27	36	43	44
111	Nouvelle-Zélande	7	7	7	7	10	4	34	39	43	43
112	† Israël	14	7	5	8	8	4	30	32	42	49
113	Espagne	16	12	13	10	17	5	26	37	28	35
114	† Hong Kong	20	7	3	2	9	4	16	30	52	58
115	† Singapour	16	6	13	13	12	3	23	46	35	32
116	Australie	6	5	5	6	7	3	41	40	42	47
117	Royaume-Uni	24	11	10	6	20	6	17	37	29	41
118	Italie	19	13	14	9	21	9	20	32	26	37
119	Pays-Bas	15	14	11	8	10	5	25	30	39	42
120	Canada	9	6	6	4	6	4	49	50	31	35
121	Belgique ^c	13	11	9	8	18	7	26	25	33	49
122	Finlande	10	6	11	13	9	8	33	33	37	40
123	† Emirats arabes unis	11	17	10	7	2	3	37	31	39	43
124	France	15	11	12	9	15	6	25	34	33	41
125	Autriche	9	5	8	5	12	6	31	39	39	44
126	Allemagne ^d	19	10	9	7	18	6	19	34	36	42
127	Etats-Unis	16	6	8	11	12	4	28	41	36	38
128	Norvège	9	7	8	3	13	7	35	37	36	46
129	Danemark	11	13	10	5	9	5	28	29	42	48
130	Suède	11	7	11	9	10	5	30	36	39	43
131	Japon	17	17	21	23	37	13	11	16	14	31
132	Suisse	13	7	5	4	9	4	27	30	46	54
	Toutes économies	15 w	10 w	10 w	9 w	14 w	6 w	27 w	35 w	33 w	40 w

a. Les chiffres concernent les pays de l'Union douanière d'Afrique australe (Afrique du Sud, Namibie, Lesotho, Botswana et Swaziland); il n'y est pas tenu compte des échanges entre les pays de l'Union. b. Non compris la zone du Canal. c. Y compris le Luxembourg. d. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 15. 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	
	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992
Economies à faible revenu	29 w	21 w	44 w	17 w	4 w	9 w	24 w	53 w	13 w	26 w
Sauf Chine et Inde	36 w	40 w	51 w	21 w	0 w	2 w	12 w	37 w	7 w	21 w
1 Mozambique
2 Ethiopie	2	3	97	94	0	0	2	3	0	1
3 Tanzanie	7	4	80	81	0	1	13	15	2	7
4 Sierra Leone	15	34	22	33	0	..	63	32	0	0
5 Népal	0	0	65	6	0	0	35	94	25	85
6 Ouganda	9	3	90	96	0	0	0	0	0	0
7 Bhoutan
8 Burundi	1	1	97	97	0	0	2	2	0	0
9 Malawi	0	0	96	96	0	0	3	4	1	3
10 Bangladesh	1	0	35	18	1	0	64	81	49	72
11 Tchad	0	5	95	90	1	1	4	4	0	1
12 Guinée-Bissau	0	0	98	97	1	0	1	3	0	0
13 Madagascar	9	8	84	73	2	2	5	18	1	10
14 RDP lao	36	24	33	72	30	0	1	4	0	0
15 Rwanda
16 Niger	0	86	96	12	1	0	2	1	0	1
17 Burkina Faso	0	0	95	88	1	4	3	8	0	2
18 Inde	13	8	35	21	5	7	47	64	25	25
19 Kenya	12	16	75	55	0	10	12	19	1	3
20 Mali	1	0	89	92	0	0	10	8	8	7
21 Nigéria	62	96	36	3	..	0	1	1	0	0
22 Nicaragua	3	2	81	90	0	0	16	7	3	1
23 Togo	25	45	69	44	2	1	4	10	1	3
24 Bénin	0	3	89	67	3	3	8	28	6	1
25 Rép. centrafricaine	0	1	55	55	1	0	44	43	1	0
26 Pakistan	2	1	41	20	0	0	57	79	47	69
27 Ghana	13	15	86	84	0	0	1	1	0	0
28 Chine *	11	7	19	14	15	15	55	64	29	30
29 Tadjikistan
30 Guinée
31 Mauritanie	88	84	11	8	0	7	0	1	0	0
32 Sri Lanka	1	1	98	27	0	2	1	71	0	52
33 Zimbabwe	18	17	47	51	2	4	33	28	4	6
34 Honduras	9	3	82	84	0	0	8	13	2	3
35 Lesotho ^a
36 Egypte, Rép. arabe d'	5	51	68	14	1	1	26	34	19	18
37 Indonésie	44	38	54	15	0	4	1	44	0	18
38 Myanmar	7	6	92	91	0	0	2	3	0	0
39 Somalie	0	0	94	99	4	0	2	0	0	0
40 Soudan	1	3	99	96	0	0	0	1	0	1
41 Yémen, Rép. du
42 Zambie	99	98	1	1	0	0	0	1	0	0
Economies à revenu intermédiaire	40 w	32 w	33 w	19 w	9 w	18 w	18 w	31 w	4 w	10 w
Tranche inférieure
43 Côte d'Ivoire	2	11	92	79	1	2	5	9	1	2
44 Bolivie	93	66	4	22	0	3	3	9	0	2
45 Azerbaïdjan
46 Philippines	23	8	70	19	0	17	8	56	1	10
47 Arménie
48 Sénégal	12	22	69	56	4	2	15	20	6	1
49 Cameroun	10	28	82	55	3	7	6	10	1	2
50 Rép. kirghize
51 Géorgie
52 Ouzbékistan
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	42	52	55	36	0	10	3	2	0	0
54 Pérou	49	49	49	31	0	2	1	19	0	10
55 Guatemala	0	2	72	68	2	1	26	28	8	5
56 Congo	1	92	70	5	1	0	28	3	0	0
57 Maroc	33	15	57	30	0	6	9	49	4	25
58 Rép. dominicaine	4	1	77	79	0	3	20	17	0	0
59 Equateur	1	45	97	51	0	1	2	3	1	1
60 Jordanie	24	34	59	16	3	2	13	48	3	4
61 Roumanie	21	16	6	8	29	27	44	49	9	9
62 El Salvador	2	3	70	56	3	3	26	37	11	15
63 Turkménistan
64 Moldova
65 Lituanie
66 Bulgarie
67 Colombie	11	29	81	39	1	2	7	29	2	9
68 Jamaïque	25	18	22	27	0	0	53	55	2	13
69 Paraguay	0	1	91	84	0	0	9	15	0	2
70 Namibie ^a
*Données pour Taiwan, Chine :	2	2	22	5	17	40	59	53	29	14

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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	
	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992
71 Kazakhstan
72 Tunisie	46	16	35	11	0	9	19	64	2	40
73 Ukraine
74 Algérie	73	97	20	0	2	1	5	2	1	0
75 Thaïlande	15	2	77	32	0	22	8	45	1	17
76 Pologne	19	20	8	16	41	15	32	49	7	5
77 Letonie
78 Rép. slovaqu.
79 Costa Rica	0	1	80	72	3	4	17	23	4	5
80 Turquie	8	4	83	24	0	9	9	63	5	39
81 Iran, Rép. isl. imique d'	90	90	6	6	0	0	4	3	3	3
82 Panama	21 ^b	1	75 ^b	78	2 ^b	4	2 ^b	17	0 ^b	6
83 Rép. tchèque
84 Fédération de Russie
85 Chili	88	47	7	38	1	2	4	13	0	1
86 Albanie
87 Mongolie
88 Rép. arabe syrienne	62	45	29	17	3	1	7	37	4	25
Tranche supérieure	46 w	33 w	32 w	15 w	6 w	22 w	17 w	31 w	4 w	9 w
89 Afrique du Sud ^a	22	22	31	31	5	5	42	42	1	1
90 Maurice	0	2	98	31	0	2	2	65	1	54
91 Estonie
92 Brésil	11	13	75	29	4	21	11	37	1	4
93 Botswana ^a
94 Malaisie	30	17	63	22	2	38	6	23	1	6
95 Venezuela	97	86	2	3	0	1	1	9	0	0
96 Bélarus
97 Hongrie	7	8	26	27	32	21	35	45	8	14
98 Uruguay	1	1	79	58	1	4	20	37	14	16
99 Mexique	19	34	49	13	11	31	22	21	3	2
100 Trinité-et-Tobago	78	64	9	6	1	1	12	29	1	1
101 Gabon	56	89	35	7	1	0	8	4	0	0
102 Argentine	1	10	85	64	4	8	10	19	1	1
103 Oman	100	94	0	1	0	4	0	1	0	0
104 Slovénie
105 Porto Rico
106 Corée, Rép. de	7	3	17	4	7	40	69	53	36	20
107 Grèce	14	11	51	36	1	5	33	49	7	27
108 Portugal	5	5	31	12	8	21	56	62	25	30
109 Arabie saoudite	100	99	0	0	0	1	0	0	0	0
Eco. revenu faible/intermédiaire	37 w	29 w	35 w	18 w	8 w	15 w	19 w	37 w	6 w	14 w
Afrique subsaharienne	37 w	44 w	46 w	32 w	2 w	3 w	15 w	21 w	1 w	2 w
Asie de l'Est et Pacifique	22 w	11 w	45 w	15 w	6 w	25 w	27 w	50 w	13 w	20 w
Asie du Sud	9 w	6 w	44 w	21 w	3 w	5 w	45 w	69 w	28 w	41 w
Europe et Asie centrale
Moyen-Orient et Afrique du Nord	74 w	85 w	18 w	5 w	1 w	1 w	7 w	9 w	3 w	4 w
Amérique latine et Caraïbes	43 w	32 w	45 w	30 w	2 w	14 w	9 w	24 w	1 w	3 w
Gravement endettées	22 w	34 w	47 w	27 w	13 w	14 w	16 w	25 w	3 w	4 w
Economies à revenu élevé	11 w	7 w	16 w	11 w	35 w	43 w	38 w	39 w	6 w	5 w
110 Irlande	8	2	52	26	7	27	34	45	10	4
111 Nouvelle-Zélande	1	7	88	66	2	5	9	21	1	2
112 † Israël	4	2	26	9	5	28	66	62	12	7
113 Espagne	10	5	37	17	20	43	34	35	6	4
114 † Hong Kong	1	2	3	3	12	24	84	71	44	40
115 † Singapour	25	15	45	7	11	52	20	26	5	5
116 Australie	28	36	53	29	6	8	13	28	1	1
117 Royaume-Uni	8	9	9	9	41	41	42	41	6	4
118 Italie	7	3	10	8	37	37	46	52	13	13
119 Pays-Bas	14	11	29	26	20	22	37	41	8	4
120 Canada	26	18	22	18	32	38	19	26	1	1
121 Belgique ^c	13	7	11	12	21	27	55	54	10	7
122 Finlande	4	7	29	11	16	29	50	53	6	2
123 † Emirats arabes unis	95	95	1	1	1	1	2	2	0	0
124 France	6	5	19	17	33	39	42	39	8	5
125 Autriche	6	4	14	7	24	38	56	52	11	7
126 Allemagne ^d	6	4	5	7	47	50	43	40	6	5
127 Etats-Unis	9	5	21	15	42	48	28	32	2	2
128 Norvège	25	58	20	10	23	14	32	18	2	1
129 Danemark	4	4	42	29	27	27	27	40	6	5
130 Suède	8	6	18	9	40	43	35	42	3	2
131 Japon	2	1	5	1	41	67	53	30	11	2
132 Suisse	3	3	8	4	32	31	58	63	8	5
Toutes économies	16 w	12 w	20 w	13 w	29 w	37 w	34 w	39 w	6 w	7 w

a. Les chiffres concernent les pays de l'Union douanière d'Afrique australe (Afrique du Sud, Namibie, Lesotho, Botswana et Swaziland); il n'y est pas tenu compte des échanges entre les pays de l'Union. b. Non compris la zone du Canal. c. Y compris le Luxembourg. d. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 17. Balance des paiements et réserves

	Solde des transactions courantes (millions de dollars)				Envois nets de fonds des travailleurs (millions de dollars)		Réserves internationales brutes		
	Après transferts officiels		Avant transferts officiels		1970	1992	Millions de dollars		En mois d'importations
	1970	1992	1970	1992			1970	1992	1992
Economies à faible revenu									
Sauf Chine et Inde							2.689 t	69.613 t	3,6 w
								35.221 t	3,5 w
1 Mozambique	..	-381	..	-881	..	58 ^a	..	218	2,2
2 Ethiopie	-32	41 ^a	-43	41 ^a	..	316	72	270	2,8
3 Tanzanie	-36	-297 ^a	-37	-866 ^a	65	327	2,1
4 Sierra Leone	-16	..	-20	39	21	..
5 Népal	-1 ^a	-242 ^a	-25 ^a	-279 ^a	94	518	6,8
6 Ouganda	20	-113 ^a	19	-346 ^a	-5	..	57	94	1,5
7 Bhoutan	..	13 ^a	..	-25 ^a	78	8,5
8 Burundi	2 ^a	-54 ^a	-2 ^a	-219 ^a	15	180	6,3
9 Malawi	-35	-223 ^a	-46	-342 ^a	-4	..	29	44	0,7
10 Bangladesh	-114 ^a	301 ^a	-234 ^a	-516 ^a	0 ^a	848 ^a	..	1.853	5,5
11 Tchad	2	-91	-33	-325	-6	-39	2	84	1,8
12 Guinée-Bissau	..	-72	..	-121	..	-1	..	17	1,6
13 Madagascar	10	-136	-42	-284	-26	-1	37	89	1,2
14 RDP lao	..	-41	..	-102	6
15 Rwanda	7	-85	-12	-246	-4	..	8	79	2,5
16 Niger	0	-38	-32	-156	-3	-37	19	229	6,0
17 Burkina Faso	9	-95	-21	-468	16	91	36	345	4,4
18 Inde	-385 ^a	-4.809 ^a	-591 ^a	-5.165 ^a	80	2.086 ^a	1.023	9.539	3,6
19 Kenya	-49	-98	-86	-312	..	-3	220	80	0,4
20 Mali	-2	-91	-22	-414	-1	91	1	314	4,0
21 Nigéria	-368	2.268	-412	1.537	..	22	223	1.196	1,2
22 Nicaragua	-40	-695	-43	-1.074	..	10	49
23 Togo	3	-105	-14	-190	-3	2	35	277	4,9
24 Bénin	-3	-29	-23	-162	0	99	16	249	3,9
25 Rép. centrafricaine	-12	-57 ^a	-24	-183 ^a	-4	-39	1	104	3,7
26 Pakistan	-667	-1.049	-705	-1.499	86	1.468	195	1.524	1,4
27 Ghana	-68	-378 ^a	-76	-392 ^a	-9	3	43	412	2,5
28 Chine *	-81 ^a	6.401	-81 ^a	6.050	0 ^a	213	..	24.853	3,8
29 Tadjikistan
30 Guinée	..	-203 ^a	..	-396 ^a	..	-22
31 Mauritanie	-5	-105	-13	-197	-6	53	3	65	1,1
32 Sri Lanka	-59	-451	-71	-633	3	548	43	980	2,9
33 Zimbabwe	-14 ^a	-617 ^a	-26 ^a	-859 ^a	59	404	1,8
34 Honduras	-64	-224	-68	-379	20	205	1,6
35 Lesotho	18 ^a	38	-1 ^a	-397	29 ^a	157	1,8
36 Egypte, Rép. arabe d'	-148	2.605 ^a	-452	1.257 ^a	29	5.430 ^a	165	11.620	9,3
37 Indonésie	-310	-3.679	-376	-3.792	..	184	160	11.482	3,4
38 Myanmar	-63	-418	-81	-448	98	364	3,5
39 Somalie	-6	..	-18	21
40 Soudan	-42	-1.446 ^a	-43	-1.714 ^a	..	124 ^a	22	24	0,3
41 Yémen, Rép. du	..	-1.582 ^a	..	-1.678 ^a	..	340 ^a
42 Zambie	108	-307 ^a	107	-568 ^a	-48	-19	515	192	1,3
Economies à revenu intermédiaire							23.267 t	251.759 t	3,9 w
Tranche inférieure							12.478 t	84.766 t	4,0 w
43 Côte d'Ivoire	-38	-1.307	-73	-1.468	-56	-424	119	22	0,1
44 Bolivie	4	-533	2	-754	..	-1	46	480	3,7
45 Azerbaïdjan	..	503	..	503
46 Philippines	-48	-999	-138	-1.343	..	314	255	5.336	3,3
47 Arménie	..	-135	..	-140
48 Sénégal	-16	-267	-66	-547	-16	32	22	22	0,1
49 Cameroun	-30	-834 ^a	-47	-834 ^a	-11	-31 ^a	81	30	0,1
50 Rép. kirghize	..	-101	..	-123
51 Géorgie
52 Ouzbékistan	..	-369	..	-369
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	-89 ^a	-466 ^a	-239 ^a	-725 ^a	..	71 ^a	..	260	1,1
54 Pérou	202	-2.065	146	-2.363	339	3.456	6,1
55 Guatemala	-8	-706	-8	-758	..	173	79	806	3,2
56 Congo	-45 ^a	-308	-53 ^a	-402	-3 ^a	-64 ^a	9	11	0,1
57 Maroc	-124	-427	-161	-787	27	2.148	142	3.819	4,8
58 Rép. dominicaine	-102	-393	-103	-478	25	347	32	506	2,0
59 Equateur	-113	-81	-122	-201	76	1.016	3,2
60 Jordanie	-20	-741 ^a	-130	-1.089 ^a	..	800 ^a	258	1.030	2,6
61 Roumanie	-23	-1.506	-23	-1.552	1.595	2,9
62 El Salvador	9	-148	7	-374	..	686	64	578	3,4
63 Turkménistan	..	927	..	927
64 Moldova	..	-38	..	-39
65 Lituanie	..	2.241	..	2.241
66 Bulgarie	..	452	..	-865 ^a
67 Colombie	-293	912	-333	925	6	630	207	7.551	8,6
68 Jamaïque	-153	117	-149	25	29	151	139	106	0,5
69 Paraguay	-16	-596	-19	-596	18	573	3,1
70 Namibie	..	142 ^a	..	-138 ^a	50	0,3
*Données pour Taiwan, Chine :	1	7.879	2	7.936	627	86.820	11,5

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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.

	Solde des transactions courantes (millions de dollars)						Réserves internationales brutes			
	Après transferts officiels		Avant transferts officiels		Envois nets de fonds des travailleurs (millions de dollars)		Millions de dollars		En mois d'importations 1992	
	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992		
71 Kazakhstan	..	-1.479	..	-1.479	
72 Tunisie	-53	-945	-88	-1.032	20	566	60	924	1,4	
73 Ukraine	..	-210	..	-210	
74 Algérie	-125	1.337 ^a	-163	1.337 ^a	178	774	352	3.318	3,2	
75 Thaïlande	-250	-6.682	-296	-6.731	911	21.183	5,2	
76 Pologne	..	-658	..	-3.357	4.257	2,2	
77 Lettonie	
78 Rép. slovaque	..	19	..	-725	
79 Costa Rica	-74	-361	-77	-446	16	1.032	3,9	
80 Turquie	-44	-943	-57	-1.855	273	3.008	440	7.508	3,0	
81 Iran, Rép. islamique d'	-507	-4.651 ^a	-511	-4.651 ^a	217	
82 Panama	-64	41	-79	-282	16	504	0,8	
83 Rép. tchèque	..	-156 ^a	..	454 ^a	
84 Fédération de Russie	..	-1.600	..	-4.600	
85 Chili	-91	-583	-95	-940	392	9.790	8,4	
86 Albanie	..	-32	..	-406	..	150	7.075	
87 Mongolie	..	31	..	-73	..	0	
88 Rép. arabe syrienne	-69	55	-72	-258	7	550	57	
Tranche supérieure							10.789 t	166.993 t	3,9 w	
89 Afrique du Sud	-1.215	1.388	-1.253	1.314	1.057	3.208	1,4	
90 Maurice	8	-12	5	-17	46	841	4,8	
91 Estonie	..	152	..	57	
92 Brésil	-837	6.275 ^a	-861	6.266 ^a	1.190	23.265	7,6	
93 Botswana	-30	47	-35	-251	-9	3.845	17,6	
94 Malaisie	8	-1.649	2	-1.646	667	18.024	4,5	
95 Venezuela	-104	-3.365	-98	-3.356	-87	-855	1.047	13.381	8,1	
96 Bélarus	..	182	..	182	
97 Hongrie	..	352 ^a	..	337 ^a	4.462	3,7	
98 Uruguay	-45	-207	-55	-236	186	1.185	5,1	
99 Mexique	-1068	-22.811	-1.098	-22.924	..	2.068	756	19.171	3,3	
100 Trinité-et-Tobago	-109	122	-104	123	3	6	43	190	1,1	
101 Gabon	-3	-135	-15	-147	-8	-142	15	75	0,3	
102 Argentine	-163	-8.370	-160	-8.370	682	11.447	5,9	
103 Oman	..	-366	..	-355	..	-1.118	13	1.765	4,7	
104 Slovénie	..	932	..	885	
105 Porto Rico	
106 Corée, Rép. de	-623	-4.529	-706	-4.504	610	17.228	2,2	
107 Grèce	-422	-2.140	-424	-6.198	333	2.366	318	5.938	3,0	
108 Portugal	-158 ^a	-184	-158 ^a	-3.216	504 ^a	4.650	1.565	24.481	8,7	
109 Arabie saoudite	71	-19.431	152	-17.931	-183	-12.700	670	7.467	1,5	
Eco. revenu faible/intermédiaire							26.980 t	321.372 t	3,8 w	
Afrique subsaharienne							3.085 t	14.383 t	1,5 w	
Asie de l'Est et Pacifique							..	99.204 t	3,5 w	
Asie du Sud							1.404 t	15.097 t	3,2 w	
Europe et Asie centrale							9.699 t	52.908 t	4,4 w	
Moyen-Orient et Afrique du Nord							4.477 t	43.342 t	3,4 w	
Amérique latine et Caraïbes							5.527 t	96.437 t	5,3 w	
Gravement endettées							11.807 t	71.931 t	4,1 w	
Economies à revenu élevé							72.544 t	904.508 t	2,7 w	
110 Irlande	-198	2.629	-228	-399	698	3.560	1,2	
111 Nouvelle-Zélande	-232	-763	-222	-707	16	267	258	3.079	2,8	
112 Israël	-562	86	-766	-4.141	452	5.130	2,2	
113 Espagne	79	-18.481	79	-21.678	469	1.841	1.851	50.708	4,5	
114 † Hong Kong	225	2.487	225	2.487	
115 † Singapour	-572	2.929	-585	3.158	1.012	39.885	5,7	
116 Australie	-785	-10.677	-691	-10.348	1.709	13.852	2,5	
117 Royaume-Uni	1.970	-20.714	2.376	-12.181	2.918	42.844	1,4	
118 Italie	798	-25.422	1.094	-21.297	446	512	5.547	49.862	2,1	
119 Pays-Bas	-489	6.570	-513	9.725	-51	-356	3.362	36.581	2,4	
120 Canada	1.008	-23.012	960	-22.405	4.733	14.745	1,0	
121 Belgique ^b	716	5.409	904	7.428	38	-274	
122 Finlande	-240	-4.943	-233	-4.411	455	5.881	2,1	
123 † Emirats arabes unis	90	..	100	5.977	..	
124 France	-204	3.480	18	9.164	-641	-1.807	5.199	54.306	1,7	
125 Autriche	-79	-703	-77	-505	-7	74	1.806	19.026	2,8	
126 Allemagne ^c	837	-25.563	1.839	-1.222	-1.366	-4.375	13.879	122.686	2,6	
127 Etats-Unis	2.330	-66.380	4.680	-47.950	-650	-7.550	15.237	147.526	2,3	
128 Norvège	-242	2.925	-200	4.231	..	-257	813	12.335	3,1	
129 Danemark	-544	4.700	-510	5.061	488	11.597	2,1	
130 Suède	-265	-5.229	-160	-3.130	..	54	775	24.647	3,5	
131 Japon	1.990	117.640	2.170	120.950	4.876	79.697	2,4	
132 Suisse	161	13.419	203	14.028	-313	-2.141	5.317	61.007	6,7	
Toutes économies							99.524 t	1.225.880 t	2,9 w	

a. Estimation de la Banque mondiale. b. Y compris le Luxembourg. c. Les chiffres antérieurs à juillet 1990 se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 18. Aide publique au développement provenant des pays membres de l'OCDE et de l'OPEP

OCDE : Flux nets totaux ^a		1965	1970	1975	1980	1985	1988	1989	1990	1991
<i>Millions de dollars</i>										
110	Irlande	0	0	8	30	39	57	49	57	72
111	Nouvelle-Zélande	..	14	66	72	54	104	87	95	100
116	Australie	119	212	552	667	749	1.101	1.020	955	1.050
117	Royaume-Uni	472	500	904	1.854	1.530	2.645	2.587	2.638	3.248
118	Italie	60	147	182	683	1.098	3.193	3.613	3.395	3.352
119	Pays-Bas	70	196	608	1.630	1.136	2.231	2.094	2.592	2.517
120	Canada	96	337	880	1.075	1.631	2.347	2.320	2.470	2.604
121	Belgique	102	120	378	595	440	601	703	889	831
122	Finlande	2	7	48	110	211	608	706	846	930
124	France	752	971	2.093	4.162	3.995	6.865	7.450	9.380	7.484
125	Autriche	10	11	79	178	248	301	283	394	548
126	Allemagne ^b	456	599	1.689	3.567	2.942	4.731	4.949	6.320	6.890
127	Etats-Unis	4.023	3.153	4.161	7.138	9.403	10.141	7.676	11.394	11.262
128	Norvège	11	37	184	486	574	985	917	1.205	1.178
129	Danemark	13	59	205	481	440	922	937	1.171	1.200
130	Suède	38	117	566	962	840	1.534	1.799	2.012	2.116
131	Japon	244	458	1.148	3.353	3.797	9.134	8.965	9.069	10.952
132	Suisse	12	30	104	253	302	617	558	750	863
Total		6.480	6.968	13.855	27.296	29.429	48.117	46.713	55.632	57.197
<i>En pourcentage du PNB du donateur</i>										
110	Irlande	0,00	0,00	0,09	0,16	0,24	0,20	0,17	0,16	0,19
111	Nouvelle-Zélande	..	0,23	0,52	0,33	0,25	0,27	0,22	0,23	0,25
116	Australie	0,53	0,59	0,65	0,48	0,48	0,46	0,38	0,34	0,38
117	Royaume-Uni	0,47	0,41	0,39	0,35	0,33	0,32	0,31	0,27	0,32
118	Italie	0,10	0,16	0,11	0,15	0,26	0,39	0,42	0,32	0,30
119	Pays-Bas	0,36	0,61	0,75	0,97	0,91	0,98	0,94	0,92	0,88
120	Canada	0,19	0,41	0,54	0,43	0,49	0,50	0,44	0,44	0,45
121	Belgique	0,60	0,46	0,59	0,50	0,55	0,39	0,46	0,45	0,42
122	Finlande	0,02	0,06	0,18	0,22	0,40	0,59	0,63	0,64	0,76
124	France	0,76	0,66	0,62	0,63	0,78	0,72	0,78	0,79	0,62
125	Autriche	0,11	0,07	0,21	0,23	0,38	0,24	0,23	0,25	0,34
126	Allemagne ^b	0,40	0,32	0,40	0,44	0,47	0,39	0,41	0,42	0,41
127	Etats-Unis	0,58	0,32	0,27	0,27	0,24	0,21	0,15	0,21	0,20
128	Norvège	0,16	0,32	0,66	0,87	1,01	1,13	1,05	1,17	1,14
129	Danemark	0,13	0,38	0,58	0,74	0,80	0,89	0,93	0,93	0,96
130	Suède	0,19	0,38	0,82	0,78	0,86	0,86	0,96	0,90	0,92
131	Japon	0,27	0,23	0,23	0,32	0,29	0,32	0,31	0,31	0,32
132	Suisse	0,09	0,15	0,19	0,24	0,31	0,32	0,30	0,31	0,36
<i>Monnaies nationales</i>										
110	Irlande (millions de livres)	0	0	4	15	37	37	34	35	41
111	Nouvelle-Zélande (millions de dollars)	..	13	55	74	109	158	146	160	185
116	Australie (millions de dollars)	106	189	402	591	966	1.404	1.286	1.223	1.382
117	Royaume-Uni (millions de livres)	169	208	409	798	1.180	1.485	1.577	1.478	1.736
118	Italie (milliards de lires)	38	92	119	585	2.097	4.156	4.958	4.068	3.859
119	Pays-Bas (millions de florins)	253	710	1.538	3.241	3.773	4.410	4.440	4.720	4.306
120	Canada (millions de dollars)	104	353	895	1.257	2.227	2.888	2.747	2.882	3.009
121	Belgique (millions de francs)	5.100	6.000	13.902	17.399	26.145	22.088	27.714	29.720	26.050
122	Finlande (millions de markkaa)	6	29	177	414	1.308	2.542	3.031	3.236	3.845
124	France (millions de francs)	3.713	5.393	8.971	17.589	35.894	40.897	47.529	51.076	38.777
125	Autriche (millions de schillings)	260	286	1.376	2.303	5.132	3.722	3.737	4.477	5.861
126	Allemagne (millions de deutsche mark) ^b	1.824	2.192	4.155	6.484	8.661	8.319	9.302	10.211	10.446
127	Etats-Unis (millions de dollars)	4.023	3.153	4.161	7.138	9.403	10.141	7.676	11.394	11.262
128	Norvège (millions de couronnes)	79	264	962	2.400	4.946	6.418	6.335	7.542	7.037
129	Danemark (millions de couronnes)	90	443	1.178	2.711	4.657	6.204	6.850	7.247	7.096
130	Suède (millions de couronnes)	197	605	2.350	4.069	7.226	9.396	11.600	11.909	11.704
131	Japon (milliards de yen)	88	165	341	760	749	1.171	1.236	1.313	1.371
132	Suisse (millions de francs)	2	131	268	424	743	903	912	1.041	1.170
Chiffres récapitulatifs										
<i>Milliards de dollars</i>										
APD (prix courants)		6,5	7,0	13,9	27,3	29,4	48,1	46,7	55,6	57,2
APD (prix de 1987)		28,2	25,3	29,8	36,8	39,4	44,9	43,6	47,6	47,1
PNB (prix courants)		1.374,0	2.079,0	4.001,0	7.488,0	8.550,0	13.547,0	13.968,0	15.498,0	16.818,6
<i>En pourcentage</i>										
APD en pourcentage du PNB		0,47	0,34	0,35	0,36	0,34	0,36	0,33	0,36	0,34
<i>Indice (1987 = 100)</i>										
Déflateur du PIB ^c		23,0	27,6	46,5	74,1	74,6	107,1	107,5	116,8	121,4

OCDE : Flux bilatéraux nets totaux vers les économies à faible revenu^a

	1965	1970	1975	1980	1985	1986	1988	1989	1990	1991
<i>En pourcentage du PNB du donateur</i>										
110 Irlande	0,01	0,03	0,02	0,02	0,01	0,01	..
111 Nouvelle-Zélande	0,14	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01	0,00	..
116 Australie	0,08	0,00	0,10	0,07	0,04	0,04	0,04	0,06	0,05	..
117 Royaume-Uni	0,23	0,09	0,11	0,10	0,07	0,07	0,06	0,07	0,05	..
118 Italie	0,04	0,06	0,01	0,00	0,06	0,12	0,17	0,12	0,09	..
119 Pays-Bas	0,08	0,24	0,24	0,32	0,23	0,28	0,27	0,23	0,25	..
120 Canada	0,10	0,22	0,24	0,13	0,14	0,13	0,13	0,09	0,10	..
121 Belgique	0,56	0,30	0,31	0,13	0,13	0,12	0,09	0,05	0,09	..
122 Finlande	0,06	0,03	0,09	0,10	0,24	0,22	0,17	..
124 France	0,12	0,09	0,10	0,06	0,11	0,10	0,12	0,14	0,13	..
125 Autriche	0,06	0,05	0,02	0,11	0,05	0,03	0,03	0,07	0,10	..
126 Allemagne ^b	0,14	0,10	0,12	0,07	0,13	0,10	0,08	0,08	0,10	..
127 Etats-Unis	0,26	0,14	0,08	0,06	0,06	0,04	0,03	0,02	0,05	..
128 Norvège	0,04	0,12	0,25	0,28	0,34	0,43	0,37	0,32	0,37	..
129 Danemark	0,02	0,10	0,20	0,17	0,26	0,23	0,25	0,26	0,24	..
130 Suède	0,07	0,12	0,41	0,26	0,24	0,30	0,21	0,23	0,25	..
131 Japon	0,13	0,11	0,08	0,12	0,10	0,10	0,13	0,13	0,10	..
132 Suisse	0,02	0,05	0,10	0,07	0,11	0,10	0,10	0,12	0,11	..
Total	0,20	0,13	0,11	0,08	0,08	0,08	0,09	0,08	0,09	..

OPEP : Flux nets totaux ^d	1976	1980	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
<i>Millions de dollars</i>										
21 Nigéria	80	35	51	45	52	30	14	70	13	..
Qatar	180	277	10	8	18	0	4	-2	1	1
74 Algérie	11	81	52	54	114	39	13	40	7	5
81 Iran, Rép. islamique d'	751	-72	52	-72	69	-10	39	-94	2	..
95 Venezuela	109	135	90	32	85	24	55	52	15	..
Iraq	123	864	-22	-32	-21	-35	-22	21	55	0
Libye	98	376	24	57	68	66	129	86	4	25
109 Arabie saoudite	2.791	5.682	3.194	2.630	3.517	2.888	2.048	1.171	3.692	1.704
123 † Emirats arabes unis	1.028	1.118	88	122	87	15	-17	2	888	558
Koweït	706	1.140	1.020	771	715	316	108	169	1.666	387
Total OPEP ^d	5.877	9.636	4.559	3.615	4.704	3.333	2.369	1.514	6.341	..
Total OPAEP ^e	4.937	9.538	4.366	3.610	4.498	3.289	2.263	1.487	6.313	..

	<i>En pourcentage du PNB du donateur</i>									
21 Nigéria	0,19	0,04	0,06	0,06	0,13	0,12	0,05	0,28	0,06	..
Qatar	7,35	4,16	0,18	0,12	0,36	0,00	0,08	-0,04	0,02	0,01
74 Algérie	0,07	0,20	0,10	0,10	0,19	0,07	0,03	0,11	0,03	0,01
81 Iran, Rép. islamique d'	1,16	-0,08	0,03	-0,04	0,03	0,00	0,01	-0,02
95 Venezuela	0,35	0,23	0,16	0,06	0,14	0,06	0,09	0,13	0,03	..
Iraq	0,76	2,36	-0,05	-0,06	-0,05	-0,08	-0,04	0,04
Libye	0,66	1,16	0,10	0,24	0,30	0,30	0,63	0,41	0,01	0,09
109 Arabie saoudite	5,95	4,87	3,20	2,92	3,99	3,70	2,53	1,37	3,90	1,44
123 † Emirats arabes unis	8,95	4,06	0,32	0,45	0,41	0,07	-0,07	0,02	2,65	1,66
Koweït	4,82	3,52	3,95	2,96	2,84	1,15	0,40	0,54
Total OPEP ^d	2,32	1,85	0,76	0,60	0,78	0,52	0,34	0,21
Total OPAEP ^e	4,23	3,22	1,60	1,39	1,80	1,10	0,86

a. Organisation de coopération et de développement économiques. b. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification. c. Voir les notes techniques. d. Organisation des pays exportateurs de pétrole. e. Organisation des pays arabes exportateurs de pétrole.

Tableau 19. Apports d'aide publique au développement

	Décassements nets d'APD de toutes origines							Par habitant (dollars) 1991	En % du PNB 1991
	Millions de dollars								
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991		
Economies à faible revenu	17.065 t	19.038 t	20.988 t	24.004 t	24.530 t	30.441 t	31.711 t	10,2 w	2,7 w
Sauf Chine et Inde	14.533 t	15.785 t	17.688 t	19.918 t	20.482 t	26.836 t	27.010 t	25,1 w	7,0 w
1 Mozambique	300	422	651	893	772	935	920	57,1	69,2
2 Ethiopie	710	636	634	970	752	1.014	1.091	20,6	16,5
3 Tanzanie	484	681	882	982	920	1.141	1.076	42,7	33,8
4 Sierra Leone	65	87	68	102	100	65	105	24,7	13,9
5 Népal	234	301	347	399	493	430	453	23,4	13,6
6 Ouganda	180	198	280	363	443	551	525	31,1	20,5
7 Bhoutan	24	40	42	42	42	48	64	43,8	25,4
8 Burundi	139	187	202	189	199	265	253	44,7	21,6
9 Malawi	113	198	280	366	412	481	495	56,2	22,6
10 Bangladesh	1.131	1.455	1.635	1.592	1.800	2.048	1.636	14,6	7,0
11 Tchad	181	165	198	264	241	303	262	44,9	20,2
12 Guinée-Bissau	58	71	111	99	101	117	101	101,3	43,4
13 Madagascar	185	316	321	304	321	386	437	36,4	16,4
14 RDP lao	37	48	58	77	140	152	131	30,8	12,7
15 Rwanda	180	211	245	252	232	293	351	49,1	21,5
16 Niger	303	307	353	371	296	391	376	47,6	16,2
17 Burkina Faso	195	284	281	298	272	336	409	44,1	14,8
18 Inde	1.592	2.120	1.839	2.097	1.895	1.524	2.747	3,2	1,1
19 Kenya	430	455	572	808	967	1.053	873	35,0	10,9
20 Mali	376	372	366	427	454	467	455	52,2	18,5
21 Nigéria	1.032	59	69	120	346	250	262	2,6	0,8
22 Nicaragua	102	150	141	213	225	320	826	219,0	47,6
23 Togo	111	174	126	199	183	241	204	54,0	12,4
24 Bénin	94	138	138	162	263	271	256	52,4	13,5
25 Rép. centrafricaine	104	139	176	196	192	244	174	56,4	13,6
26 Pakistan	769	970	879	1.408	1.129	1.149	1.226	10,6	2,7
27 Ghana	196	371	373	474	550	498	724	47,2	10,3
28 Chine	940	1.134	1.462	1.989	2.153	2.081	1.954	1,7	0,4
29 Tadjikistan
30 Guinée	115	175	213	262	346	296	371	62,6	11,7
31 Mauritanie	207	225	185	184	242	202	208	102,9	18,4
32 Sri Lanka	468	570	502	598	547	674	814	47,2	9,0
33 Zimbabwe	237	225	294	273	265	340	393	39,2	6,0
34 Honduras	270	283	258	321	242	450	275	52,2	9,1
35 Lesotho	93	88	107	108	127	139	123	67,9	20,5
36 Egypte, Rép. arabe d'	1.760	1.716	1.773	1.537	1.568	5.444	4.988	93,1	15,2
37 Indonésie	603	711	1.246	1.632	1.839	1.724	1.854	10,2	1,6
38 Myanmar
39 Somalie	353	511	580	433	427	485	186	23,1	..
40 Soudan	1.128	945	898	937	772	825	887	34,4	..
41 Yémen, Rép. du	392	328	422	304	370	405	313	25,0	..
42 Zambie	322	464	430	478	392	486	884	110,2	..
Economies à revenu intermédiaire	9.057 t	9.470 t	10.487 t	9.680 t	10.062 t	15.457 t	15.535 t	16,4 w	0,7 w
Tranche inférieure	6.817 t	7.875 t	8.680 t	8.179 t	8.408 t	13.152 t	13.453 t	24,4 w	1,8 w
43 Côte d'Ivoire	117	186	254	439	403	693	633	50,9	6,7
44 Bolivie	197	322	318	394	440	506	473	64,4	9,4
45 Azerbaïdjan
46 Philippines	460	956	770	854	844	1.279	1.051	16,7	2,3
47 Arménie
48 Sénégal	289	567	641	569	650	788	577	75,7	10,2
49 Cameroun	153	224	213	284	458	431	501	42,2	4,3
50 Rép. kirghize
51 Géorgie
52 Ouzbékistan
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	257	263	322	380	339	416	397	100,1	10,5
54 Pérou	316	272	292	272	305	395	590	26,9	2,7
55 Guatemala	83	135	241	235	261	203	197	20,8	2,1
56 Congo	69	110	152	89	91	214	133	56,7	4,9
57 Maroc	766	403	447	480	450	1.026	1.075	41,9	3,9
58 Rép. dominicaine	207	93	130	118	142	100	66	9,1	0,9
59 Equateur	136	147	203	137	160	155	220	20,4	1,9
60 Jordanie	538	564	577	417	273	884	905	247,1	22,2
61 Roumanie
62 El Salvador	345	341	426	420	443	349	290	54,9	4,9
63 Turkménistan
64 Moldova
65 Lituanie
66 Bulgarie
67 Colombie	62	63	78	61	67	88	123	3,8	0,3
68 Jamaïque	169	178	168	193	262	273	166	69,7	4,7
69 Paraguay	50	66	81	76	92	56	144	32,6	2,3
70 Namibie	6	15	17	22	59	123	184	124,1	8,2

Note : La section « Comment lire les tableaux » et les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

Décaissements nets d'APD de toutes origines

	Millions de dollars							Par habitant (dollars) 1991	En % du PNB 1991
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991		
71 Kazakhstan
72 Tunisie	163	222	274	316	283	393	322	39,1	2,4
73 Ukraine
74 Algérie	173	165	214	171	152	217	310	12,1	0,7
75 Thaïlande	459	496	504	563	739	802	722	12,6	0,7
76 Pologne
77 Lettonie
78 Rép. slovaque
79 Costa Rica	280	196	228	187	226	227	173	55,5	3,1
80 Turquie	179	339	376	267	140	1.219	1.675	29,2	1,6
81 Iran, Rép. islamique d'	16	27	71	82	96	105	194	3,4	0,2
82 Panama	69	52	40	22	18	93	101	40,9	1,8
83 Rép. tchèque
84 Fédération de Russie
85 Chili	40	(5)	21	44	61	102	120	9,0	0,4
86 Albanie
87 Mongolie	3	4	3	3	6	13	70	30,9	..
88 Rép. arabe syrienne	610	728	684	191	127	684	373	29,8	..
Tranche supérieure	2.240 t	1.594 t	1.807 t	1.501 t	1.654 t	2.305 t	2.082 t	5,3 w	0,1 w
89 Afrique du Sud
90 Maurice	27	56	65	59	58	89	67	61,8	2,5
91 Estonie
92 Brésil	123	178	289	210	206	167	182	1,2	0,0
93 Botswana	96	102	156	151	160	149	135	102,5	3,7
94 Malaisie	229	192	363	104	140	469	289	15,9	0,6
95 Venezuela	11	16	19	18	21	79	33	1,7	0,1
96 Bélarus
97 Hongrie
98 Uruguay	5	27	18	41	38	47	51	16,3	0,5
99 Mexique	144	252	155	173	86	141	185	2,2	0,1
100 Trinité-et-Tobago	7	19	34	9	6	18	-2	-1,3	0,0
101 Gabon	61	79	82	106	133	132	142	121,4	2,6
102 Argentine	39	88	99	152	211	171	253	7,7	0,1
103 Oman	78	84	16	1	18	66	14	8,8	0,1
104 Slovénie
105 Porto Rico
106 Corée, Rép. de	-9	-18	11	10	52	52	54	1,3	0,0
107 Grèce	11	19	35	35	30	37	39	3,8	0,1
108 Portugal
109 Arabie saoudite	..	29	31	22	19	36	44	45	2,70,0
Eco. revenu faible/intermédiaire	26.122 t	28.508 t	31.475 t	33.684 t	34.592 t	45.898 t	47.246 t	11,7 w	1,4 w
Afrique subsaharienne	9.521 t	10.587 t	11.926 t	13.470 t	13.848 t	16.539 t	16.158 t	32,9 w	9,3 w
Asie de l'Est et Pacifique	4.376 t	4.307 t	5.382 t	6.266 t	6.908 t	7.778 t	7.388 t	4,6 w	0,6 w
Asie du Sud	4.244 t	5.474 t	5.307 t	6.236 t	6.101 t	6.030 t	7.488 t	6,5 w	2,1 w
Europe et Asie centrale	247 t	403 t	458 t	359 t	207 t	1.307 t	1.896 t	24,2 w	1,0 w
Moyen-Orient et Afrique du Nord	4.710 t	4.474 t	4.700 t	3.670 t	3.517 t	9.747 t	9.300 t	38,0 w	2,2 w
Amérique latine et Caraïbes	3.024 t	3.262 t	3.701 t	3.682 t	4.010 t	4.498 t	5.017 t	11,4 w	0,4 w
Gravement endettées	3.754 t	4.050 t	4.361 t	3.809 t	3.824 t	6.394 t	6.917 t	15,5 w	0,6 w
Economies à revenu élevé
110 Irlande
111 Nouvelle-Zélande
112 † Israël	1.978	1.937	1.251	1.241	1.192	1.372	1.749	352,5	2,8
113 Espagne
114 † Hong Kong	20	18	19	22	40	38	36	6,3	0,0
115 † Singapour	24	29	23	22	95	-3	8	2,8	0,0
116 Australie
117 Royaume-Uni
118 Italie
119 Pays-Bas	8
120 Canada
121 Belgique
122 Finlande
123 † Emirats arabes unis	4	34	115	-12	-6	5	-6	-3,7	0,0
124 France
125 Autriche
126 Allemagne
127 Etats-Unis
128 Norvège
129 Danemark
130 Suède
131 Japon
132 Suisse
Toutes économies	28.364 t	30.824 t	33.230 t	35.346 t	36.257 t	47.665 t	49.393 t	12,1 w	1,3 w

Tableau 20. Dette extérieure totale

	Dette à long terme (millions de dollars)		Recours au crédit FMI (millions de dollars)		Dette à court terme (millions de dollars)		Dette extérieure totale (millions de dollars)		Total des arriérés sur ELT (millions de dollars)		Ratio valeur actuelle/ nominale de la dette
	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	
	Economies à faible revenu										
Sauf Chine et Inde											
1 Mozambique	0	4.153	0	175	0	601	0	4.929	0	1.708	85
2 Ethiopie	688	4.168	79	19	57	166	824	4.354	1	718	68
3 Tanzanie	1.999	6.060	171	221	306	435	2.476	6.715	23	1.155	67
4 Sierra Leone	323	680	59	92	53	492	435	1.265	25	154	78
5 Népal	156	1.747	42	44	7	7	205	1.797	0	13	47
6 Ouganda	543	2.496	89	344	64	158	697	2.997	103	437	61
7 Bhoutan	0	83	0	0	0	1	0	84	0	4	55
8 Burundi	118	947	36	62	12	13	166	1.023	0	7	45
9 Malawi	625	1.557	80	92	116	50	821	1.699	4	7	50
10 Bangladesh	3.417	12.226	424	732	212	231	4.053	13.189	0	11	51
11 Tchad	204	667	14	30	11	33	229	729	35	41	52
12 Guinée-Bissau	128	580	1	5	5	49	134	634	6	123	66
13 Madagascar	892	3.805	87	106	244	474	1.223	4.385	20	1.146	76
14 RDP lao	279	1.922	16	28	1	2	296	1.952	6	23	24
15 Rwanda	150	804	14	12	26	57	190	873	0	28	47
16 Niger	687	1.567	16	61	159	83	863	1.711	2	105	69
17 Burkina Faso	281	994	15	9	35	53	330	1.055	0	43	56
18 Inde	18.680	69.226	977	4.799	926	2.958	20.582	76.983	0	0	80
19 Kenya	2.499	5.214	254	393	640	759	3.394	6.367	6	430	78
20 Mali	669	2.472	39	65	24	57	732	2.595	76	287	57
21 Nigéria	5.381	28.789	0	0	3.553	2.170	8.934	30.959	0	3.422	98
22 Nicaragua	1.671	8.994	49	23	472	2.109	2.192	11.126	44	4.490	91
23 Togo	899	1.138	33	77	113	141	1.045	1.356	42	53	63
24 Bénin	334	1.322	16	22	73	23	424	1.367	19	26	54
25 Rép. centrafricaine	147	808	24	30	25	63	195	901	54	96	56
26 Pakistan	8.525	18.550	674	1.127	737	4.394	9.936	24.072	0	0	77
27 Ghana	1.171	3.131	105	740	131	404	1.407	4.275	9	88	62
28 Chine	4.504	58.475	0	0	0	10.846	4.504	69.321	0	0	94
29 Tadjikistan	0	10	0	0	0	0	0	10	0	0	52
30 Guinée	1.004	2.466	35	64	71	122	1.110	2.651	122	268	64
31 Mauritanie	713	1.855	62	58	65	389	840	2.301	54	516	77
32 Sri Lanka	1.231	5.706	391	464	220	231	1.841	6.401	0	0	62
33 Zimbabwe	696	3.085	0	216	90	706	786	4.007	0	0	86
34 Honduras	1.167	3.282	33	112	272	178	1.472	3.573	3	156	81
35 Lesotho	57	442	6	25	8	5	71	472	0	9	54
36 Egypte, Rép. arabe d'	16.477	36.425	411	202	4.027	3.391	20.915	40.018	457	1.582	60
37 Indonésie	18.169	66.180	0	0	2.775	18.204	20.944	84.385	0	1	92
38 Myanmar	1.390	4.974	106	0	4	352	1.499	5.326	0	1.103	72
39 Somalie	595	1.898	18	154	47	395	660	2.447	21	1.069	80
40 Soudan	4.147	9.480	431	924	585	5.790	5.163	16.193	245	10.160	90
41 Yémen, Rép. du	1.453	5.341	48	0	183	1.256	1.684	6.598	8	1.337	78
42 Zambie	2.227	4.823	447	847	586	1.372	3.261	7.041	39	1.281	80
Economies à revenu intermédiaire											
Tranche inférieure											
43 Côte d'Ivoire	6.321	13.300	65	267	1.059	4.429	7.445	17.997	0	3.331	92
44 Bolivie	2.274	3.818	126	249	303	176	2.702	4.243	24	29	73
45 Azerbaïdjan
46 Philippines	8.817	27.034	1.044	1.100	7.556	4.363	17.417	32.498	1	12	94
47 Arménie	0	3	0	0	0	7	0	10	0	0	89
48 Sénégal	1.114	2.982	140	271	219	354	1.473	3.607	0	153	68
49 Cameroun	2.183	5.759	59	63	271	732	2.513	6.554	6	462	89
50 Rép. kirghize
51 Géorgie
52 Ouzbékistan	0	16	0	0	0	0	0	16	0	0	97
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	624	3.265	31	59	64	412	719	3.736	0	0	90
54 Pérou	6.828	15.645	474	631	2.084	4.017	9.386	20.293	0	6.698	97
55 Guatemala	831	2.245	0	31	335	473	1.166	2.749	0	517	90
56 Congo	1.257	3.878	22	6	246	868	1.526	4.751	14	1.520	90
57 Maroc	8.475	20.536	457	439	778	331	9.710	21.305	6	344	91
58 Rép. dominicaine	1.473	3.827	49	123	480	698	2.002	4.649	20	855	92
59 Equateur	4.422	9.932	0	100	1.575	2.249	5.997	12.280	1	4.205	98
60 Jordanie	1.486	6.914	0	112	486	904	1.971	7.929	30	1.087	92
61 Roumanie	7.131	1.322	328	1.033	2.303	1.166	9.762	3.520	0	0	97
62 El Salvador	659	2.028	32	0	220	103	911	2.131	0	32	77
63 Turkménistan
64 Moldova	0	38	0	0	0	0	0	38	0	0	88
65 Lituanie	0	10	0	24	0	5	0	38	0	0	82
66 Bulgarie	392	9.951	0	590	0	1.605	392	12.146	0	6.556	100
67 Colombie	4.604	14.368	0	0	2.337	2.836	6.941	17.204	0	156	100
68 Jamaïque	1.496	3.624	309	357	99	322	1.904	4.303	28	392	86
69 Paraguay	780	1.483	0	0	174	264	954	1.747	2	231	90
70 Namibie

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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)		Recours au crédit FMI (millions de dollars)		Dettes à court terme (millions de dollars)		Dettes extérieures totales (millions de dollars)		Total des arriérés sur ELT (millions de dollars)		Ratio valeur actuelle/ nominale de la dette
	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1992
	71 Kazakhstan	0	16	0	0	0	9	0	25	0	0
72 Tunisie	3.390	7.644	0	290	136	541	3.526	8.475	6	13	89
73 Ukraine	0	415	0	0	0	0	0	415	0	0	98
74 Algérie	17.034	24.762	0	795	2.325	793	19.359	26.349	2	0	98
75 Thaïlande	5.646	24.697	348	0	2.303	14.727	8.297	39.424	0	0	97
76 Pologne	6.594	43.169	0	820	2.300	4.532	8.894	48.521	334	6.139	94
77 Lettonie	0	26	0	35	0	0	0	61	0	0	88
78 Rép. slovaque
79 Costa Rica	2.112	3.541	57	82	575	341	2.744	3.963	2	119	93
80 Turquie	15.575	43.071	1.054	0	2.494	11.701	19.123	54.772	26	0	97
81 Iran, Rép. islamique d'	4.508	3.065	0	0	0	11.102	4.508	14.167	1	82	100
82 Panama	2.271	3.770	23	110	680	2.625	2.974	6.505	0	3.202	98
83 Rép. tchèque
84 Fédération de Russie	2.240	64.703	0	989	0	12.966	2.240	78.658	0	7.691	..
85 Chili	9.399	14.924	123	722	2.560	3.714	12.081	19.360	0	0	99
86 Albanie	0	112	0	13	0	499	0	625	0	36	95
87 Mongolie	0	296	0	19	0	59	0	375	0	14	76
88 Rép. arabe syrienne	2.918	14.341	0	0	631	2.140	3.549	16.481	0	1.753	77
Tranche supérieure											
89 Afrique du Sud
90 Maurice	318	936	102	0	47	112	467	1.049	2	13	85
91 Estonie	0	41	0	11	0	0	0	51	0	0	96
92 Brésil	57.466	99.247	0	799	13.546	21.064	71.012	121.110	468	9.844	100
93 Botswana	129	538	0	0	4	7	133	545	0	11	84
94 Malaisie	5.256	16.198	0	0	1.355	3.639	6.611	19.837	0	0	98
95 Venezuela	13.795	28.975	0	2.946	15.550	5.272	29.345	37.193	51	620	98
96 Bélarus	0	181	0	0	0	0	0	181	0	0	96
97 Hongrie	6.416	18.409	0	1.204	3.347	2.286	9.764	21.900	0	0	101
98 Uruguay	1.338	3.428	0	52	322	1.773	1.660	5.253	0	0	100
99 Mexique	41.215	82.894	0	5.950	16.163	24.535	57.378	113.378	0	0	97
100 Trinité-et-Tobago	713	1.782	0	282	116	198	829	2.262	0	2	99
101 Gabon	1.272	2.998	15	81	228	720	1.514	3.798	0	707	97
102 Argentine	16.774	49.079	0	2.314	10.383	16.176	27.157	67.569	0	14.657	101
103 Oman	436	2.340	0	0	163	515	599	2.855	0	0	98
104 Slovénie
105 Porto Rico
106 Corée, Rép. de	18.236	31.079	683	0	10.561	11.920	29.480	42.999	0	0	97
107 Grèce
108 Portugal	7.215	22.575	119	0	2.395	9.471	9.729	32.046	0	0	97
109 Arabie saoudite
Eco. revenu faible/intermédiaire											
Afrique subsaharienne											
Asie de l'Est et Pacifique											
Asie du Sud											
Europe et Asie centrale											
Moyen-Orient et Afrique du Nord											
Amérique latine et Caraïbes											
Gravement endettées											
Economies à revenu élevé											
110 Irlande
111 Nouvelle-Zélande
112 Israël
113 Espagne
114 Hong Kong
115 Singapour
116 Australie
117 Royaume-Uni
118 Italie
119 Pays-Bas
120 Canada
121 Belgique
122 Finlande
123 Emirats arabes unis
124 France
125 Autriche
126 Allemagne
127 États-Unis
128 Norvège
129 Danemark
130 Suède
131 Japon
132 Suisse
Toutes économies											

Tableau 21. Flux de capitaux extérieurs publics et privés

	Décaissements (millions de dollars)				Remboursement du principal (millions de dollars)				Paiements d'intérêt: (millions de dollars)			
	Dette à long terme publique et à garantie publique		Dette privée non garantie		Dette à long terme publique et à garantie publique		Dette privée non garantie		Dette à long terme publique et à garantie publique		Dette privée non garantie	
	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992
Economies à faible revenu												
Sauf Chine et Inde												
1 Mozambique	0	195	0	4	0	13	0	3	0	11	0	0
2 Ethiopie	110	337	0	0	17	63	0	0	17	41	0	0
3 Tanzanie	373	353	31	0	26	109	16	0	38	60	7	0
4 Sierra Leone	86	48	0	0	32	11	0	0	8	11	0	0
5 Népal	50	124	0	0	2	37	0	0	2	28	0	0
6 Ouganda	92	200	0	0	32	25	0	0	4	19	0	0
7 Bhoutan	0	5	0	0	0	4	0	0	0	2	0	0
8 Burundi	39	107	0	0	4	21	0	0	2	14	0	0
9 Malawi	153	137	0	0	33	48	0	3	35	30	0	0
10 Bangladesh	657	782	0	0	63	303	0	0	47	165	0	0
11 Tchad	6	148	0	0	3	4	0	1	0	6	0	0
12 Guinée-Bissau	69	27	0	0	3	3	0	0	1	3	0	0
13 Madagascar	350	106	0	0	30	40	0	0	26	33	0	0
14 RDP lao	39	56	0	0	1	7	0	0	1	4	0	0
15 Rwanda	27	76	0	0	3	12	0	0	2	7	0	0
16 Niger	167	142	113	0	23	4	35	20	16	4	49	8
17 Burkina Faso	65	158	0	0	11	14	0	0	6	14	0	0
18 Inde	1.857	6.134	285	254	664	2.689	91	306	502	2.723	30	123
19 Kenya	539	228	87	60	108	201	88	60	124	124	39	56
20 Mali	95	131	0	0	6	19	0	0	3	13	0	0
21 Nigéria	1.187	702	565	4	65	2.069	177	12	440	1.653	91	3
22 Nicaragua	276	299	0	0	45	44	0	0	42	35	0	0
23 Togo	100	44	0	0	19	10	0	0	19	10	0	0
24 Bénin	62	101	0	0	6	14	0	0	3	10	0	0
25 Rép. centrafricaine	25	54	0	0	1	8	0	0	0	6	0	0
26 Pakistan	1.052	2.317	9	0	346	1.133	7	40	247	590	2	8
27 Ghana	220	391	0	7	77	115	0	6	31	73	0	2
28 Chine	2.539	15.232	0	0	613	5.204	0	0	318	2.823	0	0
29 Tadjikistan	0	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
30 Guinée	121	190	0	0	75	47	0	0	23	33	0	0
31 Mauritanie	126	119	0	0	17	50	0	0	13	20	0	0
32 Sri Lanka	269	355	2	0	51	242	0	3	33	129	0	2
33 Zimbabwe	132	671	0	86	40	335	0	48	10	133	0	24
34 Honduras	264	366	81	29	39	190	48	14	58	157	25	2
35 Lesotho	13	68	0	0	3	20	0	0	1	14	0	0
36 Egypte, Rép. arabe d'	2.803	1.437	126	11	368	1.167	46	260	378	828	23	45
37 Indonésie	2.551	6.270	695	6.527	940	4.695	693	2.579	824	2.727	358	764
38 Myanmar	268	75	0	0	66	26	0	0	45	26	0	0
39 Somalie	114	0	0	0	7	0	0	0	2	0	0	0
40 Soudan	711	108	0	0	53	14	0	0	49	11	0	0
41 Yémen, Rép. du	566	296	0	0	25	85	0	0	10	25	0	0
42 Zambie	597	276	6	10	181	157	31	0	106	94	10	0
Economies à revenu intermédiaire												
Tranche inférieure												
43 Côte d'Ivoire	1.413	592	325	200	517	260	205	188	353	257	237	166
44 Bolivie	441	391	16	0	126	126	19	28	164	97	9	10
45 Azerbaïdjan
46 Philippines	1.382	5.431	472	274	221	3.118	320	143	375	1.276	204	40
47 Arménie	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
48 Sénégal	327	269	0	6	152	79	4	12	67	42	0	3
49 Cameroun	562	517	50	127	82	76	32	59	104	83	15	38
50 Rép. kirghize	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
51 Géorgie
52 Ouzbékistan	0	16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	120	104	15	973	32	120	40	360	30	77	22	84
54 Pérou	1.248	632	60	68	959	444	60	58	547	316	124	14
55 Guatemala	138	190	32	30	15	298	62	16	30	150	30	8
56 Congo	522	32	0	0	34	94	0	0	37	25	0	0
57 Maroc	1.703	1.663	75	12	565	927	25	8	607	930	11	7
58 Rép. dominicaine	415	141	67	0	62	173	74	17	92	107	29	6
59 Equateur	968	352	315	0	272	441	263	42	288	371	78	5
60 Jordanie	369	383	0	0	103	378	0	0	79	279	0	0
61 Roumanie	2.797	1.108	0	0	824	85	0	0	332	45	0	0
62 El Salvador	110	108	0	0	17	126	18	9	25	78	11	1
63 Turkménistan
64 Moldova	0	34	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0
65 Lituanie	0	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
66 Bulgarie	364	284	0	0	25	82	0	0	20	183	0	0
67 Colombie	1.016	1.443	55	131	250	2.368	13	122	279	1.077	31	73
68 Jamaïque	328	275	25	6	91	396	10	6	114	165	7	2
69 Paraguay	158	123	48	5	44	378	36	4	35	231	9	0
70 Namibie

Note : La section « Comment lire les tableaux » et les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Décaissements (millions de dollars)				Remboursement du principal (millions de dollars)				Paiements d'intérêts (millions de dollars)			
	Dettes à long terme publique et à garantie publique		Dettes privées non garanties		Dettes à long terme publique et à garantie publique		Dettes privées non garanties		Dettes à long terme publique et à garantie publique		Dettes privées non garanties	
	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992
71 Kazakhstan	0	16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
72 Tunisie	558	1.358	53	43	216	854	43	30	212	398	16	13
73 Ukraine	0	426	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0
74 Algérie	3.398	6.970	0	0	2.529	6.951	0	0	1.439	1.891	0	0
75 Thaïlande	1.315	1.547	1.288	3.223	172	1.446	610	1.808	269	698	204	1.170
76 Pologne	5.058	763	0	46	2.054	508	0	46	704	798	0	8
77 Lettonie	0	27	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
78 Rép. slovaque
79 Costa Rica	435	207	102	44	76	289	88	14	130	191	41	26
80 Turquie	2.400	5.415	75	2.230	566	4.556	29	726	487	2.876	20	325
81 Iran, Rép. islamique d'	264	2.585	0	0	531	195	0	0	432	68	0	0
82 Panama	404	167	0	0	215	402	0	0	252	231	0	0
83 Rép. tchèque
84 Fédération de Russie	741	12.495	0	0	489	1.095	0	0	125	506	0	0
85 Chili	857	670	2.694	1.066	891	632	571	518	483	806	435	329
86 Albanie	0	47	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0
87 Mongolie	0	179	0	0	0	56	0	0	0	9	0	0
88 Rép. arabe syrienne	1.148	526	0	0	225	642	0	0	77	168	0	0
Tranche supérieure												
89 Afrique du Sud
90 Maurice	93	68	4	40	15	88	4	16	20	49	3	6
91 Estonie	0	34	0	2	0	7	0	3	0	0	0	1
92 Brésil	8.335	2.129	3.192	6.947	3.861	3.830	2.970	1.328	4.200	2.441	2.132	551
93 Botswana	27	43	0	0	6	51	0	0	7	33	0	0
94 Malaisie	1.015	1.323	441	1.358	127	1.707	218	230	250	812	88	149
95 Venezuela	2.870	1.248	1.891	783	1.737	303	1.235	710	1.218	1.504	257	100
96 Bélarus	0	182	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
97 Hongrie	1.552	2.209	0	490	824	2.766	0	174	636	1.585	0	29
98 Uruguay	293	518	63	72	93	235	37	21	105	203	17	25
99 Mexique	9.131	6.750	2.450	5.113	4.010	10.126	750	2.058	3.880	5.127	700	832
100 Trinité-et-Tobago	363	281	0	0	176	266	0	0	50	127	0	0
101 Gabon	171	101	0	0	279	99	0	0	119	235	0	0
102 Argentine	2.839	1.209	1.869	679	1.146	1.245	707	235	841	2.275	496	126
103 Oman	98	254	0	0	179	340	0	0	44	153	0	0
104 Slovaquie
105 Porto Rico
106 Corée, Rép. de	3.429	4.856	551	2.107	1.490	3.039	64	1.000	1.293	1.550	343	429
107 Grèce
108 Portugal	1.950	5.671	149	617	538	3.342	126	115	486	1.490	43	48
109 Arabie saoudite
Eco. revenu faible/intermédiaire												
Afrique subsaharienne												
Asie de l'Est et Pacifique												
Asie du Sud												
Europe et Asie centrale												
Moyen-Orient et Afrique du Nord												
Amérique latine et Caraïbes												
Gravement endettées												
Economies à revenu élevé												
110 Irlande
111 Nouvelle-Zélande
112 † Israël
113 Espagne
114 † Hong Kong
115 † Singapour
116 Australie
117 Royaume-Uni
118 Italie
119 Pays-Bas
120 Canada
121 Belgique
122 Finlande
123 † Emirats arabes unis
124 France
125 Autriche
126 Allemagne
127 États-Unis
128 Norvège
129 Danemark
130 Suède
131 Japon
132 Suisse
Toutes économies												

Tableau 22. Flux nets de ressources et transferts nets globaux

	Flux nets totaux au titre de la dette à long terme (millions de dollars)		Dons publics (millions de dollars)		Investissements directs étrangers nets dans l'économie déclarante (millions de dollars)		Investissements de portefeuille (millions de dollars)		Flux nets globaux de ressources (millions de dollars)		Transferts nets globaux (millions de dollars)	
	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992
Economies à faible revenu												
Sauf Chine et Inde												
1 Mozambique	0	184	76	862	0	25	..	0	76	1.071	76	1.060
2 Ethiopie	93	274	125	795	0	6	0	0	218	1.075	201	1.033
3 Tanzanie	363	244	485	782	0	0	0	0	848	1.026	804	936
4 Sierra Leone	54	37	24	37	-19	37	0	0	59	111	46	99
5 Népal	48	87	79	163	0	4	0	0	127	254	125	227
6 Ouganda	60	176	62	271	0	3	0	0	122	450	118	431
7 Bhoutan	0	1	2	40	0	0	0	0	2	41	2	39
8 Burundi	35	86	39	130	0	0	0	0	74	217	72	198
9 Malawi	120	87	49	265	10	0	0	0	178	352	135	322
10 Bangladesh	594	479	1.001	1.251	0	4	0	0	1.595	1.733	1.548	1.568
11 Tchad	3	143	22	144	0	5	0	0	25	292	25	285
12 Guinée-Bissau	66	24	37	50	0	0	0	0	103	74	102	72
13 Madagascar	319	67	30	347	-1	21	0	0	348	435	321	401
14 RDP lao	38	49	16	50	0	9	0	0	54	108	53	104
15 Rwanda	25	65	68	181	16	2	0	0	109	248	98	239
16 Niger	223	118	51	253	49	0	0	0	324	371	248	359
17 Burkina Faso	55	144	88	236	0	0	0	0	142	380	128	366
18 Inde	1.387	3.393	649	675	79	151	0	240	2.114	4.460	1.583	1.614
19 Kenya	430	27	121	460	79	6	0	0	630	494	316	189
20 Mali	89	111	104	242	2	-8	0	0	195	346	192	306
21 Nigéria	1.510	1.375	3	136	-740	897	0	0	773	-342	-1.356	-2.114
22 Nicaragua	231	255	48	496	0	15	0	0	279	766	217	718
23 Togo	82	34	15	83	42	0	0	0	139	117	119	93
24 Bénin	56	87	41	151	4	7	0	0	101	245	96	235
25 Rép. centrafricaine	24	47	56	82	5	-3	0	0	85	126	85	119
26 Pakistan	708	1.144	482	505	63	275	0	11	1.254	1.935	1.000	1.280
27 Ghana	143	277	23	475	16	23	0	0	181	775	135	690
28 Chine	1.927	10.028	7	250	0	11.156	0	1.194	1.934	22.628	1.616	19.783
29 Tadjikistan	0	10	0	0	0	0	..	0	0	10	0	10
30 Guinée	47	143	25	167	0	0	0	0	72	310	49	277
31 Mauritanie	109	70	61	129	27	2	0	0	197	201	161	175
32 Sri Lanka	221	110	161	274	43	123	0	0	425	506	377	342
33 Zimbabwe	93	374	127	232	2	4	0	0	221	610	133	373
34 Honduras	258	192	20	245	6	60	0	0	283	497	123	265
35 Lesotho	10	48	52	62	5	3	0	0	66	113	59	76
36 Egypte, Rép. arabe d'	2.515	20	165	2.500	548	459	0	0	3.229	2.979	2.813	2.092
37 Indonésie	1.613	5.523	109	295	180	1.774	0	119	1.902	7.711	-2.514	1.764
38 Myanmar	202	48	66	62	0	3	0	0	268	113	223	87
39 Somalie	106	0	274	180	0	3	0	0	380	183	379	183
40 Soudan	658	94	388	570	0	0	0	0	1.046	664	997	653
41 Yémen, Rép. du	542	211	368	150	34	0	0	0	944	361	934	336
42 Zambie	391	130	71	450	62	50	0	0	524	630	324	495
Economies à revenu intermédiaire												
Tranche inférieure												
43 Côte d'Ivoire	1.016	344	27	235	95	49	0	0	1.138	629	360	101
44 Bolivie	312	238	48	181	47	93	0	0	407	511	214	385
45 Azerbaïdjan
46 Philippines	1.313	2.444	59	400	-106	228	0	333	1.266	3.405	488	1.684
47 Arménie	0	2	0	0	0	0	..	0	0	2	0	2
48 Sénégal	171	184	78	351	15	0	0	0	263	535	161	457
49 Cameroun	498	508	29	275	130	10	0	0	656	793	422	672
50 Rép. kirghize	0	0	0	22	0	0	..	0	0	22	0	22
51 Géorgie	0	0	0	0	..	0	0	0	0	0
52 Ouzbékistan	0	16	0	0	0	40	..	0	0	56	0	56
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	64	597	279	280	76	400	0	0	418	1.277	163	1.007
54 Pérou	289	198	31	269	27	127	0	0	347	594	-580	159
55 Guatemala	93	-94	14	100	111	94	0	0	217	100	114	-94
56 Congo	488	-63	20	45	40	0	0	0	548	-18	505	-45
57 Maroc	1.188	739	75	600	89	424	0	0	1.353	1.763	685	655
58 Rép. dominicaine	347	-49	14	80	93	179	0	0	454	210	267	97
59 Equateur	748	-132	7	46	70	85	0	0	825	-1	349	-527
60 Jordanie	266	4	1.127	600	34	41	0	0	1.427	645	1.348	367
61 Roumanie	1.973	1.023	0	0	0	77	0	0	1.973	1.100	1.641	1.056
62 El Salvador	74	-27	31	240	6	12	0	0	111	225	34	106
63 Turkménistan
64 Moldova	0	29	0	0	0	0	..	0	0	29	0	12
65 Lituanie	0	10	0	101	0	10	..	0	0	121	0	121
66 Bulgarie	339	203	0	0	0	42	..	0	339	245	319	62
67 Colombie	808	-917	8	49	157	790	0	0	974	-78	553	-2.271
68 Jamaïque	251	-121	13	174	28	87	0	0	292	140	57	-84
69 Paraguay	127	-253	10	16	32	40	0	0	168	-197	70	-449
70 Namibie

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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.

	Flux nets totaux au titre de la dette à long terme (millions de dollars)		Dons publics (millions de dollars)		Investissements directs étrangers nets dans l'économie déclarante (millions de dollars)		Investissements de portefeuille (millions de dollars)		Flux nets globaux de ressources (millions de dollars)		Transferts net globaux (millions de dollars)	
	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992
	71 Kazakhstan	0	16	0	0	0	100	..	0	0	116	0
72 Tunisie	352	516	26	137	235	379	0	0	612	1.032	232	341
73 Ukraine	0	426	0	0	0	0	..	0	0	426	0	221
74 Algérie	869	19	77	100	349	12	0	0	1.295	131	-830	-1.959
75 Thaïlande	1.822	1.516	75	200	190	2.116	0	4	2.087	3.836	1.576	1.618
76 Pologne	3.005	255	128	0	10	678	..	0	3.143	933	2.439	-27
77 Lettonie	0	27	0	73	0	14	..	0	0	114	0	114
78 Rép. slovaque
79 Costa Rica	373	-52	0	130	53	220	0	0	425	298	235	12
80 Turquie	1.880	2.363	185	900	18	844	0	0	2.083	4.107	1.545	486
81 Iran, Rép. islamique d'	-267	2.390	1	0	0	-170	0	0	-265	2.320	-1.095	2.252
82 Panama	189	-235	6	90	-47	-1	0	88	149	-58	-174	-300
83 Rép. tchèque
84 Fédération de Russie	252	11.401	0	3.000	0	252	14.401	127	13.895
85 Chili	2.089	586	9	54	213	737	0	129	2.312	1.506	1.307	-526
86 Albanie	0	47	0	330	0	0	..	0	0	377	0	375
87 Mongolie	0	123	0	29	0	6	..	0	0	159	0	149
88 Rép. arabe syrienne	924	-116	1.651	330	0	67	0	0	2.574	281	2.497	113
Tranche supérieure												
89 Afrique du Sud
90 Malaisie	79	5	13	19	1	15	0	..	93	39	69	-38
91 Estonie	0	26	0	95	0	58	..	0	0	179	0	178
92 Brésil	4.696	3.918	14	45	1.911	1.454	0	1.734	6.621	7.151	-665	3.325
93 Botswana	21	-8	51	70	112	61	0	0	184	123	69	-195
94 Malaisie	1.111	744	6	50	934	4.118	0	385	2.052	5.297	524	1.938
95 Venezuela	1.789	1.018	0	7	55	629	0	146	1.844	1.799	47	-312
96 Bélarus	0	182	0	0	0	0	182	0	182
97 Hongrie	728	-241	0	0	0	1.479	0	34	728	1.273	92	-392
98 Uruguay	226	334	1	6	290	1	0	0	516	341	395	113
99 Mexique	6.821	-321	14	50	2.156	5.366	0	5.213	8.991	10.309	3.043	2.613
100 Trinité-et-Tobago	187	15	1	5	185	178	0	0	372	198	-157	-180
101 Gabon	-109	2	4	39	32	-36	0	0	-73	5	-465	-387
102 Argentine	2.855	408	2	40	678	4.179	0	392	3.535	5.019	1.593	1.782
103 Oman	-81	-86	157	15	98	59	0	0	174	-12	-156	-603
104 Slovaquie
105 Porto Rico
106 Crée, Rép. de	2.426	2.924	8	6	6	550	0	2.420	2.440	5.899	740	3.673
107 Grèce
108 Portugal	1.434	2.832	28	12	157	1.873	0	115	1.620	4.832	1.074	3.248
109 Arabie saoudite
Eco. revenu faible/intermédiaire												
Afrique subsaharienne												
Asie de l'Est et Pacifique												
Asie du Sud												
Europe et Asie centrale												
Moyen-Orient et Afrique du Nord												
Amérique latine et Caraïbes												
Gravement endettées												
Economies à revenu élevé												
110 Irlande
111 Nouvelle-Zélande
112 Israël
113 Espagne
114 Hong Kong
115 Singapour
116 Australie
117 Royaume Uni
118 Italie
119 Pays-Bas
120 Canada
121 Belgique
122 Finlande
123 Émirats arabes unis
124 France
125 Autriche
126 Allemagne
127 États-Unis
128 Norvège
129 Danemark
130 Suède
131 Japon
132 Suisse
Toutes économies												

Tableau 23. Ratios de la dette extérieure totale

	Valeur actuelle nette de la dette				Service total		Paiements		Dette concessionnelle		Dette multilatérale	
	En % des exportations ^a		En % du PNB		en % des exportations ^a		d'intérêts en % des exportations ^a		en % de la dette extérieure totale		en % de la dette extérieure totale	
	1989	1992	1989	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992
Economies à faible revenu	202,9 w	171,4 w	30,2 w	32,1 w	10,2 w	18,9 w	5,1 w	7,8 w	45,9 w	38,1 w	15,9 w	24,2 w
Sauf Chine et Inde	275,8 w	234,4 w	67,0 w	61,2 w	11,8 w	24,5 w	6,1 w	9,6 w	42,2 w	41,7 w	14,0 w	24,3 w
1 Mozambique	994,2	994,5	312,9	494,8	0,0	8,1	0,0	3,9	0,0	60,3	0,0	13,9
2 Ethiopie	233,2	381,4	37,3	44,5	7,3	14,2	4,5	6,0	71,3	75,6	41,2	34,1
3 Tanzanie	589,5	784,4	137,8	177,7	19,6	31,5	10,0	11,5	55,3	64,6	21,4	32,7
4 Sierra Leone	485,3	574,0	92,4	158,3	23,2	20,5	5,7	10,9	32,8	37,4	14,2	16,2
5 Népal	165,0	147,2	22,3	29,2	3,2	11,7	2,1	5,0	75,7	92,1	62,0	80,8
6 Ouganda	524,4	906,5	49,6	58,9	17,4	40,2	3,8	13,5	26,9	59,9	12,3	52,2
7 Bhoutan	47,4	53,9	16,7	19,2	..	6,9	..	2,1	0,0	82,7	0,0	60,4
8 Burundi	368,7	416,2	39,5	42,8	9,5	35,3	4,8	14,1	62,6	88,5	35,7	74,6
9 Malawi	252,5	191,0	51,4	46,7	27,7	23,8	16,7	8,2	33,8	80,2	26,7	74,5
10 Bangladesh	220,4	198,1	26,4	28,5	23,2	17,1	6,4	5,6	82,4	91,2	30,3	56,1
11 Tchad	100,1	157,2	20,8	29,4	8,3	5,4	0,7	3,1	50,9	72,7	32,6	68,0
12 Guinée-Bissau	1.948,1	6.414,2	179,6	200,5	..	92,7	..	44,8	64,3	71,5	21,3	45,8
13 Madagascar	610,8	649,4	128,5	116,8	17,1	18,6	10,9	7,6	39,3	49,0	14,9	31,7
14 RDP lao	457,3	239,3	54,5	40,4	..	5,7	..	2,1	92,1	98,2	7,0	19,2
15 Rwanda	174,2	395,8	11,6	26,3	4,2	23,4	2,8	12,3	74,4	91,8	47,8	74,0
16 Niger	277,2	338,2	49,2	50,9	21,7	14,2	12,9	4,6	18,0	52,5	16,5	42,7
17 Burkina Faso	99,9	110,6	18,9	20,3	5,9	6,2	3,1	3,5	66,9	80,9	42,9	67,7
18 Inde	201,6	234,7	17,8	25,9	9,3	25,3	4,2	12,6	75,1	42,0	29,5	33,9
19 Kenya	228,4	230,1	55,3	65,0	21,0	27,1	11,1	11,1	20,8	42,6	18,6	39,4
20 Mali	244,3	254,0	53,8	52,9	5,1	7,4	2,3	3,0	84,5	93,2	23,7	41,1
21 Nigéria	356,5	232,5	107,1	108,4	4,2	28,9	3,3	13,0	6,1	3,9	6,4	13,2
22 Nicaragua	2.558,6	3.161,7	1.099,0	750,3	22,3	26,5	13,4	12,6	21,8	32,4	19,2	10,0
23 Togo	135,2	171,5	60,7	54,8	9,0	7,3	5,8	3,3	24,4	60,2	11,4	45,6
24 Bénin	186,4	118,7	43,0	34,9	6,3	4,1	4,5	1,9	39,2	81,0	24,5	45,9
25 Rép. centrafricaine	180,1	273,4	34,1	38,1	4,9	9,6	1,6	4,5	30,1	77,9	27,4	56,7
26 Pakistan	169,3	188,4	31,3	36,8	17,9	23,6	7,6	9,9	73,1	53,0	15,4	36,4
27 Ghana	236,2	236,0	41,2	39,1	13,1	26,7	4,4	10,2	57,9	59,5	19,8	51,2
28 Chine	83,4	76,8	9,4	12,8	4,3	10,3	1,5	4,2	0,5	16,5	0,0	12,4
29 Tadjikistan	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0
30 Guinée	217,4	247,4	60,4	55,0	19,8	12,4	6,0	5,3	59,7	77,3	11,7	34,5
31 Mauritanie	291,1	342,4	155,4	158,4	17,3	17,2	7,9	6,1	60,7	60,1	14,8	31,0
32 Sri Lanka	144,5	111,4	47,2	41,0	12,0	13,5	5,7	4,4	56,2	76,3	11,7	32,8
33 Zimbabwe	117,0	187,2	38,4	63,8	3,8	32,0	1,5	11,2	2,3	27,2	0,4	24,1
34 Honduras	265,3	258,9	87,2	92,0	21,4	33,7	12,4	15,3	23,4	40,2	31,2	50,4
35 Lesotho	33,4	39,1	18,8	22,6	1,5	5,3	0,6	2,2	61,0	75,2	55,3	69,5
36 Egypte, Rép. arabe d'	378,2	147,8	143,7	67,7	14,7	15,5	9,1	6,5	46,1	37,6	12,6	8,3
37 Indonésie	184,9	212,2	52,6	61,9	13,9	32,1	6,5	11,7	36,4	26,6	8,8	19,4
38 Myanmar	571,9	..	14,0	10,1	25,4	..	9,4	..	72,7	86,2	18,6	24,5
39 Somalie	2.295,4	..	153,1	..	4,9	..	0,9	..	83,2	63,1	24,1	30,5
40 Soudan	1.188,0	2.961,8	25,5	5,4	12,8	2,5	34,4	28,4	12,3	11,7
41 Yémen, Rép. du	145,0	329,8	65,0	7,0	..	1,6	83,9	75,0	14,9	15,3
42 Zambie	407,7	..	146,5	..	25,3	..	8,7	..	25,4	39,0	12,2	22,6
Economies à revenu intermédiaire	154,9 w	148,2 w	34,6 w	34,2 w	24,9 w	18,4 w	12,6 w	7,3 w	8,2 w	10,0 w	6,4 w	11,6 w
Tranche inférieure	154,4 w	154,7 w	33,7 w	40,0 w	19,3 w	17,8 w	8,8 w	6,8 w	14,4 w	16,1 w	8,4 w	12,9 w
43 Côte d'Ivoire	349,4	473,7	138,7	191,0	38,7	31,9	18,8	16,5	6,0	15,5	7,0	16,1
44 Bolivie	351,2	392,8	73,5	61,2	35,0	39,0	21,1	14,9	24,7	46,1	16,5	43,6
45 Azerbaïdjan
46 Philippines	197,6	173,0	60,0	56,8	26,6	27,7	18,2	8,3	6,7	27,8	7,5	21,3
47 Arménie	..	3,1	0,0	0,3	..	0,0	..	0,0	0,0	21,8	0,0	0,0
48 Sénégal	169,7	168,5	50,6	39,3	28,7	13,8	10,5	4,5	27,9	57,4	17,8	42,4
49 Cameroun	184,0	269,8	39,4	59,7	15,2	16,2	8,1	7,4	32,0	31,7	16,8	21,8
50 Rép. kirghize	..	0,0	0,0	0,0	..	0,0	..	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
51 Géorgie	0,0	1,8
52 Ouzbékistan	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	130,2	154,2	63,8	87,2	13,8	30,3	6,6	8,3	12,2	18,6	21,2	22,4
54 Pérou	392,4	440,6	80,5	92,7	44,5	23,0	19,9	10,7	15,1	16,6	5,5	10,3
55 Guatemala	160,3	115,3	29,7	24,2	7,9	24,0	3,7	7,9	21,6	28,4	30,0	32,2
56 Congo	307,9	327,6	186,0	166,0	10,6	11,9	6,6	4,7	26,4	37,1	7,7	11,3
57 Maroc	289,0	222,1	84,6	71,2	32,7	23,6	17,0	11,3	37,6	28,1	7,4	24,9
58 Rép. dominicaine	149,9	170,0	56,4	57,0	25,3	13,5	12,0	5,4	20,5	40,4	10,2	18,7
59 Equateur	373,9	331,6	118,8	99,9	33,9	27,1	15,9	11,6	5,0	10,4	5,4	18,3
60 Jordanie	217,5	203,1	178,4	163,2	8,4	20,0	4,3	9,2	41,5	36,9	8,0	11,1
61 Roumanie	10,0	67,1	2,8	14,0	12,6	8,8	4,9	2,8	1,8	6,8	8,3	19,6
62 El Salvador	146,2	98,7	31,2	25,5	7,5	13,2	4,7	5,0	25,9	60,1	28,3	40,4
63 Turkménistan
64 Moldova	..	3,8	0,0	0,6	..	0,6	..	0,0	0,0	23,7	0,0	61,1
65 Lituanie	0,0	0,6	0,0	25,2	0,0	0,0
66 Bulgarie	101,7	202,6	46,3	124,5	0,5	7,0	0,2	4,2	0,0	0,0	0,0	9,2
67 Colombie	205,2	166,4	44,4	36,9	16,0	36,4	11,6	12,3	16,3	5,5	19,5	34,2
68 Jamaïque	187,3	148,9	112,7	131,7	19,0	27,9	10,8	8,5	20,9	28,5	15,0	26,3
69 Paraguay	133,9	101,3	51,6	24,6	18,6	40,3	8,5	15,8	31,9	38,9	20,2	39,8
70 Namibie

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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 actuelle nette de la dette				Service total		Paiements		Dette concessionnelle		Dette multilatérale	
	En % des exportations ^a		En % du PNB		en % des exportations ^a		d'intérêts en % des exportations ^a		en % de la dette extérieure totale		en % de la dette extérieure totale	
	1989	1992	1989	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992
71 Kazakhstan	..	0,7	0,0	0,1	..	0,0	..	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
72 Tunisie	116,2	112,2	60,3	49,6	14,8	20,6	6,9	6,9	39,9	36,3	12,3	33,6
73 Ukraine	..	3,5	0,0	0,4	..	0,0	..	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3
74 Algérie	243,8	198,9	47,7	59,9	27,4	71,3	10,4	16,6	6,5	3,6	1,5	10,3
75 Thaïlande	83,1	90,5	31,3	35,2	18,9	14,1	9,5	6,4	10,9	12,5	12,0	7,4
76 Pologne	257,1	234,2	53,6	55,2	17,9	7,9	5,2	5,0	9,1	19,7	0,0	2,4
77 Lettonie	0,0	1,0	0,0	15,3	0,0	0,0
78 Rép. slovaque
79 Costa Rica	215,3	138,4	86,6	58,7	29,1	20,6	14,6	9,1	9,5	24,2	16,4	29,6
80 Turquie	178,6	187,7	50,6	47,8	28,0	31,9	14,9	13,3	23,0	13,3	11,2	17,0
81 Iran, Rép. islamique d'	46,8	69,7	5,3	12,5	6,8	4,0	3,1	3,0	7,4	0,4	13,8	0,9
82 Panama	127,9	87,8	140,1	107,2	6,3	12,6	3,3	4,3	9,0	7,0	11,0	10,7
83 Rép. tchèque
84 Fédération d> Russie	3,8	..	1,2	0,0	0,0	0,0	0,2
85 Chili	176,0	148,3	66,5	48,9	43,1	20,9	19,0	10,4	6,2	1,7	2,9	22,4
86 Albanie	0,0	243,7	0,0	0,8	0,0	0,8	0,0	7,1	0,0	0,3
87 Mongolie	0,7	72,9	0,0	17,1	0,0	2,8	0,0	40,2	0,0	15,1
88 Rép. arabe syrienne	239,7	255,3	101,8	..	11,4	18,2	4,7	5,3	63,5	77,1	8,8	5,6
Tranche supérieure	155,4 w	143,0 w	35,4 w	30,5 w	31,6 w	18,9 w	17,3 w	7,8 w	3,3 w	3,2 w	4,8 w	10,1 w
89 Afrique du Sud
90 Maurice	49,3	44,9	33,9	29,9	9,1	8,1	5,9	2,9	15,6	37,2	16,6	25,1
91 Estonie	..	9,7	0,0	11,4	..	2,2	..	0,2	0,0	19,5	0,0	2,1
92 Brésil	288,3	293,8	25,7	31,2	63,1	23,1	33,7	9,2	2,5	2,1	4,4	8,3
93 Botswana	19,9	..	17,6	12,6	1,9	..	1,1	..	46,6	42,8	63,3	75,0
94 Malaisie	54,3	41,5	43,9	35,2	6,3	6,6	4,0	2,4	10,1	12,7	11,3	9,4
95 Venezuela	203,4	214,8	76,1	61,1	27,2	19,5	13,8	12,5	0,4	0,8	0,7	7,3
96 Bélarus	..	4,8	0,0	0,6	..	0,0	..	0,0	0,0	12,1	0,0	0,5
97 Hongrie	168,0	158,2	72,3	65,0	..	35,6	..	13,3	5,6	0,6	0,0	14,8
98 Uruguay	189,8	204,5	55,5	46,7	18,8	23,2	10,6	12,2	5,2	1,6	11,0	18,5
99 Mexique	236,4	235,6	45,0	34,1	49,5	44,4	27,4	16,4	0,9	1,1	5,6	13,7
100 Trinité-et-Tobago	98,5	103,1	46,7	45,7	6,8	23,8	1,6	7,5	4,7	2,3	8,6	9,2
101 Gabon	150,1	142,1	76,9	68,9	17,7	16,5	6,3	11,3	8,3	11,8	2,7	9,2
102 Argentine	562,1	449,8	96,4	30,3	37,3	34,4	20,8	18,7	1,8	0,9	4,0	7,5
103 Oman	64,3	47,4	39,1	27,0	6,4	9,0	1,8	3,2	43,6	14,0	5,8	5,8
104 Slovénie
105 Porto Rico
106 Corée, Rép. de	40,4	45,8	14,2	14,2	19,7	7,4	12,7	3,0	9,7	10,6	8,0	7,7
107 Grèce
108 Portugal	92,6	102,1	43,9	39,0	18,3	18,3	10,5	6,9	4,4	3,6	5,5	10,1
109 Arabie saoudite
Eco. revenu faible/interméd.	166,6 w	154,4 w	33,1 w	33,5 w	20,6 w	18,5 w	10,5 w	7,4 w	17,0 w	19,0 w	8,6 w	15,6 w
Afrique subsaharienne	277,9 w	282,0 w	82,4 w	88,2 w	11,5 w	20,0 w	6,0 w	8,9 w	26,3 w	35,6 w	13,0 w	23,7 w
Asie de l'Est et Pacifique	84,5 w	85,8 w	20,4 w	23,6 w	13,4 w	13,0 w	7,6 w	5,0 w	16,4 w	20,8 w	8,7 w	14,3 w
Asie du Sud	191,2 w	209,2 w	20,6 w	28,2 w	11,9 w	23,0 w	5,1 w	10,6 w	74,4 w	52,0 w	25,0 w	37,5 w
Europe et Asie centrale	124,5 w	133,2 w	23,4 w	31,3 w	15,9 w	14,0 w	6,4 w	5,7 w	10,1 w	7,1 w	6,2 w	8,0 w
Moyen-Orient et												
Afrique du Nord	198,0 w	145,5 w	46,7 w	40,3 w	16,5 w	22,2 w	7,4 w	7,5 w	31,8 w	31,6 w	8,3 w	11,9 w
Amérique latine et Caraïbes	267,1 w	250,4 w	45,5 w	38,1 w	37,1 w	29,5 w	19,6 w	12,3 w	4,4 w	5,8 w	5,8 w	13,3 w
Gravement endettées	272,9 w	266,8 w	46,6 w	41,1 w	34,0 w	29,8 w	17,1 w	11,5 w	6,9 w	10,3 w	5,1 w	10,7 w
Economies à revenu élevé												
110 Irlande
111 Nouvelle-Zélande
112 † Israël
113 Espagne
114 † Hong Kong
115 † Singapour
116 Australie
117 Royaume-Uni
118 Italie
119 Pays-Bas
120 Canada
121 Belgique
122 Finlande
123 † Emirats arabes unis
124 France
125 Autriche
126 Allemagne
127 Etats-Unis
128 Norvège
129 Danemark
130 Suède
131 Japon
132 Suisse
Toutes économies												

a. Les données se réfèrent aux exportations de biens et de services.

Tableau 24. Conditions des emprunts publics extérieurs

	Engagements (millions de dollars)		Taux d'intérêt moyen (%)		Échéance moyenne (années)		Différé d'amortissement moyen (années)		Emprunts publics à taux d'intérêt variable : en % de la dette publique	
	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992
Economies à faible revenu	30.083 t	41.804 t	6,3 w	5,0 w	23 w	21 w	6 w	6 w	16,6 w	20,8 w
Sauf Chine et Inde	21.408 t	18.721 t	5,8 w	3,9 w	23 w	26 w	6 w	7 w	17,0 w	19,1 w
1 Mozambique	479	456	5,2	0,8	15	42	4	10	0,0	2,7
2 Ethiopie	194	320	3,6	0,9	19	41	4	10	1,5	2,0
3 Tanzanie	710	165	4,1	1,1	24	33	8	8	4,4	7,5
4 Sierra Leone	70	171	5,2	0,8	26	40	7	9	0,0	0,8
5 Népal	92	297	0,8	0,8	46	40	10	10	0,0	0,0
6 Ouganda	209	471	4,6	1,7	25	34	6	9	1,3	0,9
7 Bhoutan	7	10	1,0	1,9	50	30	10	7	0,0	0,0
8 Burundi	102	82	1,3	0,7	42	41	9	10	0,0	0,0
9 Malawi	130	220	6,0	0,7	24	40	6	10	23,2	2,5
10 Bangladesh	1.034	967	1,7	0,9	36	38	9	10	0,1	0,3
11 Tchad	0	106	0,0	4,9	0	26	0	7	0,2	1,2
12 Guinée-Bissau	38	11	2,4	1,4	18	36	4	9	1,6	0,2
13 Madagascar	445	97	5,6	1,2	18	43	5	9	8,3	5,2
14 RDP lao	70	64	0,2	0,9	45	40	34	10	0,0	0,0
15 Rwanda	48	56	1,5	1,1	39	42	9	9	0,0	0,0
16 Niger	341	117	7,4	2,9	18	22	5	6	56,4	13,4
17 Burkina Faso	115	169	4,3	0,8	21	42	6	10	4,3	0,6
18 Inde	4.849	7.286	5,5	5,0	33	25	7	9	4,2	21,1
19 Kenya	518	178	3,5	0,7	31	39	8	10	27,6	14,3
20 Mali	145	155	2,2	2,0	23	32	5	8	0,0	0,1
21 Nigéria	1.904	1.100	10,5	4,6	11	22	4	7	74,4	17,7
22 Nicaragua	434	282	4,0	5,0	25	23	7	6	47,6	25,9
23 Togo	97	54	4,0	0,8	24	66	7	27	12,0	3,3
24 Bénin	448	84	8,3	1,4	12	40	4	9	0,4	7,8
25 Rép. centrafricaine	38	56	0,6	1,8	13	38	4	9	1,9	0,1
26 Pakistan	1.115	2.394	4,4	4,4	30	20	7	7	1,5	16,6
27 Ghana	170	482	1,4	0,8	44	40	10	10	0,9	2,2
28 Chine	3.826	15.798	10,4	6,3	11	13	3	3	58,8	28,0
29 Tadjikistan	0	10	0,0	3,0	0	37	0	9	0,0	0,0
30 Guinée	269	197	4,6	3,0	19	31	6	8	0,3	4,0
31 Mauritanie	211	62	3,6	1,6	20	28	7	8	2,4	8,2
32 Sri Lanka	752	437	3,9	2,2	31	31	8	9	6,9	5,5
33 Zimbabwe	171	652	7,1	4,5	15	25	6	6	0,4	29,1
34 Honduras	495	466	6,8	4,1	24	26	7	8	34,2	21,4
35 Lesotho	59	52	5,9	5,5	24	32	6	6	3,5	1,1
36 Egypte, Rép. arabe d'	2.558	1.416	5,0	5,8	28	18	9	4	4,5	9,7
37 Indonésie	4.277	6.197	8,1	5,5	19	20	6	6	30,7	45,4
38 Myanmar	605	20	3,5	0,0	29	10	7	1	5,0	0,0
39 Somalie	188	0	3,3	0,0	25	0	6	0	0,0	1,0
40 Soudan	905	39	6,1	8,1	18	33	5	4	10,6	19,1
41 Yémen, Rép. du	553	53	2,7	0,8	27	40	6	10	0,0	1,5
42 Zambie	645	348	6,7	0,9	19	40	4	10	12,6	10,3
Economies à revenu intermédiaire	67.288 t	80.271 t	10,6 w	6,7 w	12 w	13 w	4 w	5 w	54,8 w	51,6 w
Tranche inférieure	33.155 t	48.419 t	9,5 w	6,3 w	14 w	13 w	4 w	5 w	42,6 w	48,1 w
43 Côte d'Ivoire	1.685	613	11,4	4,7	10	19	4	6	57,0	61,6
44 Bolivie	370	389	8,4	3,1	15	31	5	9	31,6	20,5
45 Azerbaïdjan
46 Philippines	2.143	5.592	9,9	5,6	17	20	5	12	49,9	34,4
47 Arménie	0	57	0,0	8,5	0	3	0	1	0,0	21,4
48 Sénégal	470	219	5,9	1,8	20	35	6	8	12,7	5,5
49 Cameroun	164	226	6,9	4,9	24	15	6	7	22,9	19,9
50 Rép. kirghize	0	42	0,0	8,5	0	4	0	4	0,0	0,0
51 Géorgie
52 Ouzbékistan	0	423	0,0	5,0	0	4	0	1	0,0	73,5
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	184	95	11,2	3,5	18	31	5	8	43,5	63,7
54 Pérou	1.614	1.776	9,4	7,2	12	20	4	6	31,2	45,5
55 Guatemala	247	388	7,9	7,0	15	19	4	6	35,6	20,0
56 Congo	966	28	7,7	8,3	11	10	3	4	6,6	25,8
57 Maroc	1.686	1.274	8,0	8,0	15	14	5	4	31,0	51,7
58 Rép. dominicaine	519	123	8,9	7,6	12	17	4	4	47,2	42,4
59 Equateur	1.148	764	10,7	6,9	14	19	4	5	62,5	60,9
60 Jordanie	768	112	7,3	4,8	15	19	4	6	13,4	33,6
61 Roumanie	1.886	1.925	14,1	7,7	8	13	4	4	59,2	62,3
62 El Salvador	225	250	4,2	8,0	28	27	8	7	27,4	13,3
63 Turkménistan
64 Moldova	0	51	0,0	3,5	0	9	0	4	0,0	61,1
65 Lituanie	0	127	0,0	7,5	0	15	0	4	0,0	0,0
66 Bulgarie	738	0	13,6	0,0	12	0	6	0	96,8	77,9
67 Colombie	1.566	836	12,9	7,8	15	18	4	5	40,8	52,9
68 Jamaïque	225	319	7,6	7,8	14	20	5	4	23,0	24,8
69 Paraguay	99	483	7,0	7,3	24	22	7	6	27,3	15,9
70 Namibie

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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 à taux d'intérêt variables en % de la dette publique	
	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992
71 Kazakhstan	0	647	0,0	7,1	0	8	0	3	0,0	100,0
72 Tunisie	777	1.157	6,7	7,4	18	13	5	3	20,0	23,3
73 Ukraine	0	1.188	0,0	6,2	0	6	0	3	0,0	100,0
74 Algérie	3.538	8.538	8,1	5,8	12	10	4	4	25,0	46,8
75 Thaïlande	1.877	1.934	9,5	7,0	17	16	5	6	51,4	58,0
76 Pologne	1.715	538	9,3	7,4	11	14	4	4	37,8	70,9
77 Lettonie	0	116	0,0	6,1	0	14	0	4	0,0	45,4
78 Rép. slovaque
79 Costa Rica	621	155	11,2	7,4	13	20	5	5	57,0	31,4
80 Turquie	2.925	6.093	8,3	7,4	16	8	5	5	26,5	34,4
81 Iran, Rép. islamique d'	0	4.314	0,0	4,8	0	8	0	4	37,8	85,3
82 Panama	534	351	11,3	6,4	11	20	5	6	52,7	63,1
83 Rép. tchèque
84 Fédération de Russie	741	5.231	8,5	6,9	15	5	5	2	0,0	50,4
85 Chili	835	689	13,9	6,6	8	21	4	6	75,6	78,0
86 Albanie	0	66	0,0	1,7	0	34	0	9	0,0	60,6
87 Mongolie	0	109	0,0	6,0	0	7	0	3	0,0	11,8
88 Rép. arabe syrienne	1.168	350	1,3	5,0	24	33	5	6	0,0	0,0
Tranche supérieure	34.132 t	31.852 t	11,7 w	7,1 w	11 w	12 w	4 w	4 w	65,5 w	55,6 w
89 Afrique du Sud
90 Maurice	121	90	10,4	5,0	14	18	4	5	47,0	36,5
91 Estonie	0	120	0,0	8,3	0	12	0	4	0,0	40,5
92 Brésil	9.638	3.258	12,5	7,2	10	11	4	4	72,2	73,5
93 Botswana	69	54	6,0	5,0	18	27	4	6	0,0	13,3
94 Malaisie	1.423	1.680	11,2	5,8	14	22	5	4	50,7	49,6
95 Venezuela	2.769	696	12,1	6,5	8	14	3	5	81,4	63,0
96 Bélarus	0	574	0,0	6,3	0	7	0	3	0,0	87,9
97 Hongrie ^a	1.225	2.098	9,8	8,3	13	10	3	7	39,8	52,4
98 Uruguay	347	518	10,1	7,1	14	14	6	3	35,4	61,6
99 Mexique	7.632	7.435	11,3	7,5	10	11	4	3	75,9	49,1
100 Trinité-et-Tobago	211	204	10,4	8,6	9	6	4	4	31,9	53,5
101 Gabon	196	209	11,2	6,8	11	17	3	5	39,3	14,2
102 Argentine	3.023	2.447	13,8	8,2	9	18	4	5	74,0	55,8
103 Oman	454	144	7,9	5,0	9	11	3	3	0,0	59,7
104 Slovénie
105 Porto Rico
106 Corée, Rép. de	4.928	4.027	11,3	7,1	15	12	4	6	36,4	40,3
107 Grèce
108 Portugal	2.015	8.257	10,9	6,6	10	11	3	1	30,6	26,2
109 Arabie saoudite
Eco. revenu faible/interméd.	97.371 t	122.075 t	9,3 w	6,1 w	16 w	16 w	5 w	5 w	45,0 w	41,1 w
Afrique subsaharienne	13.245 t	8.102 t	7,1 w	2,9 w	17 w	30 w	5 w	8 w	26,4 w	16,5 w
Asie de l'Est et Pacifique	19.445 t	35.536 t	9,8 w	6,1 w	16 w	16 w	5 w	6 w	40,0 w	39,5 w
Asie du Sud	7.872 t	11.449 t	4,6 w	4,3 w	33 w	26 w	7 w	9 w	3,1 w	16,7 w
Europe et Asie centrale	12.435 t	27.561 t	10,9 w	7,0 w	12 w	9 w	4 w	3 w	45,8 w	52,2 w
Moyen-Orient et										
Afrique du Nord	11.594 t	17.440 t	6,3 w	5,8 w	18 w	11 w	5 w	4 w	18,2 w	27,9 w
Amérique latine et Caraïbes	32.780 t	21.987 t	11,6 w	7,2 w	11 w	15 w	4 w	5 w	68,0 w	57,2 w
Gravement endettées	36.825 t	29.088 t	10,6 w	6,7 w	12 w	13 w	4 w	4 w	59,3 w	55,5 w
Economies à revenu élevé										
110 Irlande
111 Nouvelle-Zélande
112 † Israël
113 Espagne
114 † Hong Kong
115 † Singapour
116 Australie
117 Royaume-Uni
118 Italie
119 Pays-Bas
120 Canada
121 Belgique
122 Finlande
123 † Emirats arabes unis
124 France
125 Autriche
126 Allemagne
127 États-Unis
128 Norvège
129 Danemark
130 Suède
131 Japon
132 Suisse
Toutes économies										

a. Les chiffres ne comprennent que la dette en monnaies convertibles.

Tableau 25. Population et population active

	Population ^a										Population active ¹		
	Totale (millions d'habitants)			Stationnaire hypothétique (millions d'habitants)	Accroissement annuel moyen (%)			15-64 ans (millions)	Total (millions)	Accroissement annuel moyen (%)			
	1992	2000	2025		1970-80	1980-92	1992-2000			1970-80	1980-92	1992-2000	
Economies à faible revenu	3.191 t	3.654 t	5.062 t	7.600 t	2,2 w	2,0 w	1,7 w	1.934 t	1.475 t	2,2 w	2,2 w	1,7 w	
Sauf Chine et Inde	1.146 t	1.382 t	2.220 t	4.032 t	2,6 w	2,6 w	2,3 w	631 t	441 t	2,3 w	2,5 w	2,5 w	
1 Mozambique	17	20	40	100	2,5	2,6	2,6	9	9	3,8	2,0	2,0	
2 Ethiopie	55 ^b	67	141	370	2,6	3,1	2,6	26	22	2,0	1,9	2,2	
3 Tanzanie	26	33	59	117	2,9	3,0	3,0	13	13	2,8	2,9	3,0	
4 Sierra Leone	4	5	10	23	2,1	2,4	2,6	2	1	1,0	1,2	1,5	
5 Népal	20	24	38	65	2,5	2,6	2,4	11	8	1,8	2,3	2,2	
6 Ouganda	17	22	45	121	2,7	2,6	3,0	9	9	2,6	2,8	3,0	
7 Bhoutan	1 ^b	2	3	6	1,8	2,1	2,4	1	1	1,8	1,9	1,9	
8 Burundi	6	7	14	31	1,6	2,8	2,7	3	3	1,3	2,2	2,5	
9 Malawi	9	11	21	51	3,1	3,2	2,5	5	4	2,2	2,6	2,6	
10 Bangladesh	114	132	182	263	2,6	2,3	1,8	63	36	2,0	2,9	2,9	
11 Tchad	6	7	14	29	2,0	2,4	2,6	3	2	1,7	1,9	2,1	
12 Guinée-Bissau	1	1	2	4	4,3	1,9	2,0	1	0	3,8	1,3	1,6	
13 Madagascar	12	16	26	49	2,6	2,9	2,8	6	5	2,2	2,1	2,3	
14 RDP lao	4	6	10	20	1,7	2,6	2,8	2	2	1,3	2,0	2,1	
15 Rwanda	7	9	13	22	3,3	2,9	2,1	4	4	3,1	2,8	2,9	
16 Niger	8	11	24	71	2,9	3,3	3,3	4	4	1,9	2,4	2,6	
17 Burkina Faso	10	12	24	56	2,1	2,6	3,0	5	4	1,7	2,0	2,2	
18 Inde	884	1.016	1.370	1.888	2,3	2,1	1,7	527	336	1,7	2,0	1,7	
19 Kenya	26	31	47	75	3,7	3,6	2,5	13	11	3,6	3,5	3,6	
20 Mali	9	12	24	57	2,1	2,6	3,2	4	3	1,7	2,6	2,7	
21 Nigéria	102	128	217	382	2,9	3,0	2,8	52	44	3,1	2,7	2,9	
22 Nicaragua	4 ^b	5	8	12	3,1	2,7	2,7	2	1	2,9	3,8	3,8	
23 Togo	4	5	10	20	2,6	3,3	3,1	2	1	2,0	2,3	2,5	
24 Bénin	5	6	11	20	2,7	3,1	2,8	3	2	2,0	2,2	2,5	
25 Rép. centrafricaine	3	4	7	18	2,2	2,6	2,5	2	1	1,2	1,5	1,8	
26 Pakistan	119 ^b	148	243	400	3,1	3,1	2,7	63	36	2,7	2,9	2,9	
27 Ghana	16	20	36	68	2,2	3,2	3,0	8	6	2,4	2,7	3,0	
28 Chine	1.162	1.255	1.471	1.680	1,8	1,4	1,0	780	699	2,4	2,0	1,1	
29 Tadjikistan	6	7	11	18	..	2,8	2,5	3	
30 Guinée	6 ^b	8	15	33	1,5	2,6	2,8	3	3	1,8	1,7	1,9	
31 Mauritanie	2	3	5	11	2,4	2,4	2,8	1	1	1,8	2,8	3,1	
32 Sri Lanka	17	19	24	29	1,6	1,4	1,1	11	7	2,3	1,6	1,6	
33 Zimbabwe	10	12	18	28	2,9	3,3	2,1	5	4	2,8	2,8	3,0	
34 Honduras	5	7	11	18	3,3	3,3	2,8	3	2	3,1	3,8	3,7	
35 Lesotho	2	2	3	6	2,3	2,7	2,3	1	1	2,0	2,0	2,1	
36 Egypte, Rép. arabe d'	55	63	86	121	2,1	2,4	1,7	31	15	2,1	2,6	2,7	
37 Indonésie	184	206	265	355	2,3	1,8	1,4	111	75	2,1	2,4	2,0	
38 Myanmar	44 ^b	52	73	109	2,2	2,1	2,1	25	19	2,2	1,9	1,7	
39 Somalie	8 ^b	10	21	47	2,9	3,1	2,9	4	2	3,7	1,7	1,9	
40 Soudan	27 ^b	33	57	108	2,9	2,7	2,7	14	9	2,6	2,9	3,1	
41 Yémen, Rép. du	13	17	36	88	2,6	3,8	3,3	6	3	1,1	3,0	3,4	
42 Zambie	8	10	17	35	3,0	3,2	2,8	4	3	2,7	3,3	3,5	
Economies à revenu intermédiaire	1.419 t	1.595 t	2.139 t	2.976 t	3,1 w	1,8 w	1,5 w	873 t	433 t	2,5 w	2,2 w	2,8 w	
Tranche inférieure	941 t	1.055 t	1.422 t	2.011 t	3,5 w	1,8 w	1,4 w	578 t	257 t	2,3 w	2,2 w	3,3 w	
43 Côte d'Ivoire	13	17	34	74	4,0	3,8	3,5	6	5	2,5	2,6	2,5	
44 Bolivie	8	9	14	22	2,5	2,5	2,4	4	2	2,1	2,7	2,6	
45 Azerbaïdjan	7	8	11	13	..	1,5	1,2	5	
46 Philippines	64	77	115	172	2,5	2,4	2,3	37	24	2,4	2,5	2,3	
47 Arménie	4	4	5	6	..	1,4	1,1	2	
48 Sénégal	8	10	16	30	2,9	2,9	2,6	4	3	3,2	1,9	2,1	
49 Cameroun	12	16	28	54	2,9	2,8	3,0	6	5	1,5	1,9	2,3	
50 Rép. kirghize	4	5	7	10	..	1,8	1,2	3	
51 Géorgie	5	5	6	7	..	0,6	0,0	4	
52 Ouzbékistan	21	26	39	57	..	2,5	2,2	12	
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	4	5	7	12	2,4	2,3	2,3	2	2	1,9	1,5	1,0	
54 Pérou	22 ^b	26	36	48	2,7	2,1	1,8	13	8	3,3	2,8	2,7	
55 Guatemala	10	12	20	33	2,8	2,9	2,8	5	3	2,1	3,0	3,3	
56 Congo	2 ^b	3	6	15	2,8	3,1	3,2	1	1	2,1	2,0	2,4	
57 Maroc	26 ^b	30	43	61	2,4	2,5	1,8	15	8	3,4	3,2	2,9	
58 Rép. dominicaine	7 ^b	8	11	14	2,5	2,1	1,5	4	2	3,1	3,3	2,7	
59 Equateur	11	13	18	25	2,9	2,5	2,0	6	3	2,6	3,0	2,7	
60 Jordanie	4	5	9	14	3,7	4,9	3,4	2	1	1,0	4,3	4,0	
61 Roumanie	23	23	23	23	0,9	0,2	0,0	15	12	0,0	0,7	0,7	
62 El Salvador	5	6	9	13	2,3	1,4	1,7	3	2	2,9	3,1	3,1	
63 Turkménistan	4	5	7	10	..	2,5	2,1	2	
64 Moldova	4	4	5	6	..	0,7	0,2	3	
65 Lituanie	4	4	4	4	..	0,7	0,0	2	2	
66 Bulgarie	9	8	8	7	0,4	-0,3	-0,4	6	4	0,1	0,0	0,3	
67 Colombie	33	37	49	62	2,2	1,9	1,4	20	11	2,5	2,6	2,2	
68 Jamaïque	2	3	3	4	1,3	1,0	0,6	1	1	2,9	2,7	2,2	
69 Paraguay	5	6	10	17	2,9	3,0	2,8	3	1	3,5	3,0	2,7	
70 Namibie	2	2	3	5	2,7	3,0	2,6	1	1	1,8	2,4	2,7	

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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 ³							Population active ^a				
	Totale (millions d'habitants)			Stationnaire hypothétique (millions d'habitants)	Accroissement annuel moyen (%)			15-64 ans (millions) 1992	Total (millions) 1992	Accroissement annuel moyen (%)		
	1992	2000	2025		1970-80	1980-92	1992-2000			1970-80	1980-92	1992-2000
	1992	2000	2025	1992	1992	1992	1992	1992	1992	1992	1992	
71 Kazakhstan	17	18	22	28	..	1,1	0,7	11
72 Tunisie	8	10	14	20	2,2	2,3	2,2	5	3	3,6	3,0	2,6
73 Ukraine	52	52	53	56	..	0,3	0,0	34
74 Algérie	26	31	47	67	3,1	2,8	2,2	14	6	3,2	3,7	3,6
75 Thaïlande	58	65	81	104	2,7	1,8	1,3	37	31	2,8	2,2	1,5
76 Pologne	38	39	42	46	0,9	0,6	0,2	25	20	0,7	0,6	0,8
77 Lettonie	3	3	3	3	..	0,3	-0,4	2	1	..	-0,1	..
78 Rép. slovaque	5	6	6	7	0,9	0,5	0,6	3	2
79 Costa Rica	3 ^b	4	5	6	2,8	2,8	1,9	2	1	3,8	2,7	2,3
80 Turquie	59	68	92	122	2,3	2,3	1,9	35	25	1,7	2,1	1,9
81 Iran, Rép. islamique d'	60	75	126	204	3,2	3,5	2,8	30	16	3,1	3,2	3,1
82 Panama	3	3	4	5	2,4	2,1	1,7	2	1	2,4	2,8	2,3
83 Rép. tchèque	10	11	11	12	0,5	0,1	0,2	7
84 Fédération de Russie	149	150	153	160	0,6	0,6	0,1	99
85 Chili	14	15	19	23	1,6	1,7	1,3	9	5	2,4	2,2	1,5
86 Albanie	3	4	5	6	2,2	1,9	1,5	2	2	3,0	2,7	2,2
87 Mongolie	2	3	4	7	2,8	2,7	2,6	1	1	2,8	2,9	2,7
88 Rép. arabe syrienne	13	17	34	66	3,3	3,3	3,3	6	3	3,4	3,6	4,0
Tranche supérieure	478 t	540 t	717 t	965 t	2,5 w	1,8 w	1,5 w	295 t	176 t	2,9 w	2,3 w	2,1 w
89 Afrique du Sud	40	47	69	103	2,7	2,5	2,2	23	13	1,3	2,8	2,7
90 Maurice	1	1	1	2	1,5	1,1	1,0	1	0	2,5	2,7	1,9
91 Estonie	2	2	2	2	0,8	0,4	-0,3	1	1	..	-0,5	..
92 Brésil	154	172	224	285	2,4	2,0	1,4	95	58	3,4	2,2	2,1
93 Botswana	1	2	3	4	3,7	3,4	2,8	1	0	3,0	3,3	3,3
94 Malaisie	19	22	30	41	2,4	2,5	2,0	11	7	3,7	2,8	2,5
95 Venezuela	20	24	34	45	3,4	2,6	2,2	12	7	4,8	3,2	2,8
96 Bélarus	10	10	11	12	..	0,5	0,2	7
97 Hongrie	10	10	9	10	0,4	-0,3	-0,4	7	5	-0,5	0,2	0,3
98 Uruguay	3	3	4	4	0,4	0,6	0,5	2	1	0,2	0,7	1,0
99 Mexique	85	99	136	182	2,9	2,0	1,9	50	32	4,3	3,1	2,7
100 Trinité-et-Tobago	1	1	2	2	1,1	1,3	0,9	1	1	2,2	2,3	2,0
101 Gabon	1 ^b	2	3	7	4,6	3,4	2,9	1	1	0,8	0,7	1,1
102 Argentine	33	36	43	53	1,6	1,3	1,0	20	12	1,0	1,2	1,6
103 Oman	2	2	5	12	4,1	4,3	4,1	1	0	4,5	3,5	2,8
104 Slovaquie	2	2	2	2	0,9	0,5	0,1	1
105 Porto Rico	4	4	4	5	1,7	0,9	0,7	2	1	2,3	2,1	1,6
106 Corée, Rép. de	44	47	53	56	1,8	1,1	0,8	31	19	2,6	2,3	1,8
107 Grèce	10	11	11	9	0,9	0,5	0,5	7	4	0,7	0,4	0,2
108 Portugal	10	10	10	9	0,8	0,1	0,0	7	5	2,5	0,9	0,8
109 Arabie saoudite	17	22	43	85	4,9	4,9	3,3	9	4	5,5	3,9	3,2
Eco. revenu faible/interméd.	4.610 t	5.248 t	7.201 t	10.576 t	2,5 w	1,9 w	1,6 w	2.807 t	1.908 t	2,3 w	2,2 w	1,9 w
Afrique subsaharienne	543 t	681 t	1.229 t	2.565 t	2,8 w	3,0 w	2,8 w	287 t	222 t	2,4 w	2,5 w	2,7 w
Asie de l'Est et Pacifique	1.689 t	1.858 t	2.280 t	2.792 t	1,9 w	1,6 w	1,2 w	1.101 t	928 t	2,4 w	2,1 w	1,8 w
Asie du Sud	1.178 t	1.369 t	1.913 t	2.778 t	2,4 w	2,2 w	1,9 w	682 t	429 t	1,8 w	2,1 w	1,9 w
Europe et Asie centrale	495 t	516 t	581 t	672 t	4,3 w	1,0 w	0,5 w	326 t	94 t	1,4 w	1,1 w	0,2 w
Moyen-Orient et Afrique du Nord	253 t	309 t	509 t	856 t	2,8 w	3,1 w	2,5 w	135 t	69 t	3,0 w	3,2 w	3,2 w
Amérique latine et Caraïbes	453 t	515 t	690 t	913 t	2,4 w	2,0 w	1,6 w	276 t	166 t	3,1 w	2,5 w	2,3 w
Gravement endettées	505 t	579 t	815 t	1.191 t	2,3 w	2,0 w	1,7 w	302 t	187 t	2,7 w	2,3 w	2,2 w
Économies à revenu élevé	828 t	865 t	922 t	903 t	0,8 w	0,7 w	0,5 w	555 t	380 t	1,3 w	0,6 w	0,4 w
110 Irlande	4	4	4	5	1,4	0,4	0,6	2	2	1,1	1,6	1,5
111 Nouvelle-Zélande	3	4	4	5	1,0	0,8	0,8	2	2	1,9	1,5	1,0
112 † Israël	5	6	8	9	2,7	2,3	2,2	3	2	2,8	2,2	1,9
113 Espagne	39	39	38	32	1,0	0,4	0,0	26	15	0,8	1,1	0,7
114 † Hong Kong	6	6	6	5	2,5	1,2	0,6	4	3	4,3	2,0	1,2
115 † Singapour	3	3	4	4	2,0	1,8	1,4	2	1	4,3	1,4	0,6
116 Australie	17	19	23	24	1,6	1,4	1,2	12	8	2,3	1,6	1,2
117 Royaume Uni	58	59	61	60	0,1	0,2	0,2	38	28	0,5	0,3	0,1
118 Italie	58	58	54	43	0,5	0,2	0,0	40	23	0,5	0,5	-0,1
119 Pays-Bas	15	16	16	15	0,8	0,6	0,5	10	6	1,5	1,1	0,2
120 Canada	27	30	34	35	1,2	1,1	0,9	18	14	3,1	1,1	0,8
121 Belgique	10	10	10	9	0,2	0,2	0,1	7	4	0,9	0,4	0,0
122 Finlande	5	5	5	5	0,4	0,5	0,3	3	3	0,8	0,6	0,2
123 † Emirats arabes unis	2 ^b	2	3	4	15,6	4,0	2,0	1	1	17,2	3,6	1,8
124 France	57	59	63	62	0,6	0,5	0,4	38	26	0,9	0,7	0,4
125 Autriche	8	8	8	7	0,2	0,4	0,4	5	4	0,8	0,5	0,0
126 Allemagne	81	81	75	62	0,1	0,2	0,1	55	39	0,6	-1,5	-0,5
127 États-Unis	255	276	323	348	1,1	1,0	1,0	168	124	2,3	1,0	0,8
128 Norvège	4	4	5	5	0,5	0,4	0,4	3	2	2,0	0,8	0,5
129 Danemark	5	5	5	5	0,4	0,1	0,2	4	3	1,3	0,5	0,0
130 Suède	9	9	9	10	0,3	0,4	0,4	6	4	1,1	0,4	0,2
131 Japon	124	127	124	108	1,1	0,5	0,2	86	63	0,7	0,8	0,3
132 Suisse	7	7	7	7	0,1	0,7	0,6	5	3	0,3	0,4	-0,2
Toutes économies	5.438 t	6.113 t	8.122 t	11.479 t	2,2 w	1,7 w	1,5 w	3.361 t	2.288 t	2,1 w	1,9 w	1,7 w

a. Voir dans les notes techniques les hypothèses utilisées pour ces projections. b. Sur la base de données de recensement ou d'estimations démographiques remontant à 5 ans ou plus; la chronologie n'est qu'un élément de la qualité des données. L'année la plus récente est indiquée dans la section « Comment lire les tableaux ».

Tableau 26. Démographie et fécondité

	Taux brut de natalité (pour 1.000 habitants)		Taux brut de mortalité (pour 1.000 habitants)		Indice synthétique de fécondité			Pourcentage de naissances en 1992 chez les femmes âgées de		Année ou le taux net de reproduction devrait atteindre ^b	Femme. mariées en âge d. procréer et utilisant des moyens de contraception ^c (%) 1988-93
	1970	1992	1970	1992	1970	1992	2000 ^a	moins de 20 ans	plus de 35 ans		
Economies à faible revenu	39 w	28 w	14 w	10 w	6,0 w	3,4 w	3,1 w				
Sauf Chine et Inde	45 w	37 w	19 w	12 w	6,3 w	4,9 w	4,4 w				
1 Mozambique	48	45	24	21	6,7	6,5 ^d	6,9	15	20	2050	..
2 Ethiopie	43	51	20	18	5,8	7,5	7,3	17	13	2050	..
3 Tanzanie	49	45	22	15	6,4	6,3	5,8	17	16	2035	10
4 Sierra Leone	49	48	30	22	6,5	6,5 ^d	6,5	21	13	2045	..
5 Népal	46	38	22	13	6,4	5,5 ^d	4,8	11	17	2030	..
6 Ouganda	50	54	17	22	7,1	7,1	7,1	18	12	2050	6
7 Bhoutan	41	39	22	17	5,9	5,9 ^d	5,7	9	23	2035	..
8 Burundi	46	45	24	17	6,8	6,8 ^d	6,6	7	22	2045	..
9 Malawi	56	47	24	20	7,8	6,7	6,7	17	17	2045	13
10 Bangladesh	48	31	21	11	7,0	4,0	3,1	16	11	2010	40
11 Tchad	45	44	26	18	6,0	5,9 ^d	6,1	21	14	2040	..
12 Guinée-Bissau	41	46	27	25	5,9	6,0 ^d	6,0	21	13	2040	..
13 Madagascar	46	43	20	15	6,6	6,1	5,4	18	15	2035	17
14 RDP lao	44	44	23	15	6,1	6,7	6,0	7	22	2040	..
15 Rwanda	52	40	18	17	7,8	6,2	4,9	9	19	2025	21
16 Niger	50	52	28	19	7,2	7,4	7,4	22	15	2055	4
17 Burkina Faso	48	48	25	18	6,4	6,9	6,7	16	17	2045	8
18 Inde	41	29	18	10	5,8	3,7	3,1	12	10	2010	43
19 Kenya	53	37	18	10	8,0	5,4	4,0	16	14	2015	33
20 Mali	51	50	26	18	6,5	7,1 ^d	6,9	20	15	2050	25
21 Nigéria	51	43	21	14	6,9	5,9	5,0	16	13	2035	6
22 Nicaragua	48	35	14	6	6,9	4,4 ^d	3,7	20	10	2020	44
23 Togo	50	45	20	13	6,5	6,5	5,8	15	18	2040	33
24 Bénin	50	44	22	15	6,9	6,2 ^d	5,5	16	15	2035	..
25 Rép. centrafricaine	37	42	22	18	4,9	5,8 ^d	6,3	20	14	2045	..
26 Pakistan	48	40	19	10	7,0	5,6	4,6	14	14	2030	14
27 Ghana	46	41	16	12	6,7	6,1	5,4	15	18	2035	13
28 Chine	33	19	8	8	5,8	2,0	1,9	4	5	2030	83
29 Tadjikistan	..	36	..	6	5,9	5,1	4,2	6	13	2025	..
30 Guinée	46	48	28	20	6,0	6,5 ^d	6,5	23	12	2045	..
31 Mauritanie	47	50	25	18	6,5	6,8	6,6	18	15	2045	..
32 Sri Lanka	29	21	8	6	4,3	2,5	2,1	8	14	2000	..
33 Zimbabwe	53	34	16	8	7,7	4,6	3,5	13	14	2020	43
34 Honduras	49	37	15	7	7,2	4,9	4,0	17	12	2025	47
35 Lesotho	43	33	20	9	5,7	4,8	4,1	8	21	2025	23
36 Egypte, Rép. arabe d'	40	28	17	9	5,9	3,8	3,0	10	13	2015	47
37 Indonésie	42	25	18	10	5,5	2,9	2,4	12	11	2005	50
38 Myanmar	38	33	15	10	5,9	4,2 ^d	3,5	5	16	2020	..
39 Somalie	50	48	24	17	6,7	6,8 ^d	6,6	20	13	2045	..
40 Soudan	47	42	22	14	6,7	6,1	5,5	13	16	2035	9
41 Yémen, Rép. du	53	50	23	15	7,8	7,6	6,9	15	18	2045	10
42 Zambie	49	47	19	17	6,7	6,5	5,8	17	15	2040	15
Economies à revenu intermédiaire	35 w	24 w	11 w	8 w	4,6 w	3,0 w	2,7 w				
Tranche inférieure	36 w	24 w	12 w	9 w	4,5 w	3,1 w	2,9 w				
43 Côte d'Ivoire	51	45	20	12	7,4	6,6	6,1	22	13	2040	..
44 Bolivie	46	36	19	10	6,5	4,7	4,0	13	15	2025	30
45 Azerbaïdjan	..	25	..	6	4,7	2,7	2,3	6	9	2005	..
46 Philippines	38	32	11	7	6,4	4,1	3,5	8	16	2020	40
47 Arménie	..	22	..	8	3,2	2,8	2,3	14	9	2000	..
48 Sénégal	47	41	22	15	6,5	5,9	5,2	16	16	2030	7
49 Cameroun	43	42	18	12	5,8	5,8	5,5	20	12	2035	16
50 Rép. kirghize	..	28	..	8	4,9	3,7	3,1	8	10	2015	..
51 Géorgie	..	16	..	10	2,6	2,2	2,1	12	10	1995	..
52 Ouzbékistan	..	32	..	6	5,7	4,1	3,3	7	9	2020	..
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	42	33	18	10	6,1	4,9 ^d	4,2	7	20	2025	..
54 Pérou	41	27	14	7	6,0	3,3	2,7	11	13	2010	55
55 Guatemala	45	37	14	7	6,7	5,1 ^d	4,4	16	12	2025	..
56 Congo	43	48	16	16	5,9	6,6 ^d	6,6	22	11	2045	..
57 Maroc	47	28	16	8	7,0	3,8	3,1	8	22	2015	42
58 Rép. dominicaine	41	26	11	6	6,3	3,0	2,4	12	10	2005	56
59 Equateur	43	29	12	7	6,3	3,5	2,8	12	11	2010	58
60 Jordanie	..	38	..	5	..	5,2	4,2	8	15	2025	40
61 Roumanie	21	11	10	12	2,9	1,5	1,5	14	8	2030	..
62 El Salvador	44	32	12	7	6,3	3,8	3,0	22	9	2015	53
63 Turkménistan	..	32	..	7	6,0	4,2	3,3	5	12	2020	..
64 Moldova	..	17	..	10	2,6	2,3	2,1	12	10	1995	..
65 Lituanie	..	14	..	11	2,4	1,9	2,0	10	8	2030	..
66 Bulgarie	16	10	9	12	2,2	1,5	1,5	19	4	2030	..
67 Colombie	36	24	9	6	5,3	2,7	2,2	13	11	2000	66
68 Jamaïque	34	25	8	6	5,3	2,7	2,1	17	9	2000	55
69 Paraguay	38	35	7	6	6,0	4,6	4,1	11	18	2035	48
70 Namibie	44	37	18	10	6,0	5,4	4,7	15	18	2030	23

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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 1.000 habitants)		Taux brut de mortalité (pour 1.000 habitants)		Indice synthétique de fécondité			Pourcentage de naissances en 1992 chez les femmes âgées de		Année ou le taux net de reproduction devrait atteindre 1 ^b	Femmes mariées en âge de procréer et utilisant des moyens de contraception ^c (%) 1988-93
	1970	1992	1970	1992	1970	1992	2000 ^a	moins de	plus de		
								20 ans	35 ans		
71 Kazakhstan	..	21	..	8	3,4	2,7	2,2	11	12	2000	..
72 Tunisie	39	30	14	7	6,4	3,8	3,1	5	17	2015	50
73 Ukraine	..	12	..	13	2,1	1,8	1,8	16	6	2030	..
74 Algérie	49	30	16	6	7,4	4,3	3,3	6	19	2015	..
75 Thaïlande	39	20	9	6	5,5	2,2 ^d	2,2	7	10	1995	..
76 Pologne	17	13	8	10	2,2	1,9	1,9	8	9	2030	..
77 Lettonie	..	12	..	13	1,9	1,8	1,8	13	9	2030	..
78 Rép. slovaque	19	15	9	11	2,4	2,0	2,0	12	6	2030	..
79 Costa Rica	33	26	7	4	4,9	3,1	2,4	14	11	2005	..
80 Turquie	36	28	12	7	4,9	3,4	2,8	10	10	2010	63
81 Iran, Rép. isl. amique d'	45	37	16	7	6,7	5,5	4,5	13	16	2025	..
82 Panama	37	25	8	5	5,2	2,9	2,3	14	10	2005	..
83 Rép. tchèque	16	13	12	11	1,9	1,9	1,9	13	5	2030	69
84 Fédération de Russie	..	12	..	12	2,0	1,7	1,7	10	9	2030	..
85 Chili	29	23	10	7	4,0	2,7	2,1	11	11	2000	..
86 Albanie	33	24	9	6	5,2	2,9	2,3	5	11	2005	..
87 Mongolie	42	34	14	8	5,8	4,6	3,9	7	16	2025	..
88 Rép. arabe syrienne	47	42	13	6	7,7	6,1 ^d	5,5	14	13	2035	..
Tranche supérieure	33 w	24 w	10 w	7 w	4,8 w	2,9 w	2,5 w				
89 Afrique du Sud	37	31	14	9	5,7	4,1 ^d	3,5	12	15	2020	..
90 Maurice	29	18	7	7	3,6	2,0	2,0	10	12	2030	75
91 Estonie	15	12	11	12	2,1	1,8	1,8	14	7	2030	..
92 Brésil	35	23	10	7	4,9	2,8 ^d	2,2	9	12	2000	..
93 Botswana	53	36	17	6	6,9	4,7	3,8	18	17	2020	33
94 Malaisie	36	28	10	5	5,5	3,5 ^d	2,8	7	14	2010	56
95 Venezuela	38	30	7	5	5,3	3,6	2,8	12	12	2005	..
96 Bélarus	..	13	..	11	2,4	1,9	1,9	11	7	2030	..
97 Hongrie	15	12	12	14	2,0	1,8	1,8	13	6	2030	..
98 Uruguay	21	17	10	10	2,9	2,3	2,1	12	11	1995	..
99 Mexique	43	28	10	5	6,5	3,2 ^d	2,6	14	9	2010	..
100 Trinité-et-Tobago	28	24	8	6	3,6	2,8	2,1	11	11	2000	..
101 Gabon	31	43	21	15	4,2	5,9 ^d	6,4	19	15	2045	..
102 Argentine	23	20	9	9	3,1	2,8	2,2	12	12	2000	..
103 Oman	50	43	21	5	8,4	7,2	6,5	14	17	2045	9
104 Slovénie	..	11	..	10	..	1,5	1,5	9	6	2030	..
105 Porto Rico	25	18	7	8	3,2	2,1	2,1	13	9	1995	..
106 Corée, Rép. de	30	16	9	6	4,3	1,8	1,8	2	10	2030	77
107 Grèce	17	10	8	10	2,3	1,4	1,4	9	8	2030	..
108 Portugal	20	12	10	10	2,8	1,5	1,5	8	10	2030	..
109 Arabie saoudite	48	35	18	5	7,3	6,4	5,7	8	20	2040	..
Eco. revenu faible/interméd.	38 w	27 w	13 w	9 w	5,6 w	3,3 w	3,0 w				
Afrique subsaharienne	47 w	44 w	20 w	15 w	6,5 w	6,1 w	5,6 w				
Asie de l'Est et Pacifique	35 w	21 w	9 w	8 w	5,7 w	2,3 w	2,2 w				
Asie du Sud	42 w	31 w	18 w	10 w	6,0 w	4,0 w	3,3 w				
Europe et Asie centrale	22 w	16 w	10 w	10 w	2,5 w	2,2 w	2,1 w				
Moyen-Orient et Afrique du Nord	45 w	34 w	16 w	8 w	6,8 w	4,9 w	4,2 w				
Amérique latine et Caraïbes	36 w	26 w	10 w	7 w	5,2 w	3,0 w	2,5 w				
Gravement endettées	36 w	27 w	11 w	8 w	5,2 w	3,3 w	2,9 w				
Economies à revenu élevé	18 w	13 w	10 w	9 w	2,4 w	1,7 w	1,8 w				
110 Irlande	22	15	11	9	3,9	2,0	2,0	4	16	2030	60
111 Nouvelle-Zélande	22	17	9	8	3,2	2,1	2,1	10	9	1995	..
112 † Israël	26	21	7	6	3,8	2,7	2,1	6	12	2000	..
113 Espagne	20	10	8	9	2,8	1,2	1,2	5	12	2030	..
114 † Hong Kong	21	12	5	6	3,3	1,4	1,4	2	14	2030	..
115 † Singapour	23	16	5	6	3,1	1,8	1,8	3	12	2030	..
116 Australie	21	15	9	8	2,9	1,9	1,9	7	7	2030	..
117 Royaume-Uni	16	14	12	11	2,4	1,8	1,8	7	9	2030	..
118 Italie	17	10	10	10	2,4	1,3	1,3	4	10	2030	..
119 Pays-Bas	18	13	8	9	2,6	1,6	1,6	2	11	2030	76
120 Canada	17	15	7	7	2,3	1,9	1,9	6	9	2030	..
121 Belgique	15	12	12	11	2,2	1,6	1,6	4	7	2030	..
122 Finlande	14	13	10	10	1,8	1,9	1,9	4	14	2030	..
123 † Emirats arabes unis	35	22	11	4	6,5	4,5 ^d	3,8	13	17	2025	..
124 France	17	13	11	9	2,5	1,8	1,8	3	11	2030	80
125 Autriche	15	12	13	11	2,3	1,6	1,6	6	8	2030	..
126 Allemagne	14	10	13	11	2,0	1,3	1,3	3	11	2030	..
127 Etats-Unis	18	16	10	9	2,5	2,1	2,1	10	11	1995	74
128 Norvège	17	14	10	10	2,5	1,9	1,9	5	9	2030	84
129 Danemark	14	13	10	12	1,9	1,8	1,8	3	9	2030	..
130 Suède	14	14	10	11	1,9	2,1	2,1	4	12	1995	..
131 Japon	19	11	7	7	2,1	1,5	1,5	2	5	2030	56
132 Suisse	16	13	9	9	2,1	1,6	1,7	2	12	2030	..
Toutes économies	34 w	25 w	13 w	9 w	4,9 w	3,1 w	2,9 w				

a. Les hypothèses utilisées pour les projections sont indiquées dans la note technique relative au Tableau 25. b. Pour les taux nets de reproduction, voir les notes techniques. c. Ce pourcentage inclut les femmes dont le mari utilise des moyens de contraception; voir les notes techniques. d. Sur la base d'estimations démographiques remontant à 5 ans ou plus; la chronologie n'est qu'un élément de la qualité des données. L'année la plus récente est indiquée dans la section « Comment lire les tableaux ».

Tableau 27. Santé et nutrition

	Nombre d'habitants par				Insuffisance pondérale à la naissance (%)	Taux de mortalité infantile (pour 1.000 naissances vivantes)		Prévalence de la malnutrition (moins de 5 ans) 1987-92	Taux de mortalité chez les enfants de moins de 5 ans, 1992 (pour 1.000 naissances vivantes)	
	Médecin		Infirmier			1970	1992		Filles	Garçons
	1970	1990	1970	1990						
Economies à faible revenu	8.860 w	..	5.580 w	114 w	73 w	..	102 w	114 w
Sauf Chine et Inde	22.380 w	11.190 w	11.580 w	2.690 w	..	139 w	91 w	..	137 w	154 w
1 Mozambique	18.860	..	4.280	..	20	156	162 ^a	..	269	283
2 Ethiopie	86.120	32.500	16	158	122	..	194	216
3 Tanzanie	22.600	24.970	3.310	5.490	14	132	92	25,2	139	158
4 Sierra Leone	17.830	..	2.700	..	17	197	143 ^a	..	229	253
5 Népal	51.360	16.830	17.700	2.760	..	157	99 ^a	..	145	139
6 Ouganda	9.210	109	122	23,3	194	216
7 Bhoutan	..	13.110	182	129	..	195	187
8 Burundi	58.570	..	6.870	138	106 ^a	31,0	165	185
9 Malawi	76.580	45.740	5.330	1.800	20	193	134	..	215	238
10 Bangladesh	8.450	..	65.780	..	50	140	91	66,5	132	127
11 Tchad	61.900	30.030	8.010	171	122 ^a	..	194	216
12 Guinée-Bissau	17.500	..	2.820	..	20	185	140 ^a	..	224	248
13 Madagascar	10.110	8.120	240	..	10	181	93	..	141	160
14 RDP lao	15.160	4.380	1.390	490	18	146	97	..	149	168
15 Rwanda	59.600	40.610	5.610	2.330	17	142	117 ^a	..	185	206
16 Niger	60.090	34.850	5.610	650	16	170	123	..	196	218
17 Burkina Faso	97.120	57.310	..	1.680	21	178	132 ^a	45,5	186	205
18 Inde	4.890	2.460	3.710	..	33	137	79	63,0	108	104
19 Kenya	8.000	10.150	2.520	..	16	102	66	18,0	95	110
20 Mali	44.090	19.450	2.590	1.890	17	204	130 ^a	25,1	189	212
21 Nigéria	19.830	..	4.240	..	15	139	84	35,7	174	192
22 Nicaragua	2.150	1.460	15	106	56 ^a	..	68	75
23 Togo	28.860	..	1.590	..	20	134	85	24,4	127	145
24 Bénin	28.570	..	2.600	155	110 ^a	35,0	172	193
25 Rép. centrafricaine	44.020	25.890	2.450	..	15	139	105 ^a	..	163	183
26 Pakistan	4.310	2.940	6.600	5.040	25	142	95	40,4	129	142
27 Ghana	12.910	22.970	690	1.670	17	111	81	27,1	120	138
28 Chine	1.500	..	2.500	..	9	69	31	21,3	32	43
29 Tadjikistan	..	350	49	..	57	70
30 Guinée	50.010	..	3.720	..	21	181	133 ^a	..	213	237
31 Mauritanie	17.960	..	3.740	..	11	165	117 ^a	30,0	186	207
32 Sri Lanka	5.900	..	1.280	..	25	53	18	36,6	19	24
33 Zimbabwe	6.300	7.110	640	990	..	96	47	10,0	53	66
34 Honduras	3.770	3.090	1.470	..	9	110	49	20,6	57	70
35 Lesotho	30.400	..	3.860	..	11	134	46	..	61	73
36 Egypte, Rép. arabe d'	1.900	1.320	2.320	490	10	158	57	10,4	80	93
37 Indonésie	26.820	7.030	4.810	..	14	118	66	39,9	82	98
38 Myanmar	8.820	12.900	3.060	1.240	16	121	72 ^a	32,4	91	108
39 Somalie	32.660	16	158	132 ^a	..	186	205
40 Soudan	14.520	..	990	..	15	149	99	..	152	171
41 Yémen, Rép. du	34.790	19	175	106	30,0	144	162
42 Zambie	13.640	10.920	1.730	580	13	106	107	25,1	167	187
Economies à revenu intermédiaire	3.800 w	2.020 w	1.720 w	43 w	..	51 w	61 w
Tranche inférieure	..	2.230 w	45 w	..	54 w	64 w
43 Côte d'Ivoire	15.520	..	1.930	..	14	135	91 ^a	12,4	121	138
44 Bolivie	2.020	..	3.070	..	12	153	82	11,4	106	115
45 Azerbaïdjan	..	250	32	..	33	44
46 Philippines	9.270	8.120	2.690	..	15	66	40	33,5	44	56
47 Arménie	..	260	21	..	21	29
48 Sénégal	15.810	17.650	1.670	..	11	135	68	..	98	113
49 Cameroun	28.920	12.190	2.560	1.690	13	126	61	13,6	109	124
50 Rép. kirghize	..	280	37	..	40	52
51 Géorgie	..	170	19	..	19	27
52 Ouzbékistan	..	290	42	..	47	59
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	11.640	12.870	1.710	1.180	23	112	54 ^a	..	64	78
54 Pérou	1.920	960	11	108	52	10,8	61	75
55 Guatemala	3.660	14	100	62 ^a	28,5	76	84
56 Congo	9.940	..	810	..	16	126	114 ^a	23,5	157	175
57 Maroc	13.090	4.840	..	1.050	9	128	57	11,8	69	84
58 Rép. dominicaine	1.400	..	16	90	41	10,4	49	54
59 Equateur	2.910	980	2.680	620	11	100	45	16,5	51	64
60 Jordanie	2.480	770	870	500	7	..	28	6,4	32	41
61 Roumanie	840	560	430	..	7	49	23	..	24	32
62 El Salvador	4.100	..	890	..	11	103	40	15,5	47	52
63 Turkménistan	..	290	54	..	64	78
64 Moldova	..	250	23	..	23	32
65 Lituanie	..	220	16	..	16	23
66 Bulgarie	540	320	240	..	6	27	16	..	17	22
67 Colombie	2.260	10	74	21	10,1	21	29
68 Jamaïque	2.630	..	530	..	11	43	14	7,2	15	19
69 Paraguay	2.300	1.250	2.210	..	8	57	36	3,7	38	49
70 Namibie	..	4.610	12	118	57	..	79	92

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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				Insuffisance pondérale à la naissance (%)	Taux de mortalité infantile (pour 1.000 naissances vivantes)		Prévalence de la malnutrition (moins de 5 ans)	Taux de mortalité chez les enfants de moins de 5 ans, 1992 (pour 1.000 naissances vivantes)			
	Médecin		Infirmier			1970	1992		1987-92	Filles		Garçons
	1970	1990	1970	1990						1990	1970	
71 Kazakhstan	..	250	31	..	32	43		
72 Tunisie	5.930	1.870	940	300	8	121	48	7,8	51	63		
73 Ukraine	..	230	18	..	17	25		
74 Algérie	8.100	2.330	..	330	9	139	55	9,2	66	80		
75 Thaïlande	8.290	4.360	1.170	960	13	73	26	13,0	26	36		
76 Pologne	700	490	250	33	14	..	14	20		
77 Lettonie	..	200	23	17	..	17	25		
78 Rép. slovaque	..	280	25	13	..	13	18		
79 Costa Rica	1.620	1.030	460	..	6	62	14	..	15	19		
80 Turquie	2.230	1.260	1.010	..	8	147	54	..	66	72		
81 Iran, Rép. islamique d'	3.270	3.140	1.780	1.150	9	131	65	..	81	88		
82 Panama	1.660	840	1.560	..	10	47	21 ^a	..	23	28		
83 Rép. tchèque	21	10	..	10	14		
84 Fédération de Russie	..	210	20	..	20	28		
85 Chili	2.160	2.150	460	340	7	78	17	..	18	24		
86 Albanie	1.070	..	230	..	7	66	32	..	37	42		
87 Mongolie	580	380	250	..	10	102	60	..	73	88		
88 Rép. arabe syrienne	3.860	1.160	1.790	870	11	96	36	..	38	50		
Tranche supérieure	1.910 w	1.140 w	2.090 w	70 w	40 w	..	46 w	55 w		
89 Afrique du Sud	..	1.750	300	79	53 ^a	..	63	77		
90 Maurice	4.190	1.180	610	..	9	60	18	..	20	25		
91 Estonie	..	210	20	13	..	13	18		
92 Brésil	2.030	..	4.140	..	11	95	57 ^a	7,1	70	76		
93 Botswana	15.220	5.150	1.900	..	8	101	35	15,0	37	49		
94 Malaisie	4.310	2.590	1.270	380	10	45	14	..	14	20		
95 Venezuela	1.120	590	440	350	9	53	33	5,9	35	43		
96 Bélarus	..	250	15	..	15	21		
97 Hongrie	510	340	210	..	9	36	15	..	15	21		
98 Uruguay	910	8	46	20	7,4	20	28		
99 Mexique	1.480	..	1.610	..	12	72	35 ^a	13,9	37	49		
100 Trinité-et-Tobago	2.250	..	190	..	10	52	15	5,9	15	21		
101 Gabon	5.250	..	570	138	94 ^a	25,0	143	162		
102 Argentine	530	..	960	..	8	52	29	..	33	38		
103 Oman	8.380	1.060	3.420	400	10	119	20	..	20	28		
104 Slovénie	8	..	9	12		
105 Porto Rico	29	13	..	14	18		
106 Corée, Rép. de	2.220	1.070	1.190	510	9	51	13	..	13	18		
107 Grèce	620	580	990	..	6	30	8	..	9	12		
108 Portugal	1.110	490	820	..	5	56	9	..	10	13		
109 Arabie saoudite	7.460	700	2.070	450	7	119	28	..	29	38		
Eco. revenu faible/interméd.	7.630 w	4.810 w	4.700 w	65 w	..	99 w	88 w		
Afrique subsaharienne	31.720 w	19.690 w	3.160 w	142 w	99 w	..	160 w	179 w		
Asie de l'Est et Pacifique	5.090 w	..	2.720 w	84 w	39 w	..	43 w	55 w		
Asie du Sud	6.120 w	2.930 w	10.150 w	138 w	85 w	..	111 w	122 w		
Europe et Asie centrale	..	410 w	30 w	..	34 w	41 w		
Moyen-Orient et		
Afrique du Nord	6.410 w	2.240 w	1.940 w	670 w	..	139 w	58 w	..	72 w	84 w		
Amérique latine et Caraïbes	2.020 w	..	2.640 w	85 w	44 w	..	52 w	61 w		
Gravement endettées	3.460 w	2.250 w	2.340 w	86 w	52 w	..	65 w	76 w		
Economies à revenu élevé	710 w	420 w	220 w	20 w	7 w	..	8 w	11 w		
110 Irlande	980	630	160	..	4	20	5	..	6	7		
111 Nouvelle-Zélande	870	..	150	..	6	17	7	..	8	11		
112 † Israël	410	7	25	9	..	10	13		
113 Espagne	750	280	4	28	8	..	9	11		
114 † Hong Kong	1.510	..	560	..	8	19	6	..	7	9		
115 † Singapour	1.370	820	250	..	7	20	5	..	6	7		
116 Australie	830	6	18	7	..	8	10		
117 Royaume-Uni	810	..	240	..	7	19	7	..	8	10		
118 Italie	550	210	5	30	8	..	9	12		
119 Pays-Bas	800	410	300	13	6	..	7	9		
120 Canada	680	450	140	..	6	19	7	..	8	10		
121 Belgique	650	310	6	21	9	..	10	13		
122 Finlande	960	410	130	..	4	13	6	..	7	9		
123 † Emirats arabes unis	1.100	1.040	..	550	6	87	20 ^a	..	22	27		
124 France	750	350	270	..	5	18	7	..	8	11		
125 Autriche	540	230	300	..	6	26	7	..	9	11		
126 Allemagne	580 ^b	370 ^b	23	6	..	7	9		
127 Etats-Unis	630	420	160	..	7	20	9	..	9	12		
128 Norvège	720	..	160	..	4	13	6	..	7	9		
129 Danemark	690	390	6	14	7	..	7	9		
130 Suède	730	370	140	..	5	11	5	..	6	8		
131 Japon	890	610	310	..	6	13	5	..	5	7		
132 Suisse	700	630	5	15	6	..	7	9		
Toutes économies	6.180 w	3.850 w	3.980 w	97 w	60 w	..	81 w	92 w		

a. Sur la base de estimations démographiques remontant à 5 ans ou plus; la chronologie n'est qu'un élément de la qualité des données. L'année la plus récente est indiquée dans la section « Comment lire les tableaux ». b. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 28. Education

	Pourcentage du groupe d'âge pertinent inscrit dans l'enseignement												Taux net de scolarisation primaire %		Non-bre d'élèves par maître du primaire	
	Primaire				Secondaire				Supérieur							
	Total		Filles		Total		Filles		1970	1991	1975	1991	1970	1991		
	1970	1991	1970	1991	1970	1991	1970	1991								
Economies à faible revenu	74 w	101 w	..	93 w	21 w	41 w	..	35 w	..	3 w	36 w	38 w	
Sauf Chine et Inde	55 w	79 w	44 w	71 w	13 w	28 w	8 w	25 w	3 w	5 w	..	74 w	..	39 w	38 w	
1 Mozambique	47	63	..	53	5	8	..	5	0	41	..	69	55	
2 Ethiopie	16	25	10	21	4	12	2	11	0	1	48	30	
3 Tanzanie	34	69	27	68	3	5	2	4	0	0	..	47	..	47	36	
4 Sierra Leone	34	48	27	39	8	16	5	12	1	1	32	34	
5 Népal	26	..	8	..	10	..	3	..	3	7	22	39	
6 Ouganda	38	71	30	63	4	13	2	35	1	1	34	..	
7 Bhoutan	6	..	1	..	1	..	0	..	0	21	..	
8 Burundi	30	70	20	63	2	6	1	4	1	1	37	66	
9 Malawi	..	66	..	60	..	4	..	3	1	1	54	43	64	
10 Bangladesh	54	77	35	71	..	19	..	12	3	4	..	65	..	46	63	
11 Tchad	35	65	17	41	2	7	0	3	65	64	
12 Guinée-Bissau	39	..	23	..	8	..	6	..	0	..	59	45	..	
13 Madagascar	90	92	82	91	12	19	9	18	3	3	..	64	..	65	40	
14 RDP lao	53	98	40	84	3	22	2	17	1	1	..	69	..	36	28	
15 Rwanda	68	71	60	70	2	8	1	7	0	1	..	65	..	60	58	
16 Niger	14	29	10	21	1	6	1	4	0	1	..	25	..	39	42	
17 Burkina Faso	13	30	10	24	1	8	1	5	0	1	..	29	..	44	58	
18 Inde	73	98	56	84	26	44	15	32	41	60	
19 Kenya	58	95	48	93	9	29	5	25	1	2	88	34	31	
20 Mali	22	25	15	19	5	7	2	5	0	1	..	19	..	40	47	
21 Nigéria	37	71	27	62	4	20	3	17	2	4	34	39	
22 Nicaragua	80	101	81	104	18	44	17	46	14	10	65	75	..	37	36	
23 Togo	71	111	44	87	7	23	3	12	2	3	58	59	
24 Bénin	36	66	22	39	5	12	3	7	2	3	41	35	
25 Rép. centrafricaine	64	68	41	52	4	12	2	7	1	2	..	55	..	64	90	
26 Pakistan	40	46	22	31	13	21	5	13	4	3	41	41	
27 Ghana	64	77	54	69	14	38	8	29	2	2	30	29	
28 Chine	89	123	..	118	24	51	..	45	1	2	..	100	..	29	22	
29 Tadjikistan	
30 Guinée	33	37	21	24	13	10	5	5	5	26	..	44	49	
31 Mauritanie	14	55	8	48	2	14	0	10	..	3	24	47	
32 Sri Lanka	99	108	94	106	47	74	48	77	3	5	12	
33 Zimbabwe	74	117	66	120	7	52	6	45	1	5	39	
34 Honduras	87	105	87	107	14	19	13	34	8	9	35	38	
35 Lesotho	87	107	101	116	7	25	7	30	2	3	..	70	..	46	54	
36 Egypte, Rép. arabe d'	72	101	57	93	35	80	23	73	18	19	38	24	
37 Indonésie	80	116	73	114	16	45	11	41	4	10	72	98	..	29	23	
38 Myanmar	83	102	78	..	21	20	16	..	5	47	35	
39 Somalie	11	..	5	..	5	..	2	16	33	..	
40 Soudan	38	50	29	43	7	22	4	20	2	3	47	34	
41 Yémen, Rép. du	22	76	7	37	3	31	0	51	37	
42 Zambie	90	92	80	..	13	..	8	..	2	2	47	..	
Economies à revenu intermédiaire	93 w	104 w	87 w	99 w	32 w	55 w	26 w	56 w	13 w	18 w	..	90 w	..	34 w	25 w	
Tranche inférieure	
43 Côte d'Ivoire	58	69	45	58	9	24	4	16	3	45	37	
44 Bolivie	76	85	62	81	24	34	20	31	13	23	73	79	..	27	25	
45 Azerbaïdjan	
46 Philippines	108	110	..	111	46	74	..	75	28	28	95	99	..	29	33	
47 Arménie	
48 Sénégal	41	59	32	49	10	16	6	11	3	3	..	48	..	45	58	
49 Cameroun	89	101	75	93	7	28	4	23	2	3	69	75	..	48	51	
50 Rép. kirghize	
51 Géorgie	
52 Ouzbékistan	
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	52	71	39	65	8	12	4	10	2	73	..	30	31	
54 Pérou	107	126	99	..	31	70	27	..	19	36	35	28	
55 Guatemala	57	79	51	73	8	28	8	..	8	..	53	36	34	
56 Congo	5	6	62	66	
57 Maroc	52	66	36	54	13	28	7	29	6	10	47	34	27	
58 Rép. dominicaine	100	..	100	..	21	55	47	
59 Equateur	97	..	95	..	22	..	23	..	37	20	78	38	..	
60 Jordanie	..	97	..	98	..	91	..	62	27	25	39	24	
61 Roumanie	112	90	113	90	44	80	38	80	11	9	21	17	
62 El Salvador	85	76	83	77	22	25	21	27	4	16	..	70	..	36	44	
63 Turkménistan	
64 Moldova	
65 Lituanie	
66 Bulgarie	101	92	100	91	79	71	..	73	16	30	96	85	..	22	15	
67 Colombie	108	111	110	112	25	55	24	60	10	14	..	73	..	38	30	
68 Jamaïque	119	106	119	108	46	62	45	66	7	6	90	99	..	47	37	
69 Paraguay	109	109	103	108	17	30	17	31	9	8	83	95	..	32	25	
70 Namibie	..	119	..	126	..	41	..	47	..	3	

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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										Taux net de scolarisation primaire %		Nombre d'élèves par maître du primaire		
		Primaire				Secondaire				Supérieur						
		Total		Filles		Total		Filles								
		1970	1991	1970	1991	1970	1991	1970	1991	1970	1991					1975
71	Kazakhstan	
72	Tunisie	100	117	79	110	23	46	13	42	5	9	..	95	47	26	
73	Ukraine	15	8	
74	Algérie	76	95	58	88	11	60	6	53	6	12	77	88	40	28	
75	Thaïlande	83	113	79	88	17	33	15	32	13	16	35	18	
76	Pologne	101	98	99	97	62	83	65	86	18	22	96	97	23	17	
77	Lettonie	
78	Rép. slovaque	..	100	97	27	19	
79	Costa Rica	110	103	109	102	28	43	29	45	23	28	92	87	30	32	
80	Turquie	110	110	94	110	27	51	15	40	6	15	..	99	38	29	
81	Iran, Rép. islamique d'	72	112	52	105	27	57	18	49	4	12	..	94	32	31	
82	Panama	99	106	97	105	38	60	40	62	22	24	87	92	27	20	
83	Rép. tchèque	
84	Fédération de Russie	
85	Chili	107	98	107	97	39	72	42	75	13	23	94	86	50	25	
86	Albanie	106	101	102	101	35	79	27	74	5	7	26	19	
87	Mongolie	113	89	..	100	87	77	15	30	25	
88	Rép. arabe syrienne	78	109	59	103	38	50	21	43	18	19	87	98	37	25	
Tranche supérieure		94 w	105 w	92 w	105 w	32 w	54 w	29 w	64 w	14 w	19 w	80 w	90 w	34 w	24 w	
89	Afrique du Sud	99	..	99	..	18	..	17	34	..	
90	Maurice	94	106	93	108	30	54	25	56	1	2	82	92	32	21	
91	Estonie	
92	Bésil	82	106	82	..	26	39	26	..	12	12	71	88	28	23	
93	Botswana	65	119	67	121	7	54	6	57	1	3	58	91	36	30	
94	Malaisie	87	93	84	93	34	58	28	59	4	7	31	20	
95	Venezuela	94	99	94	100	33	34	34	40	21	30	81	61	35	23	
96	Bélarus	
97	Hongrie	97	89	97	89	63	81	55	81	13	15	..	90	18	12	
98	Uruguay	112	108	109	107	59	84	64	..	18	32	29	22	
99	Mexique	104	114	101	112	22	55	17	55	14	15	..	98	46	30	
100	Trinité-et-Tobago	106	96	107	96	42	81	44	82	5	7	87	91	34	26	
101	Gabon	85	..	81	..	8	..	5	3	46	44	
102	Argentine	105	107	106	114	44	..	47	..	22	43	96	..	19	18	
103	Oman	3	100	1	96	..	57	..	53	0	6	32	84	18	27	
104	Slovénie	
105	Porto Rico	117	71	48	30	..	
106	Corée, Rép. de	103	107	103	109	42	88	32	88	16	40	99	100	57	34	
107	Grèce	107	97	106	98	63	98	55	94	17	25	97	..	31	20	
108	Portugal	98	122	96	115	57	68	51	74	11	23	91	99	34	14	
109	Arabie saoudite	45	77	29	72	12	46	5	41	7	13	42	62	24	16	
Eco. revenu faible/interméd.		79 w	102 w	63 w	94 w	24 w	45 w	17 w	39 w	6 w	8 w	92 w	35 w	35 w
Afrique subsaharienne		50 w	66 w	41 w	58 w	7 w	18 w	5 w	16 w	1 w	2 w	48 w	42 w	41 w
Asie de l'Est et Pacifique		88 w	119 w	..	115 w	24 w	50 w	..	47 w	4 w	5 w	100 w	30 w	24 w
Asie du Sud		67 w	89 w	50 w	76 w	25 w	39 w	14 w	29 w	42 w	57 w	
Europe et Asie centrale		
Moyen-Orient et		
Afrique du Nord		68 w	98 w	50 w	89 w	24 w	56 w	15 w	51 w	10 w	15 w	89 w	35 w	27 w
Amérique latine et Caraïbes		95 w	106 w	94 w	105 w	28 w	47 w	26 w	54 w	15 w	18 w	87 w	34 w	26 w
Gravement endettées		90 w	103 w	85 w	97 w	30 w	50 w	27 w	54 w	14 w	17 w	91 w	32 w	25 w
Économies à revenu élevé		106 w	104 w	106 w	103 w	73 w	93 w	71 w	95 w	36 w	50 w	88 w	99 w	26 w	17 w	
110	Irlande	106	103	106	103	74	101	77	105	20	34	91	88	24	27	
111	Nouvelle-Zélande	110	104	109	103	77	84	76	85	29	45	100	100	21	19	
112	Israël	96	95	95	96	57	85	60	89	29	34	17	17	
113	Espagne	123	109	125	108	56	108	48	113	24	36	100	..	34	21	
114	Hong Kong	117	108	115	..	36	..	31	..	11	18	92	..	33	27	
115	Singapour	105	108	101	107	46	70	45	71	8	..	100	100	30	26	
116	Australie	115	107	115	107	82	82	80	83	25	39	98	97	28	17	
117	Royaume-Uni	104	104	104	105	73	86	73	88	20	28	97	100	23	20	
118	Italie	110	94	109	94	61	76	55	76	28	32	97	..	22	12	
119	Pays-Bas	102	102	102	103	75	97	69	96	30	38	92	100	30	17	
120	Canada	101	107	100	106	65	104	65	104	42	99	..	96	23	15	
121	Belgique	103	99	104	100	81	102	80	103	26	38	..	99	20	10	
122	Finlande	82	99	79	99	102	121	106	133	32	51	22	18	
123	Émirats arabes unis	93	115	71	114	22	69	9	73	2	11	..	100	27	18	
124	France	117	107	117	106	74	101	77	104	26	43	98	100	26	12	
125	Autriche	104	103	103	102	72	104	73	100	23	35	89	..	21	11	
126	Allemagne	..	107	..	107	103	27	36	17	
127	États-Unis	..	104	..	104	..	90	..	90	56	76	72	99	27	..	
128	Norvège	89	100	94	100	83	103	83	104	26	45	100	98	20	6	
129	Danemark	96	96	97	96	78	108	75	110	29	36	9	11	
130	Suède	94	100	95	100	86	91	85	93	31	34	100	100	20	6	
131	Japon	99	102	99	102	86	97	86	98	31	31	99	100	26	21	
132	Suisse	..	103	..	104	..	91	..	88	18	29	
Toutes économies		83 w	102 w	71 w	96 w	31 w	52 w	28 w	49 w	12 w	17 w	94 w	33 w	33 w

Tableau 29. Comparaisons entre hommes et femmes

	Santé					Education								Emploi	
	Espérance de vie à la naissance (années)				Mortalité maternelle pour 100.000 naissances vivantes, 1988	Pourcentage de la cohorte ayant fait 4 années d'études				Nombre de filles pour 100 garçons				Proportion de femmes dans la population active (%)	
	Femmes		Hommes			Femmes		Hommes		Primaire		Secondaire ^a		1970	1992
	1970	1992	1970	1992	1970	1987	1970	1987	1970	1991	1970	1991	1970	1992	
Economies à faible revenu	54 w	63 w	53 w	61 w	78 w	..	65 w	36 w	35 w
Sauf Chine et Inde	47 w	57 w	46 w	55 w	..	65 w	66 w	74 w	69 w	61 w	77 w	44 w	66 w	32 w	31 w
1 Mozambique	42	45	36	43	70	..	61	50	47
2 Ethiopie	44	50	43	47	..	57	56	56	56	46	64	32	67	40	37
3 Tanzanie	47	52	44	49	342	82	90	88	89	65	98	38	72	51	47
4 Sierra Leone	36	45	33	41	67	70	40	56	36	32
5 Népal	42	53	43	54	833	18	47	16	..	35	33
6 Ouganda	51	44	49	43	550	65	..	31	..	43	41
7 Bhoutan	41	49	39	48	1.305	5	59	3	41	35	32
8 Burundi	45	50	42	46	..	47	84	45	84	49	84	17	59	50	47
9 Malawi	41	45	40	44	350	55	67	60	72	59	82	36	53	45	41
10 Bangladesh	44	56	46	55	600	..	43	..	43	47	81	..	49	5	8
11 Tchad	40	49	37	46	77	..	81	34	44	9	22	23	21
12 Guinée-Bissau	36	39	35	38	43	56	62	53	43	40
13 Madagascar	47	53	44	50	333	65	..	63	..	86	97	70	99	42	39
14 RDP lao	42	53	39	50	561	59	77	36	66	46	44
15 Rwanda	46	48	43	45	300	63	75	65	75	79	99	44	56	50	47
16 Niger	40	48	37	44	..	75	93	74	78	53	57	35	42	49	46
17 Burkina Faso	42	50	39	47	810	71	86	68	84	57	62	33	50	48	46
18 Inde	49	62	50	61	..	42	..	45	..	60	71	39	55	30	25
19 Kenya	52	61	48	57	..	84	78	84	76	71	95	42	78	42	39
20 Mali	39	50	36	47	2.325	52	68	89	75	55	58	29	50	17	16
21 Nigéria	43	54	40	50	800	64	..	66	..	59	76	49	74	37	34
22 Nicaragua	55	69	52	65	300	48	62	45	59	101	104	89	138	20	26
23 Togo	46	57	43	53	..	85	78	88	86	45	65	26	34	39	36
24 Bénin	45	52	43	49	161	71	..	75	..	45	51	44	37	48	47
25 Rép. centrafricaine	45	49	40	45	..	67	81	67	85	49	63	20	38	49	45
26 Pakistan	47	59	49	59	270	56	44	60	53	36	52	25	41	9	13
27 Ghana	51	58	48	54	1.000	77	..	82	..	75	82	35	63	42	40
28 Chine	63	71	61	68	115	..	76	..	81	..	86	..	72	42	43
29 Tadjikistan	..	72	..	67	39
30 Guinée	37	44	36	44	1.247	..	77	..	86	46	46	26	31	42	39
31 Mauritanie	41	50	38	46	800	..	83	..	83	39	73	13	45	22	23
32 Sri Lanka	66	74	64	70	80	94	97	73	99	89	93	101	105	25	27
33 Zimbabwe	52	61	49	58	77	74	81	80	81	79	99	63	88	38	34
34 Honduras	55	68	51	64	221	99	98	79	..	14	20
35 Lesotho	52	63	48	58	220	87	87	70	76	150	121	111	149	48	43
36 Egypte, Rép. arabe d'	52	63	50	60	..	85	..	93	..	61	80	48	76	7	10
37 Indonésie	49	62	46	59	450	67	81	89	99	84	93	59	82	30	31
38 Myanmar	53	62	50	58	..	39	..	58	..	89	..	65	..	39	37
39 Somalie	42	50	39	47	..	46	..	51	..	33	..	27	..	41	38
40 Soudan	43	53	41	51	61	75	40	80	20	22
41 Yémen, Rép. du	42	53	41	52	330	10	31	3	18	8	14
42 Zambie	48	49	45	46	80	91	49	59	28	30
Economies à revenu interméd.	62 w	71 w	58 w	65 w	..	77 w	86 w	76 w	90 w	86 w	91 w	92 w	106 w	30 w	32 w
Tranche inférieure	..	71 w	..	64 w
43 Côte d'Ivoire	46	59	43	53	..	77	83	83	88	57	71	27	47	38	34
44 Bolivie	48	62	44	58	371	69	90	64	..	21	26
45 Azerbaïdjan	..	75	..	67	29
46 Philippines	59	67	56	63	74	..	85	..	84	..	94	..	99	33	31
47 Arménie	..	73	..	67	35
48 Sénégal	44	50	42	48	90	..	94	63	72	39	51	41	39
49 Cameroun	46	58	43	54	..	59	85	58	86	74	85	36	71	37	33
50 Rép. kirghize	..	70	..	62	43
51 Géorgie	..	76	..	69	55
52 Ouzbékistan	..	72	..	66	43
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	47	57	47	55	700	76	..	84	..	57	80	37	62	29	35
54 Pérou	56	67	52	63	165	85	..	74	..	20	24
55 Guatemala	54	67	51	62	..	33	..	73	..	79	..	65	..	13	17
56 Congo	49	54	43	49	..	86	88	89	71	78	87	43	72	40	39
57 Maroc	53	65	50	62	..	78	80	83	81	51	66	40	69	14	21
58 Rép. dominicaine	61	70	57	65	300	55	52	13	70	99	98	11	16
59 Equateur	60	69	57	65	156	69	..	70	..	93	..	76	..	16	19
60 Jordanie	..	72	..	68	..	90	97	92	99	78	94	53	105	6	11
61 Roumanie	71	73	67	67	..	90	..	89	..	97	106	151	174	44	47
62 El Salvador	60	69	56	64	148	61	..	62	..	92	98	77	95	20	25
63 Turkménistan	..	70	..	63	55
64 Moldova	..	72	..	65	34
65 Lituanie	75	76	67	66	29
66 Bulgarie	74	75	69	68	..	91	91	100	93	94	93	..	198	44	46
67 Colombie	63	72	59	66	200	57	74	51	72	101	98	73	100	21	22
68 Jamaïque	70	76	66	71	115	..	100	..	98	100	99	103	..	42	46
69 Paraguay	67	70	63	65	300	70	77	71	77	89	93	91	102	21	21
70 Namibie	49	60	47	58	108	..	127	24	24	24

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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.

	Santé				Education								Emploi		
	Espérance de vie à la naissance (années)				Mortalité maternelle pour 100.000 naissances vivantes, 1988	Pourcentage de la cohorte ayant fait 4 années d'études				Nombre de filles pour 100 garçons				Proportion de femmes dans la population active (%)	
	Femmes		Hommes			Femmes		Hommes		Primaire		Secondaire ^a		1970	1992
	1970	1992	1970	1992	1970	1987	1970	1987	1970	1991	1970	1991	1970	1992	
71 Kazakhstan	..	73	..	64	53	
72 Tunisie	55	69	54	67	127	..	91	..	94	64	85	38	77	12	25
73 Ukraine	74	75	67	66	33	96	..	127
74 Algérie	54	68	52	67	..	90	95	95	97	60	81	40	79	6	10
75 Thaïlande	61	72	56	67	37	71	..	69	..	88	95	69	97	47	44
76 Pologne	74	75	67	66	..	99	..	97	..	93	95	251	266	45	46
77 Lettonie	..	75	..	64	57
78 Rép. slovaque	..	75	..	67	43
79 Costa Rica	69	79	65	74	18	93	91	91	90	96	94	111	103	18	22
80 Turquie	59	70	55	65	146	76	98	81	98	73	89	37	63	38	34
81 Iran, Rép. islamique d'	54	66	55	65	120	75	92	74	93	55	86	49	74	13	19
82 Panama	67	75	64	71	60	97	88	97	85	92	93	99	103	25	28
83 Rép. tchèque	..	76	..	69
84 Fédération de Russie	..	75	..	64	49
85 Chili	66	76	59	69	40	86	..	83	..	98	95	130	115	22	29
86 Albanie	69	75	66	70	90	93	92	124	40	41
87 Mongolie	54	65	52	62	140	100	45	46
88 Rép. arabe syrienne	57	69	54	65	143	92	93	95	95	57	87	36	71	12	18
Tranche supérieure	64 w	72 w	59 w	66 w	..	75 w	..	70 w	..	94 w	95 w	100 w	112 w	25 w	30 w
89 Afrique du Sud	56	66	50	60	98	..	95	..	33	36
90 Maurice	65	73	60	67	99	97	99	97	99	94	98	66	100	20	27
91 Estonie	74	75	66	65	41
92 Brésil	61	69	57	64	140	56	..	54	..	99	..	99	..	22	28
93 Botswana	51	70	48	66	..	97	96	90	97	113	107	88	114	44	35
94 Malaisie	63	73	60	69	26	88	95	69	104	31	35
95 Venezuela	68	73	63	67	55	84	91	61	81	99	99	102	137	21	28
96 Bélarus	76	76	68	67	25
97 Hongrie	73	74	67	65	..	90	97	99	97	93	95	202	198	40	45
98 Uruguay	72	76	66	69	36	..	98	..	96	91	95	129	..	26	31
99 Mexique	64	74	60	67	200	..	73	..	94	92	94	..	92	18	27
100 Trinité-et-Tobago	68	74	63	69	89	78	..	74	..	97	97	113	102	30	30
101 Gabon	46	56	43	52	..	73	80	78	78	91	..	43	..	40	37
102 Argentine	70	75	64	68	140	92	..	69	..	98	103	156	176	25	28
103 Oman	49	72	46	68	97	..	100	16	89	0	82	6	9
104 Slovénie	..	77	..	69
105 Porto Rico	75	78	69	71	21
106 Corée, Rép. de	62	75	58	67	26	96	100	96	100	92	94	65	87	32	34
107 Grèce	74	80	70	75	..	97	99	96	99	92	94	98	103	26	27
108 Portugal	71	78	64	70	..	92	..	92	..	95	91	98	116	25	37
109 Arabie saoudite	54	71	51	68	..	93	..	91	..	46	84	16	79	5	8
Eco. revenu faible/interméd.	56 w	66 w	54 w	62 w	..	61 w	..	64 w	..	69 w	81 w	59 w	74 w	35 w	35 w
Afrique subsaharienne	46 w	53 w	43 w	50 w	..	66 w	..	69 w	..	63 w	77 w	44 w	67 w	40 w	37 w
Asie de l'Est et Pacifique	60 w	69 w	58 w	66 w	88 w	..	76 w	41 w	42 w
Asie du Sud	48 w	61 w	50 w	60 w	..	45 w	..	48 w	..	55 w	69 w	38 w	54 w	26 w	22 w
Europe et Asie centrale	69 w	74 w	64 w	66 w
Moyen-Orient et
Afrique du Nord	54 w	66 w	52 w	63 w	..	83 w	90 w	87 w	92 w	54 w	79 w	41 w	72 w	10 w	16 w
Amérique latine et Caraïbes	63 w	71 w	58 w	65 w	..	66 w	..	60 w	..	96 w	97 w	101 w	114 w	22 w	27 w
Gravement endettées	62 w	70 w	58 w	64 w	..	75 w	..	73 w	..	87 w	89 w	107 w	121 w	26 w	29 w
Economies à revenu élevé	75 w	80 w	68 w	74 w	..	95 w	98 w	93 w	97 w	96 w	95 w	95 w	98 w	36 w	38 w
110 Irlande	73	78	69	73	98	..	97	96	95	124	100	26	29
111 Nouvelle-Zélande	75	79	69	73	98	..	98	94	94	94	98
112 Israël	73	78	70	75	..	96	97	96	97	92	98	131	116	30	34
113 Espagne	75	81	70	73	..	76	98	76	97	99	93	84	102	19	24
114 Hong Kong	73	81	67	75	4	94	..	92	..	90	..	74
115 Singapour	70	77	65	72	10	99	100	99	100	88	90	103	100	26	32
116 Australie	75	80	68	74	..	76	97	74	94	94	95	91	99	31	38
117 Royaume-Uni	75	79	69	73	95	96	94	96	36	39
118 Italie	75	81	69	74	94	95	86	97	29	32
119 Pays-Bas	77	81	71	74	..	99	..	96	..	96	99	91	109	26	31
120 Canada	76	81	69	75	..	95	97	92	93	95	93	95	96	32	40
121 Belgique	75	79	68	72	87	..	85	94	97	87	..	30	34
122 Finlande	74	80	66	72	98	..	98	90	95	112	111	44	47
123 Émirats arabes unis	63	74	59	70	..	97	98	93	98	61	93	23	103	4	7
124 France	76	81	68	73	..	97	..	90	..	95	94	107	106	36	40
125 Autriche	74	80	67	73	..	95	99	92	98	95	95	95	94	39	40
126 Allemagne	74	79	67	73	..	97 ^b	99 ^b	96 ^b	97 ^b	96 ^b	96 ^b	93 ^b	98 ^b	40	39
127 États-Unis	75	80	67	73	95	95	..	95	37	41
128 Norvège	77	80	71	74	..	99	..	98	..	105	95	97	105	29	41
129 Danemark	76	78	71	72	..	98	100	96	100	97	96	102	106	36	45
130 Suède	77	81	72	75	..	98	..	96	..	96	95	92	109	36	45
131 Japon	75	82	69	76	..	100	100	100	100	96	95	101	99	39	38
132 Suisse	76	82	70	75	..	94	..	93	..	98	96	93	100	33	36
Toutes économies	60 w	68 w	57 w	64 w	..	67 w	..	69 w	..	77 w	84 w	67 w	78 w	35 w	35 w

a. Voir les notes techniques. b. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 30. Répartition du revenu et estimations du PNB d'après la PPA

	Année	Pourcentage du revenu ou de la consommation					Estimations du PNB par habitant d'après la PPA		Dollars internationaux courants 1992		
		Quintile le plus pauvre	Deuxième quintile	Troisième quintile	Quatrième quintile	Quintile le plus riche	(Etats-Unis = 100)				
							1987	1992			
Economies à faible revenu											
Sauf Chine et Inde											
1	Mozambique	2,6 ^a	2,5 ^a	570 ^a	
2	Ethiopie	1981-82 ^{b,c}	8,6	12,7	16,4	21,1	41,3	27,5	1,9	1,5	340 ^a
3	Tanzanie	1991 ^{b,e}	2,4	5,7	10,4	18,7	62,7	46,5	2,5	2,7	530 ^d
4	Sierra Leone	3,6	3,3	770 ^d
5	Népal	1984-85 ^{f,g}	9,1	12,9	16,7	21,8	39,5	25,0	4,3 ^a	4,8 ^a	1.100 ^a
6	Ouganda	1989-90 ^{b,e}	8,5	12,1	16,0	21,5	41,9	27,2	4,4 ^a	4,6 ^a	1.070 ^a
7	Bhoutan	2,7 ^a	2,7 ^a	630 ^a
8	Burundi	3,2 ^a	3,2 ^a	750 ^a
9	Malawi	3,5	3,2	730 ^d
10	Bangladesh	1988-89 ^{b,e}	9,5	13,4	17,0	21,6	38,6	24,6	5,1	5,3	1.230 ^d
11	Tchad	2,7 ^a	3,1 ^a	710 ^a
12	Guinée-Bissau	1991 ^{b,e}	2,1	6,5	12,0	20,6	58,9	42,4	2,9 ^a	3,0 ^a	690 ^a
13	Madagascar	3,6	3,1	720 ^d
14	RDP lao	7,5 ^a	8,3 ^a	1.930 ^a
15	Rwanda	1983-85 ^{b,e}	9,7	13,1	16,7	21,6	38,9	24,6	3,9	3,3	770 ^d
16	Niger	3,8 ^a	3,2 ^a	740 ^a
17	Burkina Faso	3,2 ^a	3,2 ^a	730 ^a
18	Inde	1989-90 ^{b,e}	8,8	12,5	16,2	21,3	41,3	27,1	4,6	5,2	1.210 ^d
19	Kenya	1992 ^{b,e}	3,4	6,7	10,7	17,3	61,8	47,9	6,1	5,9	1.360 ^d
20	Mali	2,3	2,2	500 ^d
21	Nigéria	5,5	6,2	1.440 ^d
22	Nicaragua	12,7 ^a	9,3 ^a	2.160 ^a
23	Togo	5,9 ^a	4,8 ^a	1.100 ^a
24	Bénin	7,4	6,5	1.500 ^d
25	Rép. centrafricaine	5,1 ^a	4,5 ^a	1.040 ^a
26	Pakistan	1991 ^{b,e}	8,4	12,9	16,9	22,2	39,7	25,2	8,3	9,2	2.130 ^d
27	Ghana	1988-89 ^{b,e}	7,0	11,3	15,8	21,8	44,1	29,0	8,0 ^a	8,2 ^a	1.890 ^a
28	Chine	1990 ^{f,g}	6,4	11,0	16,4	24,4	41,8	24,6	6,5	9,1	1.910 ^b
29	Tadjikistan	14,3	8,7	2.000 ^b
30	Guinée
31	Mauritanie	1987-88 ^{b,e}	3,5	10,7	16,2	23,3	46,3	30,2	6,5 ^a	6,0 ^a	1.380 ^a
32	Sri Lanka	1990 ^{b,e}	8,9	13,1	16,9	21,7	39,3	25,2	11,1	12,2	2.810 ^d
33	Zimbabwe	1990-91 ^{b,e}	4,0	6,3	10,0	17,4	62,3	46,9	9,2	8,5	1.970 ^d
34	Honduras	1989 ^{f,g}	2,7	6,0	10,2	17,6	63,5	47,9	8,5	8,3	1.930 ^d
35	Lesotho	1986-87 ^{b,e}	2,9	6,4	11,3	19,5	60,0	43,6	6,6 ^a	7,7 ^a	1.770 ^a
36	Egypte, Rép. arabe d'	16,4	15,9	3.670 ^d
37	Indonésie	1990 ^{b,e}	8,7	12,1	15,9	21,1	42,3	27,9	10,5	12,8	2.970 ^d
38	Myanmar
39	Somalie
40	Soudan
41	Yémen, Rép. du
42	Zambie	1991 ^{b,e}	5,6	9,6	14,2	21,0	49,7	34,2	5,3
Economies à revenu intermédiaire											
Tranche inférieure											
43	Côte d'Ivoire	1988 ^{b,e}	7,3	11,9	16,3	22,3	42,2	26,9	9,5	7,1	1.640 ^d
44	Bolivie	1990-91 ^{b,e}	5,6	9,7	14,5	22,0	48,2	31,7	9,7	9,8	2.270 ^d
45	Azerbaïdjan	21,6	11,5	2.650 ^b
46	Philippines	1988 ^{b,e}	6,5	10,1	14,4	21,2	47,8	32,1	10,9	10,7	2.480 ^d
47	Arménie	27,3	10,8	2.500 ^b
48	Sénégal	1991-92 ^{b,e}	3,5	7,0	11,6	19,3	58,6	42,8	8,0	7,6	1.750 ^d
49	Cameroun	15,9	9,9	2.300 ^d
50	Rép. kirghize	15,4	12,2	2.820 ^b
51	Géorgie	26,7	10,7	2.470 ^b
52	Ouzbékistan	13,7	11,2	2.600 ^b
53	Papouasie-Nouv.-Guinée	8,6 ^a	8,7 ^a	2.020 ^a
54	Pérou	1985-86 ^{b,e}	4,9	9,2	13,7	21,0	51,4	35,4	19,8	13,3	3.080 ^d
55	Guatemala	1989 ^{f,g}	2,1	5,8	10,5	18,6	63,0	46,6	14,5	14,6	3.370 ^d
56	Congo	13,1	10,6	2.450 ^d
57	Maroc	1990-91 ^{b,e}	6,6	10,5	15,0	21,7	46,3	30,5	13,8	14,1	3.270 ^d
58	Rép. dominicaine	1989 ^{f,g}	4,2	7,9	12,5	19,7	55,6	39,6	15,6	14,5	3.360 ^d
59	Equateur	17,8	18,9	4.380 ^d
60	Jordanie	1991 ^{b,e}	6,5	10,3	14,6	20,9	47,7	32,6	26,4 ^a	18,3 ^a	4.220 ^a
61	Roumanie	19,1	11,9	2.750 ^d
62	El Salvador	9,5	9,6	2.230 ^d
63	Turkménistan	21,5	17,1	3.950 ^b
64	Moldova	24,3	16,7	3.870 ^b
65	Lituanie	28,1	16,0	3.710 ^b
66	Bulgarie	1992 ^{f,g}	10,4	13,9	17,3	22,2	36,2	21,9	29,0 ^a	22,2 ^a	5.130 ^a
67	Colombie	1991 ^{f,g}	3,6	7,6	12,6	20,4	55,8	39,5	23,8	24,9	5.760 ^d
68	Jamaïque	1990 ^{b,e}	6,0	9,9	14,5	21,3	48,4	32,6	15,2	16,3	3.770 ^d
69	Paraguay	15,0	15,2	3.510 ^d
70	Namibie	13,2 ^a	13,1 ^a	3.040 ^a

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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.

	Année	Pourcentage du revenu ou de la consommation						Estimations du PNB par habitant d'après la PPA		Dollars internationaux courants 1992
		Quintile le plus pauvre	Deuxième quintile	Troisième quintile	Quatrième quintile	Quintile le plus riche	Décile le plus riche	(Etats-Unis = 100)		
								1987	1992	
71 Kazakhstan		27,0	20,7	4.780 ^b
72 Tunisie	1990 ^{b,e}	5,9	10,4	15,3	22,1	46,3	30,7	20,2	22,2	5.130 ^d
73 Ukraine		28,0	21,7	5.010 ^b
74 Algérie	1988 ^{b,e}	6,9	11,0	14,9	20,7	46,5	31,7	27,5 ^a	24,8 ^a	5.740 ^b
75 Thaïlande	1988 ^{b,g}	6,1	9,4	13,5	20,3	50,7	35,3	17,2	25,5	5.890 ^d
76 Pologne	1989 ^{f,g}	9,2	13,8	17,9	23,0	36,1	21,6	25,8	21,1	4.880 ^d
77 Lettonie		36,2	20,3	4.690 ^b
78 Rép. slovaque		32,4 ^a	24,3 ^a	5.620 ^a
79 Costa Rica	1989 ^{f,g}	4,0	9,1	14,3	21,9	50,8	34,1	22,6	24,0	5.550 ^f
80 Turquie		21,1	22,4	5.170 ^k
81 Iran, Rép. islamique d'		22,5	22,8	5.280 ^d
82 Panama	1989 ^{f,g}	2,0	6,3	11,6	20,3	59,8	42,1	25,8	23,5	5.440 ^j
83 Rép. tchèque		40,5	31,0	7.160 ^k
84 Fédération d' Russie		38,7	26,9	6.220 ^b
85 Chili	1989 ^{f,g}	3,7	6,8	10,3	16,2	62,9	48,9	27,7	35,0	8.090 ^j
86 Albanie	
87 Mongolie	
88 Rép. arabe syrienne		20,9 ^h
Tranche supérieure										
89 Afrique du Sud	
90 Maurice		41,0	49,3	11.390 ^d
91 Estonie		43,0	27,3	6.320 ^b
92 Brésil	1989 ^{f,g}	2,1	4,9	8,9	16,8	67,5	51,3	26,3	22,7	5.250 ^j
93 Botswana	1985-86 ^{l,c}	3,6	6,9	11,4	19,2	58,9	42,9	17,1	22,4	5.190 ^d
94 Malaisie	1989 ^{f,g}	4,6	8,3	13,0	20,4	53,7	37,9	26,6	34,8	8.050 ^j
95 Venezuela	1989 ^{f,g}	4,8	9,5	14,4	21,9	49,5	33,2	36,5	38,0	8.790 ^j
96 Bélarus		32,2	29,6	6.840 ^b
97 Hongrie	1989 ^{f,g}	10,9	14,8	18,0	22,0	34,4	20,8	30,4	24,8	5.740 ^d
98 Uruguay		30,6	32,2	7.450 ^j
99 Mexique	1984 ^{f,g}	4,1	7,8	12,3	19,9	55,9	39,5	31,6	32,4	7.490 ^j
100 Trinité-et-Tobago		40,2 ^a	36,4 ^a	8.410 ^a
101 Gabon	
102 Argentine		26,6	26,3	6.080 ^j
103 Oman		38,1 ^a	41,7 ^a	9.630 ^a
104 Slovénie	
105 Porto Rico	
106 Corée, Rép. de	1988 ^{m,n}	7,4	12,3	16,3	21,8	42,2	27,6	28,8	38,7	8.950 ^d
107 Grèce		33,9	34,6	8.010 ^k
108 Portugal		36,0	43,8	10.120 ^k
109 Arabie saoudite		44,5 ^a	48,3 ^a	11.170 ^a
Eco. revenu faible/intermédiaire										
Afrique subsaharienne										
Asie de l'Est et Pacifique										
Asie du Sud										
Europe et Asie centrale										
Moyen-Orient et Afrique du Nord										
Amérique latine et Caraïbes										
Gravement endettées										
Economies à revenu élevé										
110 Irlande		42,4	52,2	12.070 ^k
111 Nouvelle-Zélande	1981-82 ^{m,n}	5,1	10,8	16,2	23,2	44,7	28,7	67,3	62,3	14.400 ^k
112 Israël	1979 ^{m,n}	6,0	12,1	17,8	24,5	39,6	23,5	60,5	63,1	14.600 ^j
113 Espagne	1988 ^{m,n}	8,3	13,7	18,1	23,4	36,6	21,8	50,5	57,0	13.170 ^k
114 Hong Kong	1980 ^{m,n}	5,4	10,8	15,2	21,6	47,0	31,3	74,4	86,7	20.050 ^d
115 Singapour	1982-83 ^{m,n}	5,1	9,9	14,6	21,4	48,9	33,5	55,7 ^a	72,3 ^a	16.720 ^a
116 Australie	1985 ^{m,n}	4,4	11,1	17,5	24,8	42,2	25,8	76,4	75,0	17.350 ^k
117 Royaume-Uni	1988 ^{m,n}	4,6	10,0	16,8	24,3	44,3	27,8	73,1	72,4	16.730 ^k
118 Italie	1986 ^{m,n}	6,8	12,0	16,7	23,5	41,0	25,3	71,6	76,7	17.730 ^k
119 Pays-Bas	1988 ^{m,n}	8,2	13,1	18,1	23,7	36,9	21,9	70,2	76,0	17.560 ^k
120 Canada	1987 ^{m,n}	5,7	11,8	17,7	24,6	40,2	24,1	91,0	85,3	19.720 ^k
121 Belgique	1978-79 ^{m,n}	7,9	13,7	18,6	23,8	36,0	21,5	71,7	78,5	18.160 ^k
122 Finlande	1981 ^{m,n}	6,3	12,1	18,4	25,5	37,6	21,7	73,1	69,1	15.970 ^k
123 Emirats arabes unis		85,5 ^a
124 France	1989 ^{m,n}	5,6	11,8	17,2	23,5	41,9	26,1	77,8	83,0	19.200 ^k
125 Autriche		72,8	79,4	18.350 ^k
126 Allemagne	1988 ^{m,n}	7,0	11,8	17,1	23,9	40,3	24,4	80,7	89,1	20.610 ^k
127 Etats-Unis	1985 ^{m,n}	4,7	11,0	17,4	25,0	41,9	25,0	100,0	100,0	23.120 ^k
128 Norvège	1979 ^{m,n}	6,2	12,8	18,9	25,3	36,7	21,2	80,1	78,0	18.040 ^k
129 Danemark	1981 ^{m,n}	5,4	12,0	18,4	25,6	38,6	22,3	79,4	80,7	18.650 ^k
130 Suède	1981 ^{m,n}	8,0	13,2	17,4	24,5	36,9	20,8	80,5	76,2	17.610 ^k
131 Japon	1979 ^{m,n}	8,7	13,2	17,5	23,1	37,5	22,4	74,9	87,2	20.160 ^k
132 Suisse	1982 ^{m,n}	5,2	11,7	16,4	22,1	44,6	29,8	95,9	95,6	22.100 ^k

a. A partir des estimations de régression. b. Pour la part des dépenses associée à chacun des 6 segments de population considérés. c. Données classées en fonction des dépenses des ménages. d. Extrapolé à partir des estimations du PCI 1985. e. Données classées en fonction des dépenses par habitant. f. Pour la part du revenu associée à chacun des 6 segments de population considérés. g. Données classées en fonction du revenu par habitant. h. Marge d'erreur supérieure à la normale (voir notes techniques). i, j. Chiffres extrapolés à partir des estimations du PCI pour 1980 et 1975, respectivement, et ajustés par le déflateur des Etats-Unis correspondant. k. Extrapolé à partir des estimations du PCI 1990. l. Pour la part des dépenses associée à chacun des 6 segments de population considérés. m. Pour la part du revenu associée à chacun des 6 segments de population considérés. n. Donnée, classées en fonction du revenu des ménages. o. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 31. Urbanisation

	Population urbaine				Population de la capitale en % de la population		Population des villes d'au moins 1 million d'habitants en 1992 en % de la population			
	En % de la population totale		Croissance annuelle moyenne (%)		Urbaine 1990	Totale 1990	Urbaine		Totale	
	1970	1992	1970-80	1980-92			1970	1992	1970	1992
Economies à faible revenu	18 w	27 w	3,7 w	4,1 w	12 w	3 w	41 w	36 w	7 w	10 w
Sauf Chine et Inde	18 w	27 w	4,6 w	4,7 w	27 w	7 w	39 w	40 w	7 w	11 w
1 Mozambique	6	30	11,5	9,9	38	10	69	43	4	12
2 Ethiopie	9	13	4,8	4,8	30	4	29	30	3	4
3 Tanzanie	7	22	11,4	6,6	33	7	43	30	3	6
4 Sierra Leone	18	34	5,2	5,2	52	17	0	0	0	0
5 Népal	4	12	8,0	7,9	18	2	0	0	0	0
6 Ouganda	8	12	3,7	5,0	38	4	0	0	0	0
7 Bhoutan	3	6	4,1	5,4	22	1	0	0	0	0
8 Burundi	2	6	7,7	5,1	85	4	0	0	0	0
9 Malawi	6	12	7,5	6,1	31	4	0	0	0	0
10 Bangladesh	8	18	6,8	6,2	37	6	47	56	4	9
11 Tchad	12	34	7,8	6,8	41	13	0	0	0	0
12 Guinée-Bissau	15	21	5,8	3,8	36	7	0	0	0	0
13 Madagascar	14	25	5,3	5,7	24	6	0	0	0	0
14 RDP lao	10	20	5,1	6,1	53	10	0	0	0	0
15 Rwanda	3	6	7,5	3,8	77	4	0	0	0	0
16 Niger	9	21	7,5	7,3	39	8	0	0	0	0
17 Burkina Faso	6	17	6,4	8,7	30	5	0	0	0	0
18 Inde	20	26	3,9	3,1	4	1	32	34	6	9
19 Kenya	10	25	8,5	7,7	26	6	45	30	5	7
20 Mali	14	25	4,8	5,2	33	8	0	0	0	0
21 Nigéria	20	37	6,1	5,7	23	8	26	29	5	10
22 Nicaragua	47	61	4,4	3,9	46	28	0	0	0	0
23 Togo	13	29	8,6	5,5	50	14	0	0	0	0
24 Bénin	18	40	8,5	5,2	12	4	0	0	0	0
25 Rép. centrafricaine	30	48	4,7	4,7	52	24	0	0	0	0
26 Pakistan	25	33	4,4	4,5	1	0	49	53	12	17
27 Ghana	29	35	2,9	4,3	22	7	29	30	8	10
28 Chine	18	27	2,7	4,3	4	1	48	35	8	9
29 Tadjikistan	0	0	0	0
30 Guinée	14	27	4,8	5,8	87	23	47	84	7	22
31 Mauritanie	14	50	10,4	7,2	83	39	0	0	0	0
32 Sri Lanka	22	22	1,5	1,5	17	4	0	0	0	0
33 Zimbabwe	17	30	5,8	5,9	31	9	0	0	0	0
34 Honduras	29	45	5,7	5,3	35	15	0	0	0	0
35 Lesotho	9	21	6,9	6,7	18	4	0	0	0	0
36 Egypte, Rép. arabe d'	42	44	2,5	2,5	39	17	53	52	22	23
37 Indonésie	17	32	5,1	5,1	17	5	42	36	7	11
38 Myanmar	23	25	2,8	2,6	32	8	23	33	5	8
39 Somalie	20	25	3,8	4,0	38	9	0	0	0	0
40 Soudan	16	23	5,0	4,1	34	8	28	37	5	8
41 Yémen, Rép. du	13	31	7,0	7,3	11	3	0	0	0	0
42 Zambie	30	42	5,9	3,8	30	13	0	0	0	0
Economies à revenu intermédiaire	46 w	62 w	3,7 w	3,2 w	26 w	14 w	42 w	40 w	19 w	24 w
Tranche inférieure	36 w	15 w	19 w
43 Côte d'Ivoire	27	42	7,4	4,7	45	18	37	47	10	19
44 Bolivie	41	52	3,4	4,0	34	17	29	29	12	15
45 Azerbaïdjan	0	45	0	24
46 Philippines	33	44	3,8	3,8	32	14	29	36	9	15
47 Arménie	0	50	0	34
48 Sénégal	33	41	3,7	4,0	51	20	43	58	14	23
49 Cameroun	20	42	7,5	5,4	17	7	22	24	5	10
50 Rép. kirghize	0	0	0	0
51 Géorgie	0	43	0	24
52 Ouzbékistan	0	25	0	10
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	10	..	5,3	4,4	33	5	0	0	0	0
54 Pérou	57	71	4,0	2,9	42	29	39	45	22	31
55 Guatemala	36	40	3,3	3,5	23	9	0	0	0	0
56 Congo	33	42	3,7	4,5	68	28	0	0	0	0
57 Maroc	35	47	4,1	3,8	9	4	38	37	13	17
58 Rép. dominicaine	40	62	4,9	3,9	52	31	47	54	19	33
59 Equateur	40	58	4,8	4,4	21	12	50	55	20	31
60 Jordanie	51	69	5,5	6,0	46	31	0	0	0	0
61 Roumanie	42	55	2,6	1,2	18	9	20	18	8	10
62 El Salvador	39	45	2,9	2,2	26	11	0	0	0	0
63 Turkménistan	0	0	0	0
64 Moldova	0	0	0	0
65 Lituanie	0	0	0	0
66 Bulgarie	52	69	2,1	0,7	20	14	20	24	10	16
67 Colombie	57	71	3,3	2,9	21	15	40	41	23	29
68 Jamaïque	42	54	2,6	2,1	52	27	0	0	0	0
69 Paraguay	37	49	4,2	4,4	48	23	0	0	0	0
70 Namibie	19	29	4,9	5,1	36	10	0	0	0	0

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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				Population de la capitale en % de la population		Population des villes d'au moins 1 million d'habitants en 1992 en % de la population			
	En % de la population totale		Croissance annuelle moyenne (%)		Urbaine 1990	Totale 1990	Urbaine		Totale	
	1970	1992	1970-80	1980-92			1970	1992	1970	1992
71 Kazakhstan	0	13	0	7
72 Tunisie	44	57	3,7	3,4	36	20	33	41	14	23
73 Ukraine	0	0	0	0
74 Algérie	40	54	4,1	4,9	23	12	24	24	10	13
75 Thaïlande	13	23	5,3	4,5	57	13	65	60	9	13
76 Pologne	52	63	2,0	1,3	9	6	32	29	17	18
77 Lettonie	0	0	0	0
78 Rép. slovaque	0	0	0	0
79 Costa Rica	40	48	3,6	3,8	71	33	0	0	0	0
80 Turquie	38	64	3,7	5,6	8	5	37	33	14	20
81 Iran, Rép. islamique d'	42	58	5,0	5,0	21	12	43	41	18	23
82 Panama	48	54	2,9	2,8	37	20	0	0	0	0
83 Rép. tchèque	0	0	11	12
84 Fédération de Russie	0	25	16	19
85 Chili	75	85	2,4	2,1	42	36	40	44	30	38
86 Albanie	32	36	2,9	2,6	21	7	0	0	0	0
87 Mongolie	45	59	4,3	3,9	37	22	0	0	0	0
88 Rép. arabe syrienne	44	51	4,1	4,1	34	17	60	56	26	28
Tranche supérieure	54 w	72 w	3,9 w	3,0 w	22 w	15 w	47 w	46 w	26 w	33 w
89 Afrique du Sud	48	50	2,8	2,8	12	6	40	33	19	17
90 Maurice	42	41	1,6	0,6	36	15	0	0	0	0
91 Estonie	0	0	0	0
92 Brésil	56	77	4,1	3,3	2	2	49	51	27	38
93 Botswana	8	27	10,0	8,8	41	10	0	0	0	0
94 Malaisie	27	45	5,0	4,8	22	10	15	24	4	10
95 Venezuela	72	91	5,0	3,4	23	21	28	30	20	27
96 Bélarus	0	0	0	0
97 Hongrie	49	66	2,0	0,9	31	20	39	32	19	21
98 Uruguay	82	89	0,7	1,0	44	39	51	47	42	42
99 Mexique	59	74	4,1	2,9	34	25	43	41	25	30
100 Trinité-et-Tobago	63	66	1,1	1,7	13	8	0	0	0	0
101 Gabon	26	47	8,3	5,8	57	26	0	0	0	0
102 Argentine	78	87	2,2	1,7	41	36	53	50	42	43
103 Oman	5	12	8,3	8,2	40	4	0	0	0	0
104 Slovénie	0	0	0	0
105 Porto Rico	58	75	3,1	1,9	53	39	44	54	26	40
106 Corée, Rép. de	41	74	5,3	3,4	36	26	75	73	30	53
107 Grèce	53	64	1,9	1,3	55	34	55	55	29	34
108 Portugal	26	35	2,6	1,4	48	16	45	49	12	17
109 Arabie saoudite	49	78	8,3	6,5	16	12	27	28	13	22
Eco. revenu faible/interméd.	25 w	36 w	3,7 w	3,7 w	16 w	6 w	41 w	37 w	11 w	14 w
Afrique subsaharienne	19 w	29 w	5,1 w	5,0 w	33 w	9 w	34 w	34 w	7 w	10 w
Asie de l'Est et Pacifique	19 w	29 w	3,3 w	4,2 w	12 w	4 w	46 w	37 w	9 w	11 w
Asie du Sud	19 w	25 w	4,1 w	3,5 w	8 w	2 w	35 w	38 w	7 w	9 w
Europe et Asie centrale	34 w	28 w	15 w	18 w
Moyen-Orient et
Afrique du Nord	41 w	55 w	4,4 w	4,4 w	26 w	14 w	42 w	41 w	18 w	22 w
Amérique latine et Caraïbes	57 w	73 w	3,7 w	2,9 w	24 w	16 w	45 w	46 w	26 w	34 w
Gravement endettées	53 w	68 w	3,7 w	3,0 w	21 w	14 w	42 w	43 w	23 w	29 w
Économies à revenu élevé	74 w	78 w	1,1 w	0,8 w	11 w	9 w	42 w	43 w	32 w	33 w
110 Irlande	52	58	2,2	0,6	46	26	0	0	0	0
111 Nouvelle-Zélande	81	84	1,4	0,8	12	10	0	0	0	0
112 + Israël	84	92	3,2	2,1	12	11	41	44	35	41
113 Espagne	66	79	2,0	1,1	17	13	27	29	18	23
114 + Hong Kong	90	94	2,6	1,4	100	95	100	100	90	95
115 + Singapour	100	100	2,0	1,7	100	100	100	100	100	100
116 Australie	85	85	1,6	1,5	2	1	68	72	58	61
117 Royaume Uni	89	89	0,1	0,3	14	13	31	26	27	23
118 Italie	64	70	0,9	0,6	8	5	43	36	27	25
119 Pays-Bas	86	89	1,1	0,6	8	7	19	16	16	14
120 Canada	76	78	1,2	1,2	4	3	39	38	29	30
121 Belgique	94	96	0,3	0,2	10	10	12	14	11	13
122 Finlande	50	60	2,1	0,4	34	20	27	34	13	20
123 + Emirats arabes unis	57	82	20,4	5,0	0	0	0	0
124 France	71	73	0,9	0,4	21	15	30	29	21	21
125 Autriche	52	59	0,7	1,0	47	27	51	47	26	27
126 Allemagne	80	86	0,3	0,5	1	1	50	47	40	40
127 États-Unis	74	76	1,0	1,2	2	1	51	51	38	38
128 Norvège	65	76	1,3	1,0	21	16	0	0	0	0
129 Danemark	80	85	0,9	0,2	32	27	35	30	28	26
130 Suède	81	84	0,6	0,5	23	19	17	24	14	20
131 Japon	71	77	1,8	0,7	19	15	43	47	30	37
132 Suisse	55	63	0,4	1,5	7	4	0	0	0	0
Toutes économies	35 w	42 w	2,6 w	2,8 w	15 w	6 w	42 w	38 w	15 w	17 w

Tableau 32. Infrastructure

	Electricité		Télécommunications		Routes revêtues		Eau		Chemins de fer		
	Ménages ayant l'électricité (% du total) 1984	Pertes réseau (% prod. totale) 1990	Lignes téléphoniques principales (pour 1.000 hab.) 1990	Incidents (sur 100 lignes principales) par an) 1990	Densité routière (km/million d'habitants) 1988	Routes en bon état (% de routes revêtues) 1988	Population ayant accès à eau salubre (% pop. totale) 1990	Pertes (% des provisions totales) 1986	Trafic ferroviaire (km par million \$ PIB) 1990	Diesels en fonctionnement (% du parc diesel) 1990	
Economies à faible revenu											
Sauf Chine et Inde											
1	Mozambique	4	26	3	..	343	12	22
2	Ethiopie	2	116	84	48	18	46
3	Tanzanie	6	20	3	..	156	25	52
4	Sierra Leone	..	36	6	..	194	62	39
5	Népal	30	27	3	16	139	40	48	45
6	Ouganda	..	40	2	..	118	10	33	49
7	Bhoutan	34
8	Burundi	1	19	2	71	195	58	45	46
9	Malawi	16	19	3	..	278	56	51	..	43	77
10	Bangladesh	..	30	2	..	59	15	78	47	41	73
11	Tchad	1	149	56	..	57
12	Guinée-Bissau	4	25
13	Madagascar	..	17	3	78	475	56	21
14	RDP lao	..	17	..	12	28
15	Rwanda	..	15	1	38	149	41	69
16	Niger	1	88	383	60	53
17	Burkina Faso	..	10	21	24	70
18	Inde	54	19	6	..	893	20	73	..	593	90
19	Kenya	..	16	8	..	278	32	49	18	120	52
20	Mali	..	18	1	..	308	63	11	..	106	44
21	Nigéria	81	51	3	..	376	67	42	..	17	20
22	Nicaragua	41	20	13	55	20
23	Togo	10	26	3	25	444	40	70
24	Bénin	..	20	3	..	233	26	55
25	Rép. centrafricaine	..	32	2	..	155	30	24
26	Pakistan	31	24	8	120	229	18	55	40	168	79
27	Ghana	..	20	3	..	430	28	..	47
28	Chine	..	15	72
29	Tadjikistan	a
30	Guinée	..	37	3	..	240	27	52
31	Mauritanie	3	193	804	58	66
32	Sri Lanka	15	18	7	..	536	10	60
33	Zimbabwe	9	10	13	217	1.389	27	84	..	505	54
34	Honduras	25	24	17	66	335	50	64
35	Lesotho	7	..	359	53	47
36	Egypte, Rép. arabe d'	46	14	33	5	302	39	90	..	394	93
37	Indonésie	14	21	6	5	160	30	51	29	..	74
38	Myanmar	..	36	210	..	74	72
39	Somalie	2	..	375	52	36	33
40	Soudan	26	19	2	..	98	27	34	..	27	29
41	Yémen, Rép. du	..	15	11	20	951	39	36	45
42	Zambie	28	9	8	69	751	40	59	..	294	44
Economies à revenu intermédiaire											
Tranche inférieure											
43	Côte d'Ivoire	40	..	5	..	357	75	69	16	35	58
44	Bolivie	33	16	26	..	198	21	53	..	81	60
45	Azerbaïdjan	a
46	Philippines	46	19	10	7	242	31	81	53
47	Arménie	a
48	Sénégal	96	10	6	..	542	28	44	..	78	62
49	Cameroun	6	..	3	..	299	38	44	..	84	72
50	Rép. kirghize	a
51	Géorgie	39	a
52	Ouzbékistan	a
53	Papouasie-Nouvelle-Guinée	56	..	8	..	196	34	33
54	Pérou	90	18	26	..	347	24	53	..	22	..
55	Guatemala	37	17	21	52	350	7	62
56	Congo	9	19	7	..	584	50	38	..	170	56
57	Maroc	37	14	16	101	618	20	56	5	141	88
58	Rép. dominicaine	37	33	48	..	364	52	68
59	Equateur	47	19	47	..	336	53	54	47
60	Jordanie	77	16	75	100	99	41	62	60
61	Roumanie	49	9	102	102	1.593	30	95	28	..	52
62	El Salvador	34	15	24	47
63	Turkménistan	61	a
64	Moldova	43	a
65	Lituanie	46	a
66	Bulgarie	..	21	..	50	99
67	Colombie	79	22	75	6	309	42	86	38	5	35
68	Jamaïque	49	19	45	7	1.881	10	72	31
69	Paraguay	..	16	26	79
70	Namibie	47

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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.

	Electricité		Télécommunications		Routes revêtues		Eau		Chemins de fer	
	Ménages ayant l'électricité (% du total)	Pertes réseau (% prod. totale)	Lignes téléphoniques principales (pour 1.000 hab.)	Incidents (sur 100 lignes principales) par an	Densité routière (km/million d'habitants)	Routes en bon état (% de routes revêtues)	Population ayant accès à eau salubre (% pop. totale)	Pertes (% des provisions totales)	Trafic ferroviaire (km par million \$ PIB)	Diesels en fonctionnement (% du parc diesel)
	1984	1990	1990	1990	1988	1988	1990	1986	1990	1990
71 Kazakhstan	a
72 Tunisie	63	12	38	130	1.177	55	70	30	123	50
73 Ukraine	a
74 Algérie	49	14	32	..	1.366	40	85	99
75 Thaïlande	43	11	24	2	513	50	77	48	76	72
76 Pologne	96	15	86	..	617	69	89	72
77 Lettonie	a
78 Rép. slovaque
79 Costa Rica	97	10	93	..	1.059	22	92
80 Turquie	57	15	123	1	84	44	69	73
81 Iran, Rép. islamique d'	48	12	40	89	57
82 Panama	66	24	89	10	1.332	36	84
83 Rép. tchèque
84 Fédération de Russie	a
85 Chili	85	19	65	97	753	42	87	..	48	57
86 Albanie	27	97
87 Mongolie	48	57	80
88 Rép. arabe syrienne	42	..	41	66	79	34	49	52
Tranche supérieure										
89 Afrique du Sud	87	a	..	987	88
90 Maurice	93	14	56	..	1.579	95	95
91 Estonie	a
92 Brésil	79	14	63	4	704	30	86	30	60	62
93 Botswana	..	6	21	53	1.977	94	90	25
94 Malaisie	64	16	89	7	78	29	37	76
95 Venezuela	89	18	77	6	10.269	40	92
96 Bélarus	a
97 Hongrie	96	11	96	55	5.804	..	98	82
98 Uruguay	81	22	134	..	2.106	26	95	..	15	56
99 Mexique	75	13	66	..	820	85	81	..	90	64
100 Trinité-et-Tobago	83	9	141	6	1.724	72	96
101 Gabon	50	..	18	..	650	30	66	22	55	94
102 Argentine	87	20	96	78	858	35	64	..	161	49
103 Oman	68	2	2.322	66	46
104 Slovénie
105 Porto Rico	97	5
106 Corée, Rép. de	100	6	310	..	236	70	93	89
107 Grèce	89	..	391	98	..	39	59
108 Portugal	78	11	241	..	1.740	50	92	..	105	89
109 Arabie saoudite	..	13	78	2	93
Eco. revenu faible/intermédiaire										
Afrique subsaharienne										
Asie de l'Est et Pacifique										
Asie du Sud										
Europe et Asie centrale										
Moyen-Orient et Afrique du Nord										
Amérique latine et Caraïbes										
Gravement endettées										
Economies à revenu élevé										
110 Irlande	95	9	281	40	100	..	57	71
111 Nouvelle-Zélande	..	10	437	97	..	61	..
112 † Israël	97	4	350	100	..	30	..
113 Espagne	95	9	323	10	100	..	70	89
114 † Hong Kong	..	11	434	100
115 † Singapour	98	3	385	100	8
116 Australie	98	7	456	..	25.695	b	100	..	62	..
117 Royaume-Uni	..	8	442	16	6.174	b	100	..	66	..
118 Italie	99	8	388	21	5.254	b	100	..	90	80
119 Pays-Bas	95	4	464	4	6.875	b	100	..	73	83
120 Canada	100	7	577	100	..	210	..
121 Belgique	100	5	393	8	12.440	b	100	..	110	77
122 Finlande	96	5	535	12	96	..	165	87
123 † Emirats arabes unis	3	100
124 France	99	6	495	10	14.406	b	100	..	146	93
125 Autriche	..	6	418	35	14.101	b	100	..	209	90
126 Allemagne ^c	100	5	483	100	..	117	..
127 Etats-Unis	100	9	545	..	14.172	b	..	333
128 Norvège	..	6	503	21	100
129 Danemark	100	6	566	..	13.775	b	100	..	93	..
130 Suède	96	6	683	12	100	..	198	..
131 Japon	..	4	441	2	6.007	b	96	..	144	87
132 Suisse	..	7	587	45	10.817	b	100
Toutes économies										

a. Pour un ordre de grandeur, voir la carte sur l'accès à l'eau salubre dans l'introduction. b. Au moins 85 % des routes sont en bon état; voir les notes techniques. c. Les chiffres se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Table 33. Ressources naturelles

	Zones forestières naturelles				Aires protégées à l'échelon national (1993)			Ressources en eau douce : prélèvement annuel, 1970-92 ^b				
	Superficie totale (milliers de km ²)		Déboisement annuel 1981-90 ^a		(milliers de km ²)	Nombre	% superficie totale	Total (km ³)	En % des ressources totales	Par habitant (m ³)		Usages industriels et agricoles
	1980	1990	Milliers de km ²	% superficie totale						Usages domestiques	Usages industriels et agricoles	
Economies à faible revenu												
Sauf Chine et Inde												
1 Mozambique	187	173	1,4	0,7	0,0	1	0,0	0,8	1,3	55	13	42
2 Ethiopie ^c	146	142	0,4	0,3	25,3	11	2,1	2,2	2,0	49	5	43
3 Tanzanie	379	336	4,4	1,2	130,0	28	13,8	0,5	0,6	35	7	28
4 Sierra Leone	20	19	0,1	0,6	0,8	2	1,1	0,4	0,2	96	7	89
5 Népal	56	50	0,5	1,0	11,1	12	7,9	2,7	1,6	148	6	142
6 Ouganda	70	63	0,6	0,9	18,7	32	7,9	0,2	0,3	20	7	14
7 Bhoutan	30	28	0,2	0,6	9,1	5	19,3	0,0	0,0	14	5	9
8 Burundi	2	2	0,0	0,6	0,9	3	3,2	0,1	2,8	20	7	13
9 Malawi	40	35	0,5	1,3	10,6	9	8,9	0,2	1,8	20	7	13
10 Bangladesh	11	8	0,4	3,3	1,0	8	0,7	22,5	1,0 ^d	212	6	206
11 Tchad	123	114	0,9	0,7	29,8	7	2,3	0,2	0,5	34	6	29
12 Guinée-Bissau	22	20	0,2	0,7	0,0	0	0,0	0,0	0,0	11	3	8
13 Madagascar	171	158	1,3	0,8	11,1	36	1,9	16,3	40,8	1.642	16	1.625
14 RDP lao	145	132	1,3	0,9	0,0	0	0,0	1,0	0,4	259	21	239
15 Rwanda	2	2	0,0	0,2	3,3	2	12,4	0,1	2,4	23	6	18
16 Niger	26	26	0,0	0,0	97,0	6	7,7	0,3	0,7 ^d	41	9	33
17 Burkina Faso	47	44	0,3	0,7	26,6	12	9,7	0,2	0,5	18	5	13
18 Inde	551	517 ^a	3,4	0,6	131,6	331	4,0	380,0	18,2 ^d	612	18	594
19 Kenya	13	12	0,1	0,5	34,7	36	6,0	1,1	7,4	51	14	37
20 Mali	132	121	1,1	0,8	40,1	11	3,2	1,4	2,2	162	3	159
21 Nigéria	168	156	1,2	0,7	30,6	20	3,3	3,6	1,2 ^d	37	11	25
22 Nicaragua	73	60	1,2	1,7	9,5	21	7,3	0,9	0,5	367	92	275
23 Togo	16	14	0,2	1,4	6,5	11	11,4	0,1	0,8	28	17	11
24 Bénin	56	49	0,7	1,2	8,4	2	7,5	0,1	0,4	26	7	19
25 Rép. centrafricaine	319	306	1,3	0,4	61,1	13	9,8	0,1	0,0	25	5	20
26 Pakistan	26	19	0,8	2,9	36,5	53	4,6	153,4	32,8 ^d	2.053	21	2.032
27 Ghana	109	96	1,4	1,3	10,7	8	4,5	0,3	0,6	35	12	23
28 Chine	1.150	307,7	434	3,2	460,0	16,4	462	28	434
29 Tadjikistan	0,9	3	0,1	12,6	13,2 ^d	2.376	119	2.257
30 Guinée	76	67	0,9	1,1	1,6	3	0,7	0,7	0,3	140	14	126
31 Mauritanie	6	6	0,0	0,0	17,5	4	1,7	0,7	9,9 ^d	495	59	436
32 Sri Lanka	20	17	0,3	1,3	7,8	43	11,9	6,3	14,6	503	10	493
33 Zimbabwe	95	89	0,6	0,6	30,7	25	7,9	1,2	5,3	136	19	117
34 Honduras	57	46	1,1	2,0	5,4	38	4,8	1,5	2,1 ^d	279	11	268
35 Lesotho	0,1	1	0,2	0,1	1,3	31	7	24
36 Égypte, Rép. arabe d'	8,0	13	0,8	56,4	97,1 ^d	1.028	72	956
37 Indonésie	1.217	1.095	12,1	1,0	193,4	186	10,2	16,6	0,7	95	12	83
38 Myanmar	329	289	4,0	1,2	1,7	2	0,3	4,0	0,4	101	7	94
39 Somalie	8	8	0,0	0,4	1,8	1	0,3	0,8	7,0	99	3	96
40 Soudan	478	430	4,8	1,0	93,8	16	3,7	18,6	14,3 ^d	1.093	11	1.082
41 Yémen, Rép. du	0,0	0	0,0	3,4	136,0	324	16	308
42 Zambie	359	323	3,6	1,0	63,6	20	8,5	0,4	0,4	86	54	32
Economies à revenu intermédiaire												
Tranche inférieure												
43 Côte d'Ivoire	121	109	1,2	1,0	19,9	12	6,2	0,7	1,0	66	15	52
44 Bolivie	556	493	6,2	1,1	92,5	26	8,4	1,2	0,4	186	19	167
45 Azerbaïdjan	1,8	11	0,2	15,8	56,5 ^d	2.215	89	2.126
46 Philippines	110	78	3,2	2,9	5,7	27	1,9	29,5	9,1	686	123	562
47 Arménie	2,2	4	0,7	3,8	45,9 ^d	1.140	148	992
48 Sénégal	81	75	0,5	0,6	21,8	9	11,1	1,4	3,9 ^d	202	10	192
49 Cameroun	216	204	1,2	0,6	20,5	14	4,3	0,4	0,2	38	17	20
50 Rép. kirghize	2,0	5	0,1	11,7	24,0	2.663	80	2.583
51 Géorgie	1,9	15	0,3	4,0	6,5 ^d	733	154	579
52 Ouzbékistan	2,4	10	0,1	82,2	76,4 ^d	4.007	160	3.847
53 Papouasie-Nouvelle-Guinée	371	360	1,1	0,3	0,3	6	0,1	0,1	0,0	28	8	20
54 Pérou	706	679	2,7	0,4	41,8	22	3,2	6,1	15,3	301	57	244
55 Guatemala	50	42	0,8	1,6	8,3	17	7,6	0,7	0,6	139	13	127
56 Congo	202	199	0,3	0,2	11,8	10	3,4	0,0	0,0 ^d	20	12	7
57 Maroc	32	3,6	10	0,8	10,9	36,2	412	23	390
58 Rép. dominicaine	14	11	0,4	2,5	10,5	18	21,5	3,0	14,9	442	22	420
59 Equateur	143	120	2,4	1,7	111,4	15	39,3	5,6	1,8	567	40	528
60 Jordanie ^f	1	1,0	8	1,1	0,5	31,6 ^d	173	50	123
61 Roumanie	63 ^g	63 ^g	-0,0 ^g	-0,0 ^g	10,9	40	4,6	19,7	9,4 ^d	853	68	785
62 El Salvador	2	1	0,0	2,1	0,2	5	0,9	1,0	5,3	245	17	228
63 Turkménistan	11,1	8	0,2	22,8	32,6 ^d	6.216	62	6.154
64 Moldova	0,0	0	0,0	3,7	29,1 ^d	848	59	788
65 Lituanie	0,0	0	0,0	4,4	19,0 ^d	1.179	83	1.097
66 Bulgarie	36 ^g	37 ^g	-0,1 ^g	-0,2 ^g	2,6	50	2,4	13,9	6,8 ^d	1.545	43	1.502
67 Colombie	577	541	3,7	0,6	93,9	79	8,2	5,3	0,5	174	71	103
68 Jamaïque	5	2	0,3	5,3	0,0	1	0,1	0,3	3,9	159	11	148
69 Paraguay	169	129	4,0	2,4	14,8	19	3,6	0,4	0,1 ^d	110	16	93
70 Namibie	130	126	0,4	0,3	103,7	11	12,6	0,1	1,5	104	6	98

Note : La section « Comment lire les tableaux » et 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.

	Zones forestières naturelles				Aires protégées à l'échelon national (1993)			Ressources en eau douce : prélèvement annuel, 1970-92 ^b				
	Superficie totale (milliers de km ²)		Déboisement annuel 1981-90 ^a		(milliers de km ²)	Nombre	% superficie totale	Total (km ³)	En % des ressources totales	Par habitant (m ³)		
	1980	1990	Milliers de km ²	% superficie totale						Total	Usages domestiques	Usages industriels et agricoles
71 Kazakhstan	8,4	8	0,0	37,9	30,2 ^d	2.264	91	2.173
72 Tunisie	3	0,4	6	0,3	2,3	52,9 ^d	317	41	276
73 Ukraine	90 ^g	92 ^g	-0,2 ^g	-0,3 ^g	4,6	17	0,1	34,7	40,0 ^d	669	107	562
74 Algérie	18	127,2	19	5,3	3,0	15,7 ^d	160	35	125
75 Thaïlande	179	127	5,2	2,9	64,8	106	12,6	31,9	17,8 ^d	606	24	582
76 Pologne	86 ^g	87	-0,1 ^g	-0,1 ^g	22,4	80	7,2	14,5	25,8 ^d	383	51	332
77 Lettonie	1,7	21	0,3	0,7	2,2 ^d	261	109	151
78 Rép. slovaque
79 Costa Rica	19	14	0,5	2,6	6,2	25	12,1	1,4	1,4	780	31	749
80 Turquie	202 ^g	202 ^g	-0,0 ^g	-0,0 ^g	2,4	18	0,3	23,8	12,3 ^d	433	104	329
81 Iran, Rép. islamique d'	38	79,8	62	4,8	45,4	38,6	1.362	54	1.307
82 Panama	38	31	0,6	1,7	13,3	15	17,2	1,3	0,9	744	89	654
83 Rép. tchèque
84 Fédération de Russie	200,3	75	1,2	117,0	2,7 ^d	787	134	653
85 Chili	76 ^h	137,2	65	18,1	16,8	3,6	1.623	97	1.526
86 Albanie	14 ^g	14 ^g	-0,0 ^g	-0,0 ^g	0,4	13	1,5	0,2	0,9 ^d	94	6	88
87 Mongolie	95 ^h	61,7	15	3,9	0,6	2,2	273	30	243
88 Rép. arabe syrienne	2	0,0	0	0,0	3,3	9,4 ^d	435	30	405
Tranche supérieure												
89 Afrique du Sud	13 ^h	74,1	235	6,1	14,7	29,3	386	46	340
90 Maurice	6	6	0,0	0,0	17,5	4	1,7	0,7	9,9 ^d	495	59	436
91 Estonie	3,6	37	0,8	3,3	21,2 ^d	2.085	104	1.980
92 Brésil	5.978	5.611	36,7 ^e	0,6	277,4	214	3,3	36,5	0,5 ^d	245	54	191
93 Botswana	150	143	0,8	0,5	102,3	9	17,6	0,1	0,5 ^d	100	5	95
94 Malaisie	215	176	4,0	1,8	14,9	48	4,5	9,4	2,1	768	177	592
95 Venezuela	517	457	6,0	1,2	275,3	104	30,2	4,1	0,3 ^d	387	166	220
96 Bélarus	60 ^g	63 ^g	-0,3 ^g	-0,5 ^g	2,4	4	0,1	3,0	5,4 ^d	292	94	199
97 Hongrie	16 ^g	17	-0,1 ^g	-0,5 ^g	5,8	54	6,2	6,4	5,5 ^d	596	54	543
98 Uruguay	5 ^h	0,3	8	0,2	0,7	0,5 ^d	241	14	227
99 Mexique	554	486 ^e	6,8 ^e	1,2	99,0	60	5,1	54,2	15,2	921	55	865
100 Trinité-et-Tobago	2	2	0,0	1,9	0,2	9	3,4	0,2	2,9	148	40	108
101 Gabon	194	182	1,2	0,6	10,5	6	3,9	0,1	0,0	57	41	16
102 Argentine	445 ^h	93,4	100	3,4	27,6	2,8 ^d	1.042	94	948
103 Oman	0,5	2	0,3	0,5	23,9	623	19	604
104 Slovénie
105 Porto Rico	0,4	29	4,0
106 Corée, Rép. de	49 ^h	7,6	26	7,6	27,6	41,7	625	116	509
107 Grèce	60 ^g	60 ^g	-0,0 ^g	-0,0 ^g	1,0	18	0,8	7,0	11,8 ^d	721	58	663
108 Portugal	30 ^g	31 ^g	-0,1 ^g	-0,5 ^g	5,6	23	6,1	10,5	16,0 ^d	1.075	161	914
109 Arabie saoudite	2	212,0	9	9,9	3,6	163,8	497	224	273
Eco. revenu faible/intermédiaire												
Afrique subsaharienne												
Asie de l'Est et Pacifique												
Asie du Sud												
Europe et Asie centrale												
Moyen-Orient et Afrique du Nord												
Amérique latine et Caraïbes												
Gravement endettées												
Economies à revenu élevé												
110 Irlande	4 ^g	4 ^g	-0,0 ^g	-1,3 ^g	0,4	6	0,6	0,8	1,6	235	38	198
111 Nouvelle-Zélande	..	75	29,0	124	10,7	1,9	0,5	585	269	316
112 † Israël	..	1 ^g	2,1	21	10,0	1,8	86,0 ^d	410	66	344
113 Espagne	256 ^g	256 ^g	-0,0 ^g	-0,0 ^g	35,0	161	6,9	45,8	41,2 ^d	1.188	143	1.045
114 † Hong Kong	0,4	12	36,3
115 † Singapour	0	0	0,0	0,0	0,0	1	2,6	0,2	31,7	84	38	46
116 Australie	1.456 ^g	1.456 ^g	-0,0 ^g	-0,0 ^g	814,0	733	10,6	17,8	5,2	1.306	849	457
117 Royaume-Uni	21 ^g	24 ^g	-0,2 ^g	-1,1 ^g	46,4	131	18,9	14,5	12,1	253	51	203
118 Italie	..	86 ^g	20,1	143	6,7	56,2	30,1 ^d	996	139	856
119 Pays-Bas	3 ^g	3	-0,0 ^g	-0,3 ^g	3,5	67	9,4	14,5	16,1 ^d	994	50	944
120 Canada	..	4.533 ^g	494,5	411	5,0	43,9	1,5	1.688	304	1.384
121 Belgique	6 ^g	6	-0,0 ^g	-0,3 ^g	0,8	3	2,5	9,0	72,2 ^d	917	101	816
122 Finlande	233 ^g	234 ^g	-0,1 ^g	-0,0 ^g	8,5	38	2,5	3,0	2,7 ^d	604	72	532
123 † Emirats arabes unis	0,0	0	0,0	0,9	299,0	884	97	787
124 France	141 ^g	142 ^g	-0,1 ^g	-0,1 ^g	53,0	88	9,6	43,7	23,6 ^d	778	125	654
125 Autriche	37 ^g	39	-0,1 ^g	-0,4 ^g	21,2	187	25,3	2,1	2,3 ^d	276	52	224
126 Allemagne	103 ^g	107 ^g	-0,5 ^g	-0,5 ^g	87,8	472	24,6	53,7	31,4 ^d	687	73	614
127 Etats-Unis	2.992 ^g	2.960 ^g	3,2 ^g	0,1 ^g	984,6	937	10,5	467,0	18,8	1.868	244	1.624
128 Norvège	..	96 ^g	16,1	81	5,0	2,0	0,5 ^d	491	98	393
129 Danemark	5 ^g	5	-0,0 ^g	-0,2 ^g	4,1	65	9,5	1,2	9,0 ^d	228	68	160
130 Suède	..	280 ^g	29,6	193	6,6	3,0	1,7 ^d	352	127	225
131 Japon	248 ^g	247 ^g	0,0 ^g	0,0 ^g	46,7	685	12,3	89,3	16,3	732	125	607
132 Suisse	11 ^g	12 ^g	-0,1 ^g	-0,6 ^g	7,5	112	18,2	1,1	2,2 ^d	168	39	129
Toutes économies												

a. Les valeurs négatives représentent un accroissement des zones forestières. b. Les données relatives au prélèvement des ressources en eau concernent la période 1970 à 1992. c. Les données relatives à l'Erythrée, qui ne sont pas encore désagrégées, sont incluses dans l'Éthiopie. d. Les ressources totales en eau incluent à la fois les ressources renouvelables intérieures et le débit des cours d'eau provenant d'autres pays. e. Voir les notes techniques pour d'autres estimations. f. Sauf pour ce qui est des estimations concernant le prélèvement d'eau, les données relatives à la Jordanie ne couvrent que la rive Orientale. g. Y compris les terres boisées. h. Forêt dense uniquement.

Tableau 1a. Indicateurs de base pour les autres économies

	Population (milliers) mi-1992	Superficie (milliers de km ²)	PNB par habitant ^a		Inflation annuelle moyenne ^a (%)		Espérance de vie à la naissance (années) 1992	Analphabétisme des adultes (%)	
			Dollars 1992	Croissance annuelle moyenne (%, 1980-92)	1970-80	1980-92		Femmes 1990	Total 1990
1 Guinée équatoriale	437	28,00	330	48	63	50
2 Guyana	806	215,00	330	-5,6	9,6	37,9	65	5	4
3 São Tomé-et-Principe	121	1,00	360	-3,0	4,0	23,0	68	..	33
4 Gambie	989	11,00	370	-0,4	10,6	17,8	45	84	73
5 Maldives	229	0,30	500	6,8	62
6 Comores	510	2,00	510	-1,3	..	5,6	56
7 Afghanistan	21.538	652,00	b	43	86	71
8 Bosnie-Herzégovine	4.383	51,13	b	71
9 Cambodge	9.054	181,00	b	51	78	65
10 Erythrée	c	117,60	b	47
11 Haïti	6.715	28,00	b	-2,4	9,3	7,6	55	53	47
12 Libéria	2.371	98,00	b	..	9,2	..	53	71	61
13 Viet Nam	69.306	332,00	b	67	16	12
14 Zaïre	39.787	2.345,00	b	-1,8	31,4	..	52	39	28
15 Kiribati	75	1,00	700	..	10,6	5,4	58
16 Iles Salomon	335	29,00	710	3,3	8,4	12,1	62
17 Cap-Vert	389	4,00	850	3,0	9,4	9,3	68
18 Samoa-Occidental	162	3,00	940	11,2	65
19 Swaziland	858	17,00	1.090	1,6	12,3	11,8	57
20 Vanuatu	156	12,00	1.210	5,3	63
21 Tonga	92	1,00	1.480	68
22 Saint-Vincent-et-les Grenadines	109	0,39	1.990	5,0	13,8	4,9	71
23 Fidji	750	18,00	2.010	0,3	12,8	5,6	72
24 Belize	199	23,00	2.220	2,6	8,6	3,1	69
25 Grenade	91	0,34	2.310	71
26 Dominique	72	1,00	2.520	4,6	16,8	5,7	72
27 Angola	9.732	1.247,00	d	46	72	58
28 Croatie	4.789	56,54	d	73
29 Cuba	10.822	111,00	d	76	7	6
30 Djibouti	546	23,00	d	49
31 Iraq	19.165	438,00	d	..	17,9	..	64	51	40
32 Corée, Rép. dém. de	22.620	121,00	d	71
33 Liban	3.781	10,00	d	66	27	20
34 Macédoine, ex-RY de	2.172	25,71	d	72
35 Iles Marshall	50	0,18	d
36 Micronésie, Etats fédérés de	108	0,70	d	63
37 Iles Mariannes septentrionales	47	0,48	d
38 Yougoslavie, Rép. fédérative de	10.597	102,17	d
39 Sainte-Lucie	155	1,00	2.920	70
40 Saint-Kitts-et-Nevis	42	0,36	3.990	5,7	..	6,5	68
41 Suriname	404	163,00	4.280	-3,6	11,8	9,0	69	5	5
42 Seychelles	69	0,28	5.460	3,2	16,9	3,3	71
43 Antigua-et-Barbuda	66	0,44	5.980	5,0	..	6,6	74
44 Barbade	259	0,43	6.540	1,0	13,5	5,1	75
45 Samoa américaines	39	0,20	e
46 Aruba	67	0,19	e
47 Bahreïn	530	1,00	e	-3,8	..	-0,3	70	31	23
48 Guyane française	129	90,00	e
49 Gibraltar	32	0,01	e
50 Guadeloupe	400	2,00	e	74
51 Guam	139	0,55	e	72
52 Ile de Man	71	0,57	e
53 Libye	4.867	1.760,00	e	..	18,4	..	63	50	36
54 Macao	374	0,02	e	73
55 Malte	360	0,32	e	3,8	4,2	2,1	76
56 Martinique	366	1,00	e	76
57 Mayotte	97	0,37	e
58 Antilles néerlandaises	194	0,80	e	77
59 Nouvelle-Calédonie	175	19,00	e	70
60 Réunion	611	3,00	e	74
61 Chypre	718	9,00	9.820	5,0	..	5,4	77
62 Bahamas	262	14,00	12.070	1,0	6,4	5,9	72
63 Qatar	508	11,00	16.750	-11,2	71
64 Islande	261	103,00	23.880	1,5	35,1	27,7	78
65 Luxembourg	392	3,00	35.160	3,3	6,9	4,1	76
66 Andorre	61	0,45	f
67 Bermudes	62	0,05	f	..	8,4
68 Brunéi	273	6,00	f	74
69 Iles Anglo-Normandes	144	0,19	f	77
70 Iles Féroé	48	0,40	f
71 Polynésie française	207	4,00	f	68
72 Groenland	58	342,00	f
73 Koweït	1.410	18,00	f	..	21,9	..	75	33	27
74 Saint-Marin	23	0,06	f
75 Iles Vierges (EU)	99	0,34	f	..	6,9	..	75

a. Voir la note technique du Tableau 1. b. Egal ou inférieur à \$ 675 (considéré comme faible revenu). c. Les données relatives à l'Erythrée, qui ne sont pas encore désagrégées, sont incluses dans l'Ethiopie. d. \$ 676-\$ 2.695 (considéré comme revenu intermédiaire, tranche inférieure). e. \$ 2.696-\$ 8.355 (considéré comme revenu intermédiaire, tranche supérieure). f. Egal ou supérieur à \$ 8.356 (considéré comme revenu élevé).

Notes techniques

Le principal critère de classement des pays est le produit national brut (PNB) par habitant. Avec l'inclusion des républiques de l'ex-Union soviétique depuis peu indépendantes, les tableaux principaux contiennent à présent des données par pays sur 132 économies, classées par ordre croissant de PNB par habitant. Le Tableau 1a (Indicateurs de base pour les économies de moins de 1 million d'habitants et pour lesquelles on dispose de données fragmentaires) couvre séparément 75 autres économies. D'autres changements sont signalés dans l'Introduction.

Fiabilité des données

Un gros effort de normalisation des données a été fait; il est toutefois impossible d'assurer une parfaite comparabilité des données, aussi ces indicateurs doivent-ils être interprétés avec soin. De nombreux facteurs influent sur la disponibilité et la fiabilité des données; les systèmes statistiques de beaucoup d'économies en développement sont encore faibles; les méthodes, les pratiques et les définitions statistiques, ainsi que la couverture des données, varient largement d'un pays à l'autre; et les comparaisons entre pays et entre périodes posent toujours des problèmes techniques complexes qu'il est impossible de résoudre parfaitement. Pour toutes ces raisons, les données proviennent des sources considérées comme les plus fiables; elles doivent néanmoins être prises comme des indicateurs de tendance et des principales différences entre les diverses économies, plutôt que comme des instruments permettant de quantifier précisément ces différences. En particulier, la question des données relatives aux 15 économies de l'ex-Union soviétique n'a pas encore été résolue. La couverture de ces données est fragmentaire, et leur fiabilité plus sujette à caution que la normale.

La plupart des données démographiques et sociales provenant de sources nationales sont extraites des dossiers administratifs normaux, mais certaines résultent d'enquêtes spéciales ou de recensements périodiques, auquel cas les chiffres pour les années intermédiaires doivent être calculés par interpolation ou estimés de quelque autre manière à partir des données de référence. De même, toutes les données n'étant pas à jour, certains chiffres — en particulier ceux qui concernent la période en cours — peuvent avoir été obtenus par extrapolation. Pour plusieurs estimations (l'espérance de vie, par exemple), on a utilisé des modèles basés sur des hypothèses concernant les tendances récentes et les conditions actuelles. La question de la fiabilité des indicateurs démographiques est examinée dans une étude des Nations Unies intitulée *World Population Trends and Policies*. Le lecteur est invité à tenir compte de ces réserves lorsqu'il interprétera les indicateurs, surtout lorsqu'il voudra faire des comparaisons entre différentes économies.

Années de base

Afin de pouvoir analyser les tendances à long terme, de faciliter les comparaisons internationales et de tenir

compte des effets des modifications des prix relatifs intersectoriels, les données en prix constants pour la plupart des économies ont été scindées en trois périodes, ramenées à l'année de base de la période correspondante, puis raccordées. L'année de base est 1970 pour les données de 1960 à 1975, 1980 pour les années 1976 à 1982, et 1987 pour l'année 1983 et les suivantes. Les trois périodes ont ensuite été raccordées en séries, de manière que les données relatives à chacune des années de ces trois périodes soient exprimées aux prix de 1987.

Cet enchaînement consiste à opérer une translation ayant pour effet de modifier l'année pour laquelle les versions en prix courants et en prix constants d'une même série chronologique ont la même valeur, sans modifier leurs tendances respectives. On procède séparément pour les diverses composantes du produit intérieur brut (PIB) et on additionne les résultats obtenus pour calculer le PIB et ses sous-agrégats. Cette opération fait parfois apparaître un écart entre le PIB en prix constants par branche d'activité et le PIB en prix constants par catégorie de dépense. Ces écarts de translation sont incorporés à la rubrique *consommation privée, etc.*, étant donné que l'estimation du PIB par branche d'activité est considérée comme la plus fiable.

Comme la consommation privée est calculée par différence, les identités des comptes nationaux demeurent valides. La méthode implique toutefois que l'on intègre à la consommation privée tous les écarts statistiques résultant, au niveau des dépenses, du processus de changement de base. La valeur ajoutée du secteur des services comporte également l'écart statistique indiqué dans les données d'origine.

Chiffres récapitulatifs

Les chiffres récapitulatifs sont calculés par simple addition lorsque les données communiquées pour une variable sont exprimées dans des unités de compte raisonnablement comparables. Pour les indicateurs économiques qui ne se prêtent pas naturellement à ce mode de calcul, on a généralement utilisé un système de pondération par les prix. Pour les indicateurs sociaux, les données récapitulatives sont pondérées par la population.

A la différence des *World Tables*, les Indicateurs du développement dans le monde présentent généralement des données pour deux points de référence, plutôt que des séries chronologiques établies sur une base annuelle. Lorsque les chiffres récapitulatifs portent sur un grand nombre d'années, les calculs sont fondés sur le même ensemble de pays pour toute la période et pour chaque rubrique. C'est pourquoi il n'est établi d'indicateurs de groupe que si les pays pour lesquels on dispose de statistiques pour une année donnée représentent au moins les deux tiers de l'ensemble du groupe, tel qu'il est défini sur la base des données de référence de 1987. Tant que cette condition est remplie, les pays déclarants qui n'ont pas encore communiqué de données (ou dont les séries

chronologiques ne sont pas suffisamment complètes) sont supposés avoir évolué, au cours des années pour lesquelles on n'a pas de chiffres, de la même manière que l'échantillon constitué par le groupe ayant fourni des estimations. Le lecteur ne doit pas perdre de vue que le but recherché est de maintenir une certaine homogénéité pour chaque rubrique, malgré la multitude des problèmes posés par les données disponibles sur les pays, et que l'on ne peut s'attendre à pouvoir déduire quoi que ce soit de significatif sur le comportement de tel ou tel pays à partir des indicateurs de groupe. En outre, le processus de pondération peut faire apparaître des différences entre la somme des totaux par sous-groupe et les totaux généraux. Ceci est expliqué plus en détail dans l'introduction aux *World Tables*.

Sources et méthodes

Les données relatives à la dette extérieures sont compilées directement par la Banque mondiale sur la base des rapports que lui fournissent ses pays membres en développement au moyen du Système de notification de la dette. Les autres données proviennent essentiellement des Nations Unies et de ses institutions spécialisées, du Fonds monétaire international (FMI), et des rapports sur les pays de la Banque mondiale. Les estimations des services de la Banque servent également à tenir les données plus à jour et à en améliorer la fiabilité. Pour la plupart des pays, les estimations relatives à la comptabilité nationale sont obtenues auprès des gouvernements membres par le biais des missions économiques de la Banque mondiale. Dans certains cas, les services de la Banque alignent ces estimations sur les normes internationales applicables en matière de définition, de concepts, de fiabilité et d'actualisation des données.

Taux de croissance

On ne montre habituellement que les ratios et les taux de croissance de manière à en faciliter le repérage; les valeurs absolues sont généralement indiquées dans d'autres publications de la Banque mondiale, notamment l'édition 1994 des *World Tables*. La plupart des taux de croissance sont calculés pour deux périodes, 1970-80 et 1980-92 et, sauf indication contraire, par la méthode des moindres carrés. Étant donné que cette méthode tient compte de toutes les observations sur une période, les taux de croissance qui en résultent reflètent des tendances générales qui ne sont pas indûment influencées par des valeurs exceptionnelles, en particulier au début et à la fin de la période considérée. Pour faire abstraction des effets de l'inflation, les taux de croissance sont calculés au moyen d'indicateurs économiques en prix constants. Cette méthodologie est expliquée en détail au début des notes techniques. Les données en italique se rapportent à d'autres années ou à d'autres périodes — dans une fourchette allant jusqu'à deux ans avant la période ou l'année considérée pour les indicateurs économiques, et jusqu'à trois ans avant ou après ladite année ou période pour les indicateurs sociaux, ces dernières données tendant à être recueillies moins réguliè-

ment et à changer de manière moins brutale sur de courtes périodes.

Tous les taux de croissance indiqués sont établis à partir de séries en prix constants et, sauf indication contraire, ont été calculés par la méthode des moindres carrés. On estime donc le taux de croissance, r , en établissant une droite de régression à partir des valeurs logarithmiques de la variable pour chacune des années de la période considérée; l'équation de régression revêt la forme suivante : $\log X_t = a + bt + e_t$, qui est la transformée logarithmique de l'équation du taux de croissance composé $X_t = X_0 (1 + r)^t$. Dans ces équations, X est 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 produite par la méthode des moindres carrés, il suffit, pour obtenir le pourcentage moyen de croissance annuelle r , de calculer $[\text{antilog}(b^*)] - 1$, puis de multiplier le résultat par 100.

Tableau 1. Indicateurs de base

On trouvera au Tableau 1a les indicateurs de base relatifs aux économies regroupant moins de 1 million d'habitants ou pour lesquelles on dispose de données fragmentaires.

Les chiffres relatifs à la *population* à la mi-1992 sont des estimations de la Banque mondiale. Il s'agit normalement de projections reposant sur les données des derniers recensements ou enquêtes démographiques; la plupart datent des années 1980-92 et, pour un petit nombre, des années 60 ou 70. Il est à noter que les réfugiés qui ne se sont pas installés définitivement dans le pays d'accueil sont généralement considérés comme appartenant à la population de leur pays d'origine.

Les données relatives aux *superficies* proviennent de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO). La superficie est la surface totale du pays (superficie des terres et superficie des eaux intérieures), mesurée en kilomètres carrés.

Le *PNB par habitant* en dollars est calculé selon la méthode utilisée pour l'*Atlas de la Banque mondiale* et décrite ci-après.

Le PNB par habitant ne constitue pas, en soi, une indication ou une mesure du niveau de vie ou du succès du développement. Il ne distingue pas entre les buts et les utilisations finales d'un produit donné, pas plus qu'il n'indique si ce produit compense simplement quelque obstacle naturel ou autre, ou s'il contribue ou non au bien-être. Par exemple, le PNB est plus élevé dans les pays froids, où les gens dépensent davantage pour se chauffer et pour se vêtir, que dans les pays au climat plus doux, où l'on peut sortir légèrement vêtu.

D'une manière plus générale, le PNB ne rend pas compte de manière satisfaisante des questions d'environnement et, en particulier, de l'utilisation des ressources naturelles. La Banque mondiale étudie avec d'autres partenaires comment tirer des comptes nationaux plus de renseignements à ce sujet. Des comptes « satellites » destinés à résoudre certaines difficultés d'ordre pratique et théorique (comme celles que soulèvent l'attribution d'une valeur économique significative à des ressources que les

marchés ne perçoivent pas encore comme « rares », et l'imputation de coûts essentiellement mondiaux dans un cadre intrinsèquement national) ont été incorporés dans la révision 1993 du *Système de comptabilité nationale* (SCN) des Nations Unies, de sorte que les services chargés de la comptabilité nationale puissent mesurer autrement le revenu en tenant compte des facteurs liés à l'environnement.

Le PNB est la somme de la valeur ajoutée intérieure et extérieure attribuable aux résidents. Il comprend le PIB (défini dans la note relative au Tableau 2) majoré du revenu net des facteurs reçu de l'étranger, c'est-à-dire la rémunération que les résidents reçoivent de l'étranger au titre de services facteurs (travail et capital) diminuée des paiements versés au même titre aux non-résidents qui ont apporté une contribution à l'économie intérieure.

La Banque reconnaît qu'il est impossible d'arriver à des estimations du PNB par habitant parfaitement comparables entre pays. Par-delà le problème classique des nombres indices, qui est insurmontable, deux obstacles limitent la comparabilité. Le premier a trait aux estimations elles-mêmes du PNB et de la population, car les systèmes de comptabilité nationale et de dénombrement de la population diffèrent d'un pays à l'autre, de même que la portée et la fiabilité des statistiques sur lesquelles ils reposent. L'autre obstacle tient à l'utilisation des taux de change officiels pour convertir les chiffres du PNB, exprimés en différentes monnaies nationales, en une monnaie commune, conventionnellement le dollar des Etats-Unis, afin de pouvoir effectuer des comparaisons entre pays.

Reconnaissant que ces obstacles nuisent à la comparabilité des estimations du PNB par habitant, la Banque mondiale a apporté plusieurs améliorations à ses méthodes d'estimation. Lorsqu'elle examine les comptes nationaux de ses pays membres, elle évalue de manière systématique les estimations du PNB, en centrant son attention sur les éléments inclus dans cet agrégat et les concepts utilisés, et elle opère les ajustements nécessaires pour améliorer la comparabilité. Dans le cadre de cet examen, ses services peuvent eux-mêmes procéder à des estimations du PNB (et, parfois, de la population) pour la période la plus récente.

En outre, la Banque mondiale s'assure systématiquement de la validité des taux de change officiels comme base de conversion. Elle utilise une autre base (indiquée dans les *World Tables*) lorsqu'elle juge que le taux de change officiel s'écarte excessivement du taux effectivement appliqué aux opérations avec l'extérieur. Cette démarche n'est nécessaire que pour un petit nombre de pays. Pour tous les autres, la Banque calcule le PNB par habitant selon la méthode utilisée pour son *Atlas*.

Selon cette méthode, le facteur de conversion pour une année quelconque est la moyenne du taux de change pour l'année en cause et des taux de change des deux années précédentes, compte tenu de l'écart d'inflation entre le pays concerné et les Etats-Unis. Cette moyenne sur trois ans permet de lisser les fluctuations des prix et des taux de change pour chaque pays. On divise ensuite le PNB en dollars ainsi obtenu par le nombre d'habitants au milieu de la plus récente des trois années pour obtenir le PNB par habitant.

Une cinquantaine d'économies à revenu faible ou intermédiaire ont, à la fin des années 80 et au début des années 90, enregistré un fléchissement de la valeur en termes réels de leur PNB par habitant calculée en prix constants. En outre, les fluctuations sensibles des termes de l'échange et des monnaies ont eu une incidence sur les niveaux de revenu relatifs. C'est pourquoi le niveau et le classement des estimations du PNB par habitant, établies selon la méthode de l'*Atlas*, ont parfois varié d'une façon qui n'était pas nécessairement liée à la croissance intérieure relative des économies considérées.

Les formules ci-après décrivent le mode de calcul du facteur de conversion pour l'année t :

$$(e_{t-2,t}^*) = \frac{1}{3} [e_{t-2} \left(\frac{P_t}{P_{t-2}} / \frac{P_t^*}{P_{t-2}^*} \right) + e_{t-1} \left(\frac{P_t}{P_{t-1}} / \frac{P_t^*}{P_{t-1}^*} \right) + e_t]$$

et celui du PNB par habitant en dollars pour l'année t :

$$(Y_t^{\$}) = (Y_t / N_t) \div e_{t-2,t}^*$$

où :

- Y_t = PNB courant (en monnaie nationale) pour l'année t
- P_t = déflateur du PNB pour l'année t
- e_t = taux de change annuel moyen (monnaie nationale/dollar) pour l'année t
- N_t = population au milieu de l'année t
- $P_t^{\$}$ = déflateur du PNB des Etats-Unis pour l'année t

Du fait des problèmes posés par l'obtention de données comparables et par le calcul des facteurs de conversion, le tableau n'indique pas le PNB par habitant de certaines économies.

L'utilisation des taux de change officiels pour convertir en dollars les chiffres en monnaie nationale ne rend pas compte du pouvoir d'achat intérieur relatif des monnaies. Le Projet de comparaison internationale (PCI) des Nations Unies a mis au point des mesures du PIB réel comparables d'un pays à l'autre en utilisant comme facteur de conversion la parité des pouvoirs d'achat (PPA) et non plus les taux de change. Le Tableau 30 indique les estimations les plus récentes du PNB par habitant d'après la PPA. Des informations sur le PCI ont été publiées dans quatre études et dans un certain nombre d'autres rapports. L'étude la plus récente porte sur la Phase VI, pour 1990, et a déjà été en partie publiée par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

Les données du PCI reproduites au Tableau 30 sont des chiffres provisoires sujets à révision. Les Nations Unies et leurs commissions économiques régionales, et d'autres institutions internationales comme la Communauté européenne, l'OCDE et la Banque mondiale, s'emploient actuellement à améliorer la méthodologie et à étendre à l'ensemble des pays les comparaisons annuelles du pouvoir d'achat. Cependant, les taux de change restent le seul moyen généralement disponible pour convertir en dollars les PNB exprimés en monnaie nationale.

L'inflation annuelle moyenne correspond au taux de croissance du déflateur implicite du PIB pour chacune des périodes indiquées. Pour obtenir le déflateur du PIB, on commence par diviser, 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 mesure de l'inflation, comme toutes les autres, a ses limites. Elle est toutefois utilisée à certains fins comme indicateur de l'inflation parce qu'elle reste la plus diversifiée, reflétant les mouvements annuels des prix de tous les biens et services produits dans une économie.

L'espérance de vie à la naissance indique le nombre d'années que vivrait un nouveau-né si les tendances de la mortalité observées à la date de sa naissance restaient inchangées tout au long de son existence. Ces données sont des estimations établies par la Banque mondiale à partir de données de la Division de la population et du Bureau de statistique des Nations Unies et des bureaux statistiques nationaux.

Par *analphabétisme des adultes*, on entend ici la proportion des personnes âgées de plus de 15 ans ne sachant pas lire en le comprenant, ni écrire intelligiblement, un texte court et simple sur leur vie quotidienne. Ce n'est là qu'une des trois définitions largement acceptées, et elle est appliquée avec certaines nuances dans plusieurs pays. Les données proviennent des estimations et projections établies en 1989 par l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO).

Les chiffres récapitulatifs relatifs au PNB par habitant, à l'espérance de vie à la naissance et à l'analphabétisme des adultes qui figurent dans ce tableau sont pondérés par la population. Pour les taux moyens annuels d'inflation, ils sont pondérés par la part relative du PIB des différents pays établie pour 1987 à partir de données 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. La Révision 4 du SCN n'a été achevée qu'en 1993 et il est probable que beaucoup de pays continueront d'appliquer les recommandations de la Révision 3 au cours des prochaines années. Les estimations émanent de sources nationales; elles parviennent parfois à la Banque mondiale par le biais d'autres organismes internationaux, mais sont le plus souvent recueillies lors de missions des services de la Banque mondiale.

Les services de la Banque mondiale vérifient la qualité des données des comptes nationaux et, dans certains cas, aident à ajuster les séries nationales dans le cadre de missions ou par l'apport d'une assistance technique. Les moyens des services de statistique étant parfois limités, et en raison aussi des problèmes inhérents aux données, il n'est pas toujours possible de parvenir à des chiffres strictement comparables à l'échelon international, surtout lorsqu'il s'agit d'activités économiques difficiles à mesurer, comme celles des marchés parallèles, du secteur non structuré, ou de l'agriculture de subsistance.

Le PIB mesure la production finale totale de biens et de services des résidents et des non-résidents, quelle que soit la part respective des premiers et des seconds. Il n'est pas tenu compte de l'amortissement des actifs « produits par l'homme », ni de l'épuisement ou de la dégradation des ressources naturelles. Bien que, selon le SCN, les estimations du PIB par branche d'activité doivent être exprimées aux prix départ usine, beaucoup de pays les communiquent encore au coût des facteurs. La comparabilité internationale des estimations souffre de la diversité des systèmes appliqués par les pays à l'évaluation de la valeur ajoutée par secteur de production. A titre de solution partielle, les estimations du PIB sont indiquées aux prix d'acquisition lorsque leurs composantes ont été 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.

Les chiffres indiqués pour les PIB sont des valeurs en dollars des Etats-Unis, obtenues par conversion des chiffres en monnaie nationale sur la base des taux de change officiels d'une seule année. Pour les quelques pays dont le taux de change officiel ne reflète pas le taux effectivement appliqué aux opérations de change, on a retenu un autre facteur de conversion (comme indiqué dans les *World Tables*). Il est à noter que, pour ce tableau, on n'utilise pas la moyenne sur trois ans employée pour estimer le PNB par habitant au Tableau 1.

L'*agriculture* recouvre, outre l'agriculture proprement dite, la foresterie, la chasse et la pêche. Dans les pays en développement où l'agriculture de subsistance occupe une grande place, une bonne part de la production agricole soit n'est pas échangée du tout, soit est échangée sans transaction monétaire. Cela rend plus difficile l'estimation de la contribution de l'agriculture au PIB et réduit la fiabilité et la comparabilité des chiffres.

L'*industrie* comprend la valeur ajoutée des industries extractives; du *secteur manufacturier* (qui fait aussi l'objet d'un sous-groupe distinct); des travaux publics et du bâtiment; et des secteurs électricité, eau et gaz. La rubrique *services, etc.*, recouvre la valeur ajoutée de toutes les autres branches d'activité économique, y compris les commissions bancaires imputées, les droits d'importation, et tous écarts statistiques notés par les déclarants nationaux.

Les taux de croissance du Tableau 2 sont calculés à partir des séries partielles en monnaie nationale qui ont été raccordées et ramenées à la base 1987, comme on l'a expliqué au début des présentes notes techniques. La répartition sectorielle du PIB (Tableau 3) est déterminée à partir des séries en prix courants.

Pour obtenir les chiffres récapitulatifs relatifs à chaque indicateur du Tableau 2, on calcule les valeurs en dollars constants de 1987 pour chaque économie et chaque année des périodes considérées à partir des séries partielles raccordées; on en fait la somme pour chaque année pour l'ensemble des pays; et on calcule les taux de croissance par la méthode des moindres carrés. Les parts moyennes en pourcentage des divers secteurs indiquées au Tableau 3 sont calculées à partir 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 des comptes nationaux de la Banque mondiale exprimées en prix courants dans les monnaies nationales. La valeur ajoutée aux prix courants dans les monnaies nationales est convertie en dollars au moyen des taux annuels, selon la méthode décrite dans la note technique relative aux Tableaux 2 et 3.

Les autres chiffres 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 Classes 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 bulgur, le riz, les céréales secondaires et l'élément céréales des aliments composés. Les chiffres ne sont pas directement comparables en raison de différences dans l'origine des données communiquées et dans les périodes couvertes par les notifications. Ils sont fondés, pour les importations de céréales, sur les données transmises pour l'année civile par les pays destinataires et, pour l'aide alimentaire en céréales, sur les données communiquées pour la campagne agricole par les donateurs et les organisations internationales, notamment le Conseil international du blé et le Programme alimentaire mondial. De plus, les informations sur l'aide alimentaire émanant des donateurs peuvent ne pas correspondre à ce que les bénéficiaires ont effectivement reçu durant une période donnée, en raison de retards dans les transports et l'enregistrement, ou du fait que l'aide n'est pas toujours notifiée à la FAO ou aux autres organisations internationales concernées. Il arrive également que les importations d'aide alimentaire n'apparaissent pas dans les registres des douanes. La période de référence pour l'aide alimentaire est la campagne agricole, qui va de juillet à juin.

La *consommation d'engrais* mesure la quantité d'éléments fertilisants utilisée par rapport à la superficie arable. Les engrais comprennent les engrais azotés, potassiques et phosphatés (y compris les phosphates naturels). Les terres arables sont définies comme les terres portant des cultures temporaires (les surfaces récoltées deux fois n'étant comptées qu'une fois), les prairies temporaires à faucher ou à pâturer, les jardins maraîchers ou potagers, et les terres en jachères temporaires ou incultes, ainsi que les terres portant des cultures permanentes. La période de référence pour la consommation d'engrais est la campagne agricole, qui va de juillet à juin.

Le taux moyen de croissance de la *production alimentaire par habitant* a été calculé à partir de l'indice de production alimentaire par habitant. Cet indice exprime le taux moyen de croissance annuelle de la production de denrées alimentaires par habitant pendant la période 1979-92 par rapport à la moyenne annuelle de la période 1979-81 (1979-81 = 100). Cet indice s'obtient en divisant la production alimentaire par le nombre d'habitants. Par production alimentaire, on entend ici les fruits à coque, les légumineuses, les fruits, les céréales, les légumes, la canne à sucre, la betterave à sucre, les tubercules amyliques, les cultures oléagineuses alimentaires, le bétail et les porcs.

duits de l'élevage. La production alimentaire est mesurée sans qu'il soit tenu compte de la consommation annuelle d'aliments pour le bétail, des semences utilisées dans l'agriculture et des pertes subies au cours de la transformation et de la distribution des produits alimentaires.

Les *produits de la pêche* sont mesurés par le niveau de l'apport protéique journalier imputable à la consommation de poisson par rapport à l'apport protéique journalier total attribuable à la consommation de toutes les denrées alimentaires. Cette estimation met indirectement en lumière l'importance relative ou le poids du poisson dans l'ensemble de l'agriculture, en particulier dans la mesure où le poisson n'est pas inclus dans l'indice de production alimentaire.

Les chiffres récapitulatifs concernant la consommation d'engrais sont pondérés par la superficie arable totale; les chiffres récapitulatifs concernant la production alimentaire sont pondérés par la population.

Tableau 5. Energie commerciale

Les données sur la production et la consommation d'énergie proviennent principalement de l'Agence internationale de l'énergie (AIE) et des Nations unies. Elles portent sur les formes commerciales d'énergie primaire — pétrole (pétrole brut, liquides extraits du gaz naturel et pétrole tiré de sources non classiques), gaz naturel, combustibles solides (charbon, lignite et autres combustibles dérivés) et électricité primaire (nucléaire, hydraulique, géothermique, etc.) —, tous les chiffres étant convertis en équivalent pétrole. Pour convertir l'électricité nucléaire en équivalent pétrole, on suppose un rendement thermique théorique de 33 %; l'électricité hydraulique est considérée comme ayant un rendement de 100 %.

La *consommation d'énergie* indique l'offre nationale d'énergie primaire avant qu'elle soit transformée en combustibles destinés à divers usages (notamment électricité et produits dérivés du pétrole raffiné) et est calculée comme une production nationale, majorée des importations et des variations des stocks et minorée des exportations et des ventes marines internationales. Elle comprend aussi les produits, principalement ceux dérivés du pétrole, destinés à des usages non énergétiques. La consommation de bois de feu, d'excréments séchés d'animaux et autres combustibles traditionnels, bien qu'importante dans certains pays en développement, n'est pas prise en considération faute de données fiables et complètes.

La *consommation d'énergie* est exprimée en kilogrammes équivalent pétrole par habitant. L'indicateur en résultant est le montant estimé en dollars du PIB produit par 1 kilogramme équivalent pétrole.

Les *importations d'énergie* indiquent la valeur en dollars des importations d'énergie — Section 3 de la CTCI, Révision 1 — en pourcentage des recettes tirées de l'exportation de marchandises. Les données relatives aux importations d'énergie ne permettant pas de distinguer entre le pétrole importé pour servir, d'une part, de combustible et, d'autre part, de matière première à l'industrie pétrochimique, il se peut que ces pourcentages surestiment le degré de dépendance 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 en cause pour chacune des années des périodes considérées, puis on calcule les taux de croissance par la méthode des moindres carrés. Les chiffres récapitulatifs relatifs à la consommation d'énergie par habitant sont pondérés par la population pour les années considérées.

Les chiffres récapitulatifs relatifs aux importations d'énergie en pourcentage des exportations de marchandises sont calculés à partir 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 sur la *valeur ajoutée dans le secteur manufacturier* sont tirées des séries de la Banque mondiale des comptes nationaux aux prix courants en monnaie nationale. Pour convertir en dollars la valeur ajoutée aux prix courants en monnaie nationale, on utilise la méthode de conversion basée sur une année unique, décrite dans la note technique relative aux Tableaux 2 et 3.

Les données sur la *répartition de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier* proviennent de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) et les calculs sont effectués dans les monnaies nationales aux prix courants.

Les industries manufacturières sont classées d'après la *Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI)* des Nations Unies, Révision 2. La rubrique *alimentation, boissons et tabac* correspond à la Catégorie 31 de la CITI; *les textiles et l'habillement*, à la Catégorie 32; *les machines et matériel de transport*, aux Classes 382 à 384; et *les produits chimiques*, aux Classes 351 et 352. La rubrique *autres* comprend le bois et les ouvrages en bois (Catégorie 33); le papier et les articles en papier (Catégorie 34); le pétrole et les produits connexes (Classes 353-56); les produits minéraux non métalliques et l'industrie métallurgique de base (Catégories 36 et 37); la fabrication d'ouvrages en métaux et de matériels (Classes 381 et 385) et les autres industries manufacturières (Classe 390). La rubrique *autres* englobe également les textiles, les machines ou les produits chimiques lorsque la mention « non connu » est portée en regard de ces industries.

Les chiffres récapitulatifs indiqués pour la valeur ajoutée du secteur manufacturier sont des totaux calculés selon la méthode d'agrégation indiquée au début des présentes notes techniques.

Tableau 7. Rémunérations et production du secteur manufacturier

Ce tableau contient quatre indicateurs : deux pour la rémunération réelle par employé, un pour la part du travail dans la valeur ajoutée totale et un pour la productivité de la main-d'oeuvre dans le secteur manufacturier. Ces indicateurs reposent sur des données émanant de l'Organisation des Nations Unies pour le développe-

ment industriel (ONUDI), bien que les déflateurs proviennent d'autres sources, comme expliqué ci-dessous.

La *rémunération par employé* est exprimée en prix constants et s'obtient en corrigeant la rémunération nominale par employé au moyen de l'indice des prix à la consommation (IPC) du pays considéré, tiré des *Statistiques financières internationales* du FMI.

La *rémunération totale en pourcentage de la valeur ajoutée* s'obtient en divisant le total des rémunérations des employés par la valeur ajoutée en prix courants, afin de mesurer la part du travail dans le revenu généré par le secteur manufacturier. La *production brute par employé* est exprimée en prix constants et présentée sous la forme d'un indice de la productivité globale du travail dans le 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 des déflateurs implicites de la valeur ajoutée du secteur industriel ou manufacturier, tirés des dossiers de la Banque mondiale sur les comptes nationaux.

Pour assurer une meilleure comparabilité entre pays, l'ONUDI a, autant que possible, standardisé la couverture des données en y incluant seulement les établissements occupant au moins cinq personnes.

Les définitions et concepts employés sont conformes aux *Recommandations internationales concernant les statistiques industrielles*, publiées par les Nations Unies. La rémunération (salaires et traitements) englobe tout ce que l'employeur verse aux employés en cours d'année, à savoir : a) tous les paiements en espèces au titre des heures de travail normales et supplémentaires, les primes et les indemnités de cherté de vie; b) les salaires et traitements correspondant aux congés annuels et aux congés de maladie; c) les taxes et cotisations d'assurance sociale et autres qui sont à la charge des employés et retenues par l'employeur; et d) les versements en nature.

Dans ce tableau, le terme « employé » recouvre deux catégories définies par les Nations Unies, à savoir les salariés et les personnes occupées. Sont compris dans ces deux groupes les salariés, les propriétaires qui travaillent, les associés actifs et les travailleurs familiaux non rémunérés; les travailleurs à domicile en sont exclus. Les chiffres portent sur le nombre moyen d'employés pendant l'année.

La « valeur ajoutée » se définit comme la valeur courante de la production brute moins le coût courant a) des matériaux, combustibles et autres fournitures consommées; b) des travaux effectués par des tiers sous contrat ou à la commission; c) des travaux de réparation et d'entretien effectués par des tiers; et d) des biens réexpédiés en l'état.

La valeur de la production brute est estimée sur la base des biens produits ou expédiés. Dans le premier cas, les estimations 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 réexpédiés en l'état; d) la valeur des 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. Dans le second cas, les estimations comprennent en outre la variation nette de la valeur des stocks de produits finis entre le début et la fin de la période considérée.

Tableaux 8 et 9. Croissance de la consommation et de l'investissement; structure de la demande

Le PIB est défini dans la note relative aux Tableaux 2 et 3, mais il est exprimé ici aux prix d'acquisition.

La *consommation des administrations publiques* comprend toutes les dépenses courantes consacrées à l'achat de biens et de services par les administrations de tous niveaux. Les dépenses en capital au titre de la défense et de la sécurité nationales sont considérées comme des dépenses de consommation.

La *consommation privée, etc.*, représente la valeur, aux prix du marché, de tous les biens et services, y compris les biens de consommation durables (tels qu'automobiles, machines à laver et ordinateurs individuels) achetés ou reçus à titre de rémunération en nature par les ménages et les institutions à but non lucratif. Elle ne comprend pas les achats de logements, mais elle inclut le loyer imputé des logements occupés par leur propriétaire. En pratique, elle comprend tout écart statistique constaté pour l'emploi des ressources. Lorsqu'elle est exprimée en prix constants, elle comprend également l'écart de translation dû au fait que les données ont été scindées en séries partielles et ramenées à de nouvelles années de base, comme on l'a expliqué au début des notes techniques.

L'*investissement intérieur brut* comprend les dépenses consacrées à l'accroissement du capital fixe de l'économie, plus les variations nettes du niveau des stocks.

L'*épargne intérieure brute* est le 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, comme le produit des placements, les intérêts et le revenu du travail, en est exclue. Les transferts courants en sont également exclus.

Le *solde de ressources* est la différence entre les exportations et les importations de biens et de services non facteurs.

Les indicateurs du Tableau 8 sont calculés à partir des séries partielles ramenées à l'année 1987 et exprimées en unités monétaires nationales constantes. La répartition du PIB, au Tableau 9, est fondée sur les séries des comptes nationaux en unités monétaires nationales courantes.

Les chiffres récapitulatifs sont calculés selon la méthode décrite dans la note relative aux Tableaux 2 et 3.

Tableau 10. Dépenses de l'administration centrale

Les données sur les finances de l'administration centrale figurant dans les Tableaux 10 et 11 proviennent de la publication du FMI, *Government Finance Statistics Yearbook* (1993), et des dossiers du FMI. Les comptes de chaque pays y sont présentés selon le système de définitions et classifications communes décrit dans le *Manuel de statistiques de finances publiques* du FMI (1986).

Ces publications du FMI contiennent toutes explications pertinentes sur les concepts, les définitions et les origines de ces données. Les commentaires ci-après

visent principalement à placer ces données dans le contexte général de l'ensemble des indicateurs de la présente édition.

La répartition par catégorie des *dépenses totales* et des recettes courantes est calculée à partir de séries en monnaie nationale. Comme la couverture des données disponibles peut varier, les diverses composantes des dépenses et des recettes courantes de l'administration centrale indiquées dans ces tableaux peuvent ne pas être rigoureusement comparables d'une économie à l'autre.

En outre, les insuffisances de la couverture statistique des administrations régionales et locales obligent à utiliser des données portant sur l'administration centrale. De ce fait, la présentation statistique de l'allocation des ressources entre divers emplois est sujette à de sérieuses distorsions ou sous-estimations, surtout pour les pays dont les administrations régionales et locales jouissent d'une autonomie considérable et sont responsables d'un grand nombre de services économiques et sociaux. Par ailleurs, la notion d'« administration centrale » peut recouvrir deux types de comptabilité nationale : une comptabilité consolidée ou une comptabilité budgétaire. Dans la plupart des pays, les données financières de l'administration centrale sont consolidées en un seul compte global; dans d'autres, seuls les comptes budgétaires de l'administration centrale sont disponibles. Comme ces comptes budgétaires ne couvrent pas toujours la totalité des unités de l'administration centrale, ils donnent généralement une idée incomplète des activités de celle-ci. Les pays dont les données portent sur les comptes budgétaires sont signalés en bas de page.

En conséquence, les données présentées, surtout celles qui portent sur l'éducation et la santé, ne sont pas comparables d'un pays à l'autre. Dans de nombreuses économies, le secteur privé joue un rôle important dans les domaines de la santé et de l'éducation; dans d'autres, ce sont les services publics qui représentent la majeure partie des dépenses totales, mais ils peuvent être financés par des niveaux inférieurs de l'administration. Il faut donc être prudent lorsqu'on utilise ces données à des fins de comparaison entre pays. Les dépenses de l'administration centrale recouvrent les dépenses effectuées par tous les ministères, directions, établissements et autres unités qui sont des services ou des organes d'exécution des pouvoirs publics centraux du pays. Elles comprennent à la fois les dépenses courantes et les dépenses en capital (équipement).

La rubrique *défense* englobe toutes les dépenses consacrées, par le ministère de la défense ou d'autres ministères, aux forces armées, y compris l'achat de matériel et de fournitures militaires, les travaux de construction, les opérations de recrutement et les activités de formation. Entrent également dans cette catégorie des éléments étroitement apparentés, comme les programmes d'aide militaire. En sont exclues les dépenses destinées à la sécurité et à l'ordre publics, qui sont classées séparément.

La rubrique *éducation* comprend les dépenses pour la construction, la gestion, l'inspection et le fonctionnement des écoles maternelles, primaires et secondaires; des universités et établissements d'enseignement supérieur; et des établissements techniques et professionnels

et autres institutions de formation. Elle comprend également les dépenses consacrées à l'administration générale et à la réglementation du système éducatif; aux travaux de recherche sur ses objectifs, son organisation, son administration et ses méthodes; et à des services connexes comme le ramassage scolaire, les cantines et les services médicaux et dentaires fournis dans les écoles.

La rubrique *santé* englobe les dépenses publiques concernant les hôpitaux, les maternités, les centres de soins dentaires et les dispensaires dont les fonctions sont en grande partie médicales; les programmes nationaux de santé et d'assurance maladie; et les services de planning familial et de médecine préventive.

La rubrique *logement, etc., sécurité sociale et aide sociale* recouvre les dépenses consacrées au logement (hors les bonifications d'intérêts, qui sont habituellement classées dans la rubrique *divers*), comme les programmes d'aide au logement liés au revenu; à l'organisation ou au soutien d'activités de construction de logements et d'assainissement de quartiers insalubres; au développement communautaire; et aux services d'assainissement. Elle recouvre également les indemnités versées aux personnes malades et temporairement invalides pour compenser leurs pertes de revenu; les prestations versées aux personnes âgées, aux invalides permanents et aux chômeurs; les allocations familiales et les indemnités de maternité et pour enfants à charge; et le coût des services d'aide sociale, comme les soins aux personnes âgées, aux invalides et aux enfants. De nombreuses dépenses visant la défense de l'environnement, comme les mesures antipollution, l'alimentation en eau, l'assainissement et l'enlèvement des ordures ménagères, sont incluses dans cette catégorie, sans que l'on puisse les mesurer séparément.

La rubrique *services économiques* comprend les dépenses associées à la réglementation, au soutien et au renforcement de l'efficacité des entreprises; au développement économique; à la correction des déséquilibres régionaux; et à la création d'emplois. Parmi les activités incluses figurent la recherche, la promotion du commerce, les études géologiques, ainsi que l'inspection et la réglementation de branches d'activité particulières.

La rubrique *divers* comprend les services généraux fournis par les administrations publiques, les paiements d'intérêts et les éléments qui ne figurent pas ailleurs; pour quelques économies, elle comprend aussi les montants qui n'ont pas pu être imputés à d'autres postes (ou les ajustements découlant de la conversion de comptes sur la base des droits constatés en comptes sur la base des encaissements et décaissements).

La définition des *dépenses totales* est plus étroite que celle de la consommation des administrations publiques des Tableaux 8 et 9, car elle exclut les dépenses de consommation des administrations régionales et locales. La définition des dépenses de l'administration centrale est, elle, plus large, car elle englobe l'investissement intérieur brut et les paiements de transfert des administrations publiques.

L'*excédent/déficit global* est la différence entre, d'une part, les recettes courantes, les recettes en capital et les dons publics reçus et, d'autre part, les dépenses totales et les prêts moins les remboursements.

Tableau 11. Recettes courantes de l'administration centrale

Les quatre premiers paragraphes de la note relative au Tableau 10 indiquent la source et le degré de comparabilité des statistiques. Les recettes courantes par origine sont exprimées en *pourcentage du total des recettes courantes*, lequel correspond à la somme des recettes fiscales et des recettes non fiscales, et a été calculé à partir de chiffres en monnaies nationales.

Les *recettes fiscales* sont le produit des contributions obligatoires, sans contrepartie et non remboursables, perçues à des fins publiques. Elles comprennent les intérêts perçus sur les arriérés fiscaux et les pénalités pour défaut ou retard de paiement et sont indiquées nettes des remboursements et autres ajustements correctifs. Les *impôts sur le revenu, les bénéfiques et les plus-values* sont les impôts prélevés sur le revenu net effectif ou présumé des personnes physiques, sur les bénéfiques des entreprises et sur les plus-values, qu'elles aient été réalisées sur la vente de terrains, de valeurs mobilières ou d'autres actifs. Les paiements interadministrations en sont exclus au stade de la consolidation. Les cotisations de *sécurité sociale* comprennent les cotisations des employeurs et des employés aux régimes de 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 ou la valeur ajoutée, les taxes prélevées sur des produits et des services déterminés, les taxes sur l'utilisation de biens ou propriétés, et les bénéfiques des monopoles fiscaux. Les *taxes sur les transactions et échanges internationaux* comprennent les droits à l'importation et à l'exportation, les bénéfiques des monopoles d'importation ou d'exportation, les bénéfiques de change et les taxes sur les opérations de change. Les *autres taxes* englobent les impôts payés par les employeurs sur les salaires ou la main-d'oeuvre, les impôts sur le patrimoine, et les taxes qui ne peuvent être rattachées à d'autres catégories. Elles peuvent comprendre des valeurs négatives correspondant aux ajustements opérés au titre, par exemple, d'impôts perçus pour le compte d'administrations régionales ou locales et qui ne sont pas rattachables à des catégories particulières d'imposition.

Les *recettes non fiscales* regroupent les encaissements qui ne correspondent pas à des contributions obligatoires non remboursables perçues à des fins publiques, comme les amendes, les droits administratifs ou les revenus tirés par les administrations publiques de biens qu'elles possèdent. En sont exclues les sommes provenant de dons et d'emprunts, les recouvrements de prêts antérieurs des administrations, les engagements, et le produit de la vente de biens de capital.

Tableau 12. Monnaie et taux d'intérêt

Les données relatives à la *monnaie au sens large* reposent sur les informations publiées par le FMI dans *Statistiques financières internationales* (SFI). La monnaie au sens large englobe la plupart des engagements des institutions monétaires d'un pays à l'égard de résidents, à l'exclusion

de l'administration centrale. Pour la plupart des pays, elle correspond à la somme de la monnaie (ligne 34 des SFI) et de la quasi-monnaie (ligne 35 des SFI). La monnaie englobe les moyens de paiement de l'économie : la circulation fiduciaire hors banques et les dépôts à vue. La quasi-monnaie comprend les dépôts à terme et d'épargne, ainsi que les comptes bancaires similaires que l'émetteur peut convertir en monnaie rapidement et moyennant une légère pénalité, voire sans délai ni pénalité. Lorsque les institutions financières non monétaires sont d'importants émetteurs d'engagements quasi monétaires, ceux-ci sont également inclus dans la monnaie au sens large.

Les taux de croissance de la monnaie au sens large sont calculés à partir des chiffres de fin d'année, et le ratio par rapport au PIB est la moyenne des chiffres de fin d'année pour l'année spécifiée et pour l'année précédente.

Les *taux d'intérêt nominaux des banques*, également tirés des SFI, représentent les taux servis par les banques commerciales ou assimilées aux détenteurs de leurs engagements quasi monétaires (intérêts créditeurs) et ceux perçus par les banques sur les prêts consentis aux clients de premier ordre (intérêts débiteurs). La comparabilité internationale de ces données est toutefois limitée, en partie parce que les définitions et les champs d'application varient.

Les taux d'intérêt (et les taux de croissance de la monnaie au sens large) étant exprimés en valeur nominale, les différences entre pays tiennent pour beaucoup aux écarts d'inflation. Pour plus de commodité, on a reproduit dans ce tableau les données sur le taux d'inflation récent déjà indiquées au Tableau 1.

Tableau 13. Croissance du commerce de marchandises

La principale source pour les valeurs courantes des échanges est la base de données des Nations Unies sur le commerce des produits de base (COMTRADE), complétée par des estimations de la Banque mondiale. Les données sur le commerce de marchandises sont fondées sur les statistiques douanières des pays.

Les rubriques *exportations* et *importations* de marchandises recouvrent, à quelques exceptions près, les mouvements internationaux de marchandises franchissant des frontières douanières; elles ne comprennent pas les échanges de services. Les exportations s'entendent f.o.b. (franco à bord) et les importations c.a.f. (coût, assurance, fret), sauf exceptions précisées dans les sources indiquées ci-dessus. Ces valeurs sont exprimées en dollars courants.

Les taux de croissance des exportations et des importations de marchandises sont calculés à partir de données en prix constants, obtenues en déflant la valeur des exportations ou des importations par l'indice des prix correspondant. La Banque mondiale utilise ses propres indices des prix, qui reposent sur les cours internationaux des produits de base et les indices de valeur unitaire des produits manufacturés. Ces indices des prix sont établis par pays et par grand groupe de produits, de manière à assurer la cohérence des données concernant un groupe de pays et des données concernant des pays particuliers. Ce processus d'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 les indices nationaux des prix peuvent reposer sur des années de base et des méthodes de pondération différentes de celles qu'utilise la Banque mondiale.

Les *termes de l'échange*, ou termes de l'échange de marchandises nets, mesurent le mouvement relatif des prix à l'exportation et des prix à l'importation. Calculé sous forme de rapport entre l'indice des prix moyens des exportations et l'indice des prix moyens des importations d'un pays, cet indicateur montre l'évolution, par rapport à une année de référence, du niveau des prix à l'exportation en pourcentage des prix à l'importation. Les termes de l'échange sont indiqués pour 1985 et 1992 (année de référence 1987 = 100). Les indices des prix proviennent de la source mentionnée ci-dessus pour les taux de croissance des exportations et des importations.

Pour calculer les chiffres récapitulatifs relatifs aux taux de croissance, on a fait la somme des séries de prix en dollars constants de 1987 pour chaque année, puis appliqué la méthode des moindres carrés pour les périodes indiquées.

Tableaux 14 et 15. Structure des importations et exportations de marchandises

Les parts indiquées dans ces tableaux ont été estimées à partir des valeurs des échanges en dollars courants provenant du système de données des Nations Unies sur le commerce, complétées par des estimations de la Banque mondiale.

Les *exportations* et *importations* de marchandises sont définies dans la note technique relative au Tableau 13.

Les catégories d'exportations et d'importations sont celles de la *Classification type pour le commerce international* (CTCI), Série M, No 34, Révision 1. Pour quelques pays, faute de données pour certaines catégories, il n'est pas possible de préciser complètement la répartition.

Dans le Tableau 14, les *produits alimentaires* correspondent aux Sections 0, 1 et 4 et à la Division 22 de la CTCI (produits alimentaires et animaux vivants, boissons et tabac, huiles et graisses d'origine animale et végétale, et graines, noix et amandes oléagineuses). La rubrique *combustibles* comprend les produits de la Section 3 de la CTCI (combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes). La rubrique *autres produits primaires* comprend la Section 2 de la CTCI (matières brutes non comestibles, combustibles non compris), à l'exclusion de la Division 22 (graines, noix et amandes oléagineuses) et la Division 68 (métaux non ferreux). La rubrique *machines et matériel de transport* correspond à la Section 7 de la CTCI. La rubrique *autres biens manufacturés*, estimée par différence à partir de la valeur totale des importations de produits manufacturés, comprend les Sections 5 à 9 de la CTCI, à l'exclusion de la Section 7 et de la Division 68.

Dans le Tableau 15, les *combustibles, minéraux et métaux* sont les produits de la Section 3 de la CTCI (combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes), des Divisions 27 et 28 (engrais bruts, minéraux bruts hormis le

charbon, le pétrole et les pierres précieuses, minerais métalliques et déchets métalliques) et 68 (métaux non ferreux). Les *autres produits primaires* correspondent aux Sections 0, 1, 2 et 4 de la CTICI (produits alimentaires et animaux vivants, boissons et tabac, matières brutes non comestibles hormis les combustibles, et huiles et graisses animales et végétales), à l'exclusion des Divisions 27 et 28. Les *machines et matériel de transport* regroupent les biens figurant à la Section 7 de la CTICI. La rubrique *autres biens manufacturés* représente les Sections 5 à 9 de la CTICI, à l'exclusion de la Section 7 et de la Division 68; elle comprend le sous-groupe *textiles et habillement*, correspondant aux Divisions 65 et 84 de la CTICI (textiles, fils, tissus, articles de confection, produits connexes et habillement).

Les chiffres récapitulatifs figurant aux Tableaux 14 et 15 sont pondérés, respectivement, par les importations et par les exportations totales de marchandises de chaque pays en dollars courants. (Voir la note technique relative au Tableau 13.)

Tableau 16. Biens manufacturés : importations des pays de l'OCDE

Les données proviennent des Nations Unies à qui elles ont été communiquées par les pays à revenu élevé de l'OCDE, c'est-à-dire les pays membres de l'OCDE à l'exclusion de la Grèce, du Portugal et de la Turquie.

Le tableau indique la *valeur des importations de biens manufacturés* des pays à revenu élevé de l'OCDE selon leur économie d'origine, et leur répartition entre les principales catégories de biens manufacturés. Ces informations sont tirées de la base de données COMTRADE de l'ONU, Révision 1, CTICI pour 1970, et Révision 2, CTICI pour 1992.

Les importations des marchés prédominants par économie d'origine sont la meilleure indication dont on dispose quant à l'ordre de grandeur et à la composition des exportations de biens manufacturés de ces économies vers toutes les destinations.

Les biens manufacturés sont les marchandises incluses par la CTICI, Révision 1, dans les Sections 5 à 9 (produits chimiques et produits connexes, articles manufacturés classés principalement d'après la matière première, machines et matériel de transport; articles manufacturés divers; et articles et transactions non classés ailleurs), à l'exclusion de la Division 68 (métaux non ferreux). Cette définition est un peu plus large que celle qui est utilisée pour définir les exportateurs de biens manufacturés.

Les grandes catégories de biens manufacturés sont définies de la façon suivante : *textiles et habillement* (CTICI, Divisions 65 et 84); *produits chimiques* (CTICI, Section 5); *appareillage électrique et électronique* (CTICI, Division 72); *matériel de transport* (CTICI, Division 73) et *autres*, définis comme les biens résiduels. On utilise les données de la CTICI, Révision 1, pour l'année 1970, et les données équivalentes de la Révision 2 pour 1992.

Tableau 17. Balance des paiements et réserves

Les statistiques de ce tableau émanent principalement du FMI, mais elles incluent également des estimations

établies récemment par les services de la Banque mondiale et des ajustements que ceux-ci ont apportés, dans un petit nombre de cas, à la couverture ou à la classification des données pour améliorer leur comparabilité au plan international. Les valeurs de ce tableau sont exprimées en dollars convertis aux taux de change courants.

Le *solde des transactions courantes après transferts officiels* est la différence entre a) les exportations de biens et de services (facteurs et non facteurs) et les entrées de transferts sans contrepartie (privés et officiels) et b) les importations de biens et de services et les transferts sans contrepartie au reste du monde.

Le *solde des transactions courantes avant transferts officiels* est le solde des transactions courantes dans lequel les transferts officiels nets sans contrepartie sont assimilés à des mouvements de capitaux officiels. La différence entre ces deux mesures de la balance des paiements correspond pour l'essentiel à l'aide extérieure sous forme de dons, d'assistance technique et d'aide alimentaire, laquelle, pour la plupart des pays en développement, tend à rendre le déficit des transactions courantes inférieur au besoin de financement.

Les *envois nets de fonds des travailleurs* comprennent les transferts de revenu des migrants employés ou qui pensent être employés pendant plus d'un an dans leur nouveau pays, où ils sont considérés comme des résidents. Ces envois de fonds sont classés dans la catégorie des transferts privés sans contrepartie et sont inclus dans le solde des transactions courantes de la balance des paiements, tandis que ceux effectués par des travailleurs séjournant moins longtemps à l'étranger sont classés parmi les services en tant que revenus du travail. Cette distinction suit les règles admises au plan international, mais beaucoup de pays en développement classent les envois de fonds des travailleurs dans le revenu des facteurs (en en faisant donc une composante du PNB). La Banque mondiale se conforme aux directives internationales pour sa définition du PNB et il peut donc y avoir des différences par rapport aux pratiques suivies au plan national.

Les *réserves internationales brutes* comprennent les avoirs en or monétaire, les droits de tirage spéciaux (DTS), la position de réserve au FMI des membres de cette institution et les avoirs en devises contrôlés par les autorités monétaires. Les données relatives aux avoirs de réserves internationales proviennent des dossiers du FMI. L'élément or de ces réserves est évalué, dans tous les cas, aux cours du marché de Londres en fin d'année (31 décembre), soit 37,37 dollars l'once en 1970 et 333,25 dollars l'once en 1992. En raison de différences quant à la définition des réserves internationales, à la détermination de la valeur de l'or et aux méthodes de gestion des réserves, les chiffres sur les réserves publiés dans les sources nationales ne sont pas strictement comparables. Le niveau des réserves indiqué pour 1970 et 1992 s'entend en fin d'année et est exprimé en dollars courants aux taux de change en vigueur. Les avoirs de réserves à la fin de 1992 sont également exprimés en nombre de *mois d'importation* de biens et de services qu'ils permettraient de financer.

Les chiffres récapitulatifs sont calculés à partir des totaux par groupe des réserves internationales brutes et

des importations totales de biens et services en dollars courants.

Tableau 18. 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 financières concessionnelles par les organismes publics des pays membres du Comité d'aide au développement (CAD) de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), ainsi que des pays membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP), afin de promouvoir le développement économique et le bien-être social. 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. L'APD comprend aussi la valeur de la coopération et de l'assistance techniques. Tous les chiffres indiqués ont été fournis par l'OCDE et toutes les valeurs en dollars ont été converties aux taux de change officiels.

Les flux nets totaux sont les décaissements nets en faveur de pays en développement et d'institutions multilatérales. Les décaissements en faveur d'institutions multilatérales sont maintenant notifiés pour tous les pays membres du CAD sur la base de la date d'émission des bons; certains membres du CAD effectuaient autrefois cette notification sur la base de la date d'encaissement.

Les valeurs nominales indiquées dans la récapitulation de l'APD des pays de l'OCDE à revenu élevé ont été converties en prix de 1987 au moyen du déflateur du PIB en dollars. Ce déflateur repose sur les augmentations des prix dans les pays de l'OCDE (à l'exception de la Grèce, du Portugal et de la Turquie) mesurées en dollars. Il tient compte des variations de parité entre le dollar et les diverses monnaies nationales. Ainsi, lorsque le dollar se déprécie, les variations des prix mesurées en monnaie nationale doivent être corrigées à la hausse du montant de cette dépréciation pour obtenir les variations des prix en dollars.

Le tableau indique les montants de l'APD totale pour l'OPEP, et aussi pour 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 19. Apports d'aide publique au développement

Les décaissements nets d'APD de toutes origines comprennent les dons et les prêts accordés à des conditions financières privilégiées par tous les organismes publics bilatéraux et sources multilatérales afin de promouvoir le développement économique et le bien-être social. La valeur de la coopération et de l'assistance techniques y est incluse. Les décaissements indiqués dans ce tableau ne sont pas strictement comparables à ceux du Tableau 18 puisqu'ils correspondent aux montants reçus de toutes origines; au Tableau 18, il s'agissait uniquement des

décaissements des pays membres de l'OCDE à revenu élevé et des pays membres de l'OPEP. Les décaissements nets correspondent aux décaissements bruts diminués des paiements versés aux sources d'aide au titre de l'amortissement des apports d'aide antérieurs. Les décaissements nets d'APD sont indiqués en montant par habitant et en pourcentage du PNB.

Les chiffres récapitulatifs sur l'APD par habitant sont calculés à partir des totaux par groupe pour la population et l'APD. Les chiffres récapitulatifs sur l'APD en pourcentage du PNB sont calculés à partir des totaux par groupe pour l'APD et pour le PNB en dollars courants.

Tableau 20. Dette extérieure totale

Les données sur la dette figurant dans le présent tableau et dans les 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 économies en développement et ne rassemble pas de chiffres sur la dette extérieure d'autres groupes d'emprunteurs ou des économies qui ne sont pas membres de la Banque mondiale. Les chiffres sur la dette présentés dans les Tableaux 20 à 24 ont été convertis en dollars aux taux de change officiels.

Les données sur la dette comprennent la dette privée non garantie notifiée par 30 pays en développement et des estimations partielles ou complètes pour 20 autres économies qui ne communiquent pas de chiffres à ce sujet, mais pour lesquelles ce type d'endettement est connu pour être élevé.

La dette à long terme est composée de trois éléments : la dette publique, la dette à garantie publique et la dette privée non garantie. La dette publique recouvre des obligations extérieures contractées par des débiteurs publics, y compris les administrations publiques et leurs services, et les organismes publics autonomes. La dette à garantie publique correspond à des obligations extérieures contractées par des débiteurs privés, dont le remboursement est garanti par une entité publique. Ces deux catégories sont amalgamées dans les tableaux. La dette privée non garantie représente des obligations extérieures contractées par des débiteurs privés, dont le remboursement n'est pas garanti par une entité publique.

La rubrique recours au crédit FMI recouvre les obligations à l'égard du FMI au titre de toutes les utilisations de ressources du FMI, à l'exclusion des obligations résultant de tirages sur la tranche de réserve. 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 (stocks régulateurs, financement compensatoire, mécanisme élargi de crédit et mécanismes pétroliers), les prêts du fonds fiduciaire et les opérations au titre de la facilité d'ajustement structurel renforcée. L'encours des obligations à l'égard du FMI en fin d'année (stock) est converti en dollars au taux de change entre le dollar et le DTS à la même date.

La dette à court terme est la dette à échéance initiale d'un an ou moins; les données disponibles ne permettent pas de faire la distinction entre dette publique et dette privée non garantie.

Le nombre de *naissances chez les femmes âgées de moins de 20 ans et de plus de 35 ans* est exprimé en pourcentage du nombre total de naissances. Ces naissances sont souvent dangereuses, les risques de complications pendant la grossesse et lors de l'accouchement étant plus élevés. Les enfants nés de mères très jeunes ou plus âgées sont aussi plus vulnérables.

Le *taux net de reproduction* (TNR), qui mesure le nombre de filles qu'une fille nouveau-née mettra au monde au cours de sa vie, dans l'hypothèse de taux fixes de mortalité et de fécondité par âge, indique dans quelle mesure une cohorte de filles nouveau-nées se reproduira. Un TNR de 1 veut dire que la fécondité se trouve au niveau de remplacement, c'est-à-dire que les femmes donneront naissance, en moyenne, à un nombre de filles juste suffisant pour les remplacer dans la population.

Les *femmes mariées en âge de procréer et utilisant des moyens de contraception* sont 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. Quelques pays utilisent d'autres groupes d'âge, notamment 15-44 ans.

Les chiffres proviennent essentiellement d'enquêtes démographiques et sanitaires, d'enquêtes sur la prévalence de la contraception, des dossiers de la Banque mondiale sur les pays. Pour quelques pays pour lesquels on ne dispose pas de données d'enquête, et pour plusieurs pays d'Afrique, on a utilisé les statistiques des programmes de planning familial. Celles-ci sous-estiment parfois la prévalence de la contraception, parce qu'elles ne tiennent pas compte de méthodes comme 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, mais ne sont généralement pas antérieurs de plus de deux ans à l'année spécifiée dans le tableau.

Tous les chiffres récapitulatifs sont des données par pays pondérées par la part de chaque pays dans la population totale. Le taux brut de natalité (mortalité) est donc pondéré par le nombre de naissances (décès) dans chaque pays; et l'indice synthétique de fécondité ainsi que le nombre de naissances chez les femmes âgées de moins de 20 ans et de plus de 35 ans sont pondérés par les sous-groupes de population correspondants.

Tableau 27. Santé et nutrition

Les estimations du *nombre d'habitants par médecin et infirmier* sont tirées de données de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) complétées par des données obtenues directement par la Banque mondiale auprès de sources nationales. Ces données se rapportent à diverses années, mais ne sont généralement pas antérieures de plus de deux ans à l'année indiquée. Par infirmier, on entend les infirmiers auxiliaires, ainsi que le personnel paraprofessionnel comme les accoucheuses traditionnelles. La prise en compte du personnel auxiliaire et paraprofessionnel donne une estimation plus réaliste des soins infirmiers disponibles. Mais comme les définitions des médecins et

du personnel infirmier varient et que les données se rapportent à des années diverses, les chiffres présentés pour ces deux indicateurs ne sont pas strictement comparables entre pays.

La rubrique *insuffisance pondérale à la naissance* indique le pourcentage de nouveau-nés d'un poids inférieur à 2.500 grammes. Cette insuffisance est souvent liée à la malnutrition des mères et 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 d'autres formes de retard dans le développement. Les chiffres proviennent de l'OMS et du Fonds des Nations Unies pour l'enfance (UNICEF) et reposent sur des données nationales. Celles-ci ne sont pas strictement comparables d'un pays à l'autre, car elles proviennent d'enquêtes et de registres administratifs qui ne donnent pas nécessairement une idée exacte de la situation à l'échelle du pays entier.

Le *taux de mortalité infantile* exprime le nombre de décès d'enfants de moins de 1 an pour mille naissances vivantes au cours d'une année donnée. Ces données proviennent des sources mentionnées dans la note relative au Tableau 25 (voir la section « Comment lire les tableaux » pour plus de détails sur les enquêtes et recensements).

La *prévalence de la malnutrition* mesure le pourcentage d'enfants de moins de 5 ans recevant une quantité insuffisante ou excessive de nutriments qui affecte leur santé et leur potentiel génétique de croissance. Les méthodes d'évaluation varient, mais les plus communément utilisées sont les suivantes : moins de 80 % du poids normal pour l'âge considéré; au moins deux écarts types en dessous de la valeur du 50^e centile du rapport poids/âge de la population de référence; et l'échelle Gomez de malnutrition. Il est à noter que, pour un petit nombre de pays, les chiffres se rapportent à des enfants âgés de 3 ou 4 ans, ou encore plus jeunes.

Le *taux de mortalité chez les enfants de moins de 5 ans* indique la probabilité qu'un nouveau-né meure avant d'atteindre l'âge de 5 ans. Ces taux sont extraits des tables de mortalité fondées sur les estimations de l'espérance de vie à la naissance et sur les taux de mortalité infantile. De façon générale, dans le monde, il naît plus de garçons que de filles. Dans un bon milieu nutritionnel et sanitaire, et en temps de paix, les garçons de moins de 5 ans ont un taux de mortalité supérieur à celui des filles. Les chiffres de ces colonnes montrent que les différences entre garçons et filles du risque de décès avant l'âge de 5 ans varient considérablement. Dans les économies industrielles de marché, ce risque est de 23 % plus faible pour les filles que pour les garçons mais, dans certaines économies à faible revenu, il est en fait plus élevé pour les filles. Cette tendance n'est pas uniformément associée au degré de développement. Il est des pays à revenu faible ou intermédiaire (ou des régions de ces pays) où le risque relatif de décès avant l'âge de 5 ans des filles par rapport aux garçons est approximativement le même que dans les pays industriels.

Les chiffres récapitulatifs présentés dans ce tableau sont les données par pays pondérées par la part de chaque pays dans la population totale.

Tableau 28. Education

Les données de ce tableau se rapportent à différentes années, mais la différence par rapport aux années indiquées ne dépasse généralement pas deux ans; cependant, les chiffres pour les filles correspondent parfois à une année antérieure à celle des totaux globaux. Les données proviennent pour l'essentiel de l'UNESCO.

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. Dans un grand nombre de pays, l'âge du primaire est de 6 à 11 ans, mais ce n'est pas le cas partout. Pour certains pays où l'enseignement primaire est universel, les taux bruts d'inscription peuvent être supérieurs à 100 %, certains élèves ayant un âge supérieur ou inférieur à l'âge officiel du primaire.

Les données relatives au nombre d'inscrits dans l'enseignement secondaire sont calculées de la même manière; mais, là encore, la définition de l'âge du secondaire varie d'un pays à l'autre; dans la plupart des cas, cet âge est de 12 à 17 ans. Les taux peuvent être influencés par l'entrée tardive d'élèves 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'élèves inscrits dans toutes les écoles postsecondaires et universités par la population âgée de 20 à 24 ans. Les élèves des écoles professionnelles, des programmes d'éducation des adultes, des cycles de deux ans d'enseignement supérieur et des centres d'enseignement à distance (cours par correspondance principalement) sont inclus. La distribution des élèves entre ces divers types d'établissement varie selon les pays. La population âgée de 20 à 24 ans a été retenue comme dénominateur par l'UNESCO, car elle représente une cohorte moyenne au niveau de l'enseignement supérieur, bien que des élèves plus jeunes et plus âgés puissent être inscrits dans les établissements d'enseignement supérieur.

Le *taux net de scolarisation primaire* est le pourcentage des enfants d'âge scolaire inscrits à l'école. A la différence du taux brut d'inscription, le taux net correspond au groupe des enfants ayant l'âge du primaire. Cet indicateur donne une idée beaucoup plus précise du nombre des enfants de ce groupe d'âge qui sont effectivement scolarisés, indépendamment du nombre d'élèves d'un âge supérieur (ou inférieur) à l'âge officiel du primaire.

Le *nombre d'élèves par maître du primaire* est le nombre d'élèves inscrits à l'école primaire dans le pays, divisé par le nombre de maîtres.

Les chiffres récapitulatifs présentés dans ce tableau sont les taux d'inscription par pays, pondérés par la part de chaque pays dans la population totale.

Tableau 29. Comparaisons entre hommes et femmes

Ce tableau présente plusieurs indicateurs de base décomposés de manière à montrer les différences selon le sexe et à illustrer ainsi la condition des femmes dans la société. Les données qu'il regroupe reflètent la situation

démographique des femmes et leur degré d'accès aux services de santé et d'éducation. Les anomalies statistiques deviennent plus apparentes encore si l'on analyse les indicateurs sociaux par sexe, du fait que les systèmes d'information laissent souvent à désirer dans les domaines concernant spécifiquement les femmes. Les indicateurs tirés de recensements et d'enquêtes, comme ceux de la population, tendent à être à peu près aussi fiables pour les femmes que pour les hommes; mais les indicateurs tirés essentiellement de dossiers administratifs, comme les taux de mortalité maternelle et infantile, le sont moins. Plus de ressources sont aujourd'hui consacrées à la collecte de meilleures statistiques sur ces sujets, mais la fiabilité des données, même pour les séries figurant dans ce tableau, est encore très variable.

Les indicateurs sanitaires et sociaux du Tableau 27 et de la colonne du Tableau 29 sur la mortalité maternelle appellent en particulier l'attention sur la discrimination qui frappe les femmes, tout spécialement les très jeunes filles, et sur les implications de la maternité. Celle-ci reste, dans les pays en développement, la première cause de décès pour les femmes en âge de procréer. Les indicateurs reflètent, mais sans les mesurer, les services de santé auxquels les femmes ont accès et la situation générale des mères en matière de protection sociale et de santé.

L'*espérance de vie à la naissance* est définie dans la note relative au Tableau 1.

La colonne *mortalité maternelle* indique le nombre de décès de femmes liés à la maternité pour 100.000 naissances vivantes. Etant donné que certains pays définissent cette cause de décès plus largement que d'autres en y englobant les décès liés aux complications de la grossesse, à l'état puerpéral ou à l'avortement — et que beaucoup de femmes enceintes meurent faute de soins appropriés, la mortalité maternelle se prête mal à des mesures fiables et cohérentes d'un pays à l'autre. Les données de ces deux séries sont tirées de diverses sources nationales rassemblées par l'Organisation mondiale de la santé (OMS), mais beaucoup de systèmes administratifs nationaux laissent à désirer et n'enregistrent pas systématiquement les événements démographiques. 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. Parfois, les petits hôpitaux privés ou ruraux sont exclus de ces statistiques ou, à l'inverse, celles-ci peuvent englober des établissements locaux relativement primitifs. La couverture de ces statistiques n'est donc pas toujours complète et les chiffres doivent être traités avec une extrême prudence.

A l'évidence, beaucoup de décès liés à la maternité ne sont pas comptabilisés, surtout dans les pays où les populations rurales sont isolées; cela explique certains des chiffres très bas figurant dans ce tableau, en particulier pour plusieurs pays africains. En outre, il est difficile de dire si une augmentation du nombre d'accouchements à l'hôpital reflète un meilleur accès des femmes aux soins médicaux ou une augmentation des complications en cours de grossesse ou à l'accouchement imputables, par exemple, à une mauvaise nutrition (voir, dans le

Tableau 27, les données sur l'insuffisance pondérale à la naissance).

Ces séries chronologiques tentent de regrouper des informations déjà disponibles, mais qui ne sont pas toujours publiées dans les documents internationaux. Consciente des inévitables lacunes de ces séries, l'OMS a invité les pays à fournir des données plus complètes. Ces séries sont reproduites ici, à partir du document *Maternal Mortality: A Global Factbook*, publié par l'OMS en 1991. Les données se réfèrent à une année comprise entre 1983 et 1991.

Les indicateurs relatifs à l'éducation, fondés sur des données de l'UNESCO, comparent le degré d'accès des filles à l'éducation à celui des garçons.

Le *pourcentage de la cohorte ayant fait 4 années d'études* est le pourcentage des enfants ayant commencé leur scolarité primaire en 1970 et en 1987, respectivement, et entrés en quatrième année du primaire en 1973 et 1990. Les chiffres en italique se rapportent à des cohortes antérieures ou postérieures. Ces données sont fondées sur les registres d'inscription. Les taux légèrement plus élevés observés pour les filles dans certains pays d'Afrique tiennent peut-être à la participation des garçons à des activités comme la garde des troupeaux.

Toutes choses égales d'ailleurs, et à égalité de chances, le nombre de filles pour 100 garçons devrait être proche de 100. Cependant, des inégalités peuvent le faire varier dans un sens ou dans l'autre. C'est ainsi que le nombre de filles pour 100 garçons augmentera dans l'enseignement 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 migrent pour chercher un emploi. En outre, comme les chiffres de ces colonnes portent surtout sur l'enseignement secondaire général, ils ne rendent pas compte des élèves (garçons pour la plupart) inscrits dans les écoles d'enseignement technique ou professionnel ou qui suivent un apprentissage à temps plein, comme en Europe de l'Est.

La *proportion de femmes dans la population active*, calculée à partir des données de l'OIT, correspond à la main-d'oeuvre féminine ayant un emploi rémunéré dans le secteur formel. En sont exclues les femmes au foyer et toutes celles qui s'occupent de malades, d'enfants, de personnes âgées, etc., à titre bénévole. Dans plusieurs pays en développement, ces chiffres reflètent une sous-estimation grossière de la participation des femmes à la vie économique.

Tous les chiffres récapitulatifs sont fondés sur les données par pays, pondérées par la part de chaque pays dans la population globale ou le sous-groupe de population correspondant.

Tableau 30. Répartition du revenu et estimations du PNB d'après la PPA

Les premières colonnes de ce tableau indiquent la répartition du revenu ou des dépenses entre différents groupes de ménages classés en quantiles en fonction du revenu total du ménage, du revenu par membre du ménage, ou des dépenses. Les quatre dernières colonnes présentent des estimations du PNB par habitant calculées sur la base de la parité des pouvoirs d'achat (PPA)

plutôt que des taux de change (on trouvera une définition de la PPA plus bas).

Les colonnes 2 à 7 indiquent, pour chaque quintile et pour le décile le plus riche de la population, le pourcentage du total des revenus ou des dépenses de consommation pour 45 pays à faible revenu et à revenu intermédiaire et pour 20 pays à revenu élevé. Les séries de données pour ces pays renvoient à diverses années de la période 1978-92 et sont tirées pour la plupart d'enquêtes menées à l'échelon national auprès d'un échantillon représentatif de ménages.

Les données relatives aux pays à faible revenu et à revenu intermédiaire proviennent de deux sources principales : des organismes statistiques gouvernementaux (souvent, des rapports qu'ils publient) et de la Banque mondiale (essentiellement de l'Etude sur la mesure des niveaux de vie et du projet « Dimensions sociales de l'ajustement » pour l'Afrique subsaharienne). Lorsqu'elles étaient disponibles, on a utilisé les données effectivement recueillies lors de l'enquête auprès des ménages pour calculer directement le pourcentage des revenus (ou des dépenses) correspondant aux différents quantiles; sinon, ce pourcentage a été estimé sur la base des meilleures séries de données disponibles. Pour plus de détails sur les méthodes employées pour recueillir et estimer les données, voir Chen, Datt et Ravallion, 1993. Les données relatives aux pays de l'OCDE proviennent du Bureau de statistique de l'Union européenne (Eurostat), de l'étude intitulée *The Luxembourg Income Study* et de l'OCDE. Celles qui concernent les autres pays à revenu élevé émanent de sources nationales.

Les enquêtes auprès des ménages sur lesquelles se fondent ces données posent plusieurs problèmes de comparabilité entre pays. Ces problèmes vont s'atténuant à mesure que les méthodes d'enquête s'améliorent et sont normalisées, en particulier grâce aux initiatives des Nations Unies (dans le cadre du Programme portant sur les capacités d'enquête auprès des ménages) et de la Banque mondiale (dans le cadre de l'Etude sur la mesure des niveaux de vie et du projet « Dimensions sociales de l'ajustement » pour l'Afrique subsaharienne). Les données présentées ici doivent néanmoins être interprétées avec prudence. Il convient, en particulier, de noter trois éléments qui rendent les comparaisons difficiles. Premièrement, l'indicateur de niveau de vie retenu pour certaines enquêtes est le revenu, alors que, pour d'autres, c'est la consommation. Pour 28 des 45 pays à faible revenu ou à revenu intermédiaire, les données se rapportent aux dépenses de consommation. En général, la répartition du revenu est plus inégale que celle de la consommation. Deuxièmement, dans certaines enquêtes, c'est le ménage qui est l'unité d'observation considérée, alors que, dans d'autres, c'est l'individu; dans le premier cas, les quantiles se réfèrent aux ménages et non aux individus. Troisièmement, les enquêtes varient également selon que les unités d'observation sont classées en fonction du revenu (ou de la consommation) des ménages ou par habitant. Les notes relatives au tableau indiquent ces différences pour chaque pays.

La huitième colonne présente les indices du PNB par habitant de 1987 établi sur la base de la PPA (Etats-Unis = 100). Deux changements sont à noter par rapport aux

éditions précédentes : on a remplacé le PIB par le PNB, et le PAM (pouvoir d'achat des monnaies) par la PPA (parité des pouvoirs d'achat). La PPA est le terme généralement utilisé pour désigner les parités calculées pour un panier fixe de produits, même si le terme PAM est théoriquement plus correct. Ces chiffres comprennent : a) les résultats de la Phase VI du Projet de comparaison internationale (PCI) pour 1990, et des extrapolations pour 1987 pour les pays de l'OCDE; b) les résultats de la Phase V du PCI pour 1985, et des extrapolations pour 1987 pour les pays non membres de l'OCDE; c) les derniers résultats disponibles au titre de la Phase IV pour 1980 ou de la Phase III pour 1975, et des extrapolations pour 1987 pour les pays n'ayant participé qu'aux premières phases; d) une estimation de la Banque mondiale pour la Chine et les économies de l'ex-Union soviétique; e) des estimations du PCI obtenues par régression pour les pays n'ayant participé à aucune des phases. Des notes en bas de page indiquent les économies pour lesquelles les chiffres de 1987 ont été obtenus par extrapolation de données portant sur d'autres années ou calculés par une analyse de régression.

Pour obtenir les chiffres de 1992, on a extrapolé les chiffres obtenus par extrapolation ou régression pour 1987, qui font l'objet de la huitième colonne, au moyen d'estimations de la Banque mondiale du taux de croissance réelle du PNB par habitant. Les résultats sont exprimés sous forme d'indice (Etats-Unis = 100) dans la neuvième colonne. Pour les pays n'ayant jamais participé au PCI ainsi que pour la Chine et les économies de l'ex-Union soviétique, les dernières valeurs disponibles calculées sur la base de la PPA sont extrapolées pour 1992 au moyen d'estimations de la Banque mondiale des taux de croissance, et sont converties dans la dixième colonne en « dollars internationaux » au moyen des taux d'inflation des Etats-Unis. La dixième colonne présente les estimations de régression extrapolées pour 1992. Des notes en bas de page indiquent les pays pour lesquels les chiffres de 1987 ont été obtenus par extrapolation à partir d'une autre année ou par régression. Ces ajustements ne tiennent pas compte des variations des termes de l'échange.

Le PCI procède à une refonte des comptes nationaux traditionnels en effectuant des relevés spéciaux des prix et en décomposant le PIB par catégorie de dépenses. Les chiffres du PCI sont traités par les services nationaux de statistique, et les résultats sont coordonnés par la Division de statistique de l'ONU avec l'appui d'autres institutions internationales, en particulier Eurostat et l'OCDE. La Banque mondiale, la Commission économique pour l'Europe et la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique (CESAP) contribuent également à ce travail. Pour le Népal, qui a participé à l'opération en 1985, tous les chiffres du PIB n'étant pas disponibles, les comparaisons n'ont porté que sur la consommation. Le Luxembourg et le Swaziland sont les deux seules économies regroupant moins de 1 million d'habitants à avoir participé au PCI; leurs résultats pour 1987 correspondent, respectivement, à 83,1 et 15,0 % des résultats pour les Etats-Unis. La prochaine série d'enquêtes au titre du PCI pour 1993 devrait couvrir plus de 80 pays, y compris la Chine et plusieurs économies de l'ex-Union soviétique.

Le « dollar international » a le même pouvoir d'achat par rapport au PNB total que le dollar des Etats-Unis pour une année donnée, mais le pouvoir d'achat par rapport aux sous-agrégats du PIB est déterminé sur la base des prix internationaux moyens à ce niveau et non par rapport aux prix relatifs des Etats-Unis. Ces valeurs en dollars, qui sont différentes des valeurs en dollars du PNB ou du PIB présentées aux Tableaux 1 et 3 (voir les notes techniques relatives à ces tableaux), sont obtenues au moyen de facteurs de conversion spéciaux visant à égaliser les pouvoirs d'achat des monnaies des différents pays. Ce facteur de conversion, appelé couramment parité des pouvoirs d'achat (PPA), se définit comme le nombre d'unités de la monnaie d'un pays nécessaire pour acheter sur le marché de ce pays la même quantité de biens et de services qu'avec un dollar aux Etats-Unis. Le calcul des PPA nécessite l'établissement de grandeurs implicites à partir des données sur la dépense figurant dans les comptes nationaux et de données sur les prix spécialement recueillies à cet effet, et leur réévaluation pour chaque pays sur la base d'une série unique de prix moyens. L'indice des prix moyens égalise ainsi les prix en dollars pour chaque pays, de sorte que les comparaisons des PNB entre pays faites sur cette base reflètent les différences dans les quantités de biens et de services indépendamment de toute différence des niveaux des prix. Cette méthode vise à aligner les méthodes utilisées pour procéder aux comparaisons entre pays sur celles qui servent à réaliser les comparaisons des valeurs réelles entre diverses périodes sur la base de séries en prix constants.

Les chiffres du PCI présentés ici sont le résultat d'un calcul en deux étapes. D'abord, on compare les pays d'une même région ou d'un même groupe comme 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 appartenant à des groupes différents, on ajuste les prix des groupes de manière à les rendre comparables à l'échelle mondiale. Ces ajustements, effectués par la Division de statistique des Nations Unies et Eurostat, sont fondés sur les différences de prix observées dans un réseau de pays « relais » représentant chaque groupe. Toutefois, ce raccordement se fait de manière à conserver dans la comparaison mondiale les niveaux relatifs des PIB observés dans les comparaisons par groupe, principe dit de la « fixité ».

On a adopté ce processus en deux étapes parce que les niveaux relatifs des PIB et la place relative de deux pays peuvent varier lorsqu'on ajoute d'autres pays à la comparaison. On a estimé que l'on ne devrait pas laisser ce phénomène se produire au sein d'une même région géographique, c'est-à-dire que la relation entre le Ghana et le Sénégal, par exemple, ne devrait pas être affectée par les prix pratiqués aux Etats-Unis. On calcule donc les niveaux globaux du PIB par habitant aux prix « régionaux », puis on les raccorde les uns aux autres, en réévaluant le PIB de tous les pays aux prix « mondiaux » moyens et en réaffectant les nouveaux totaux régionaux en fonction de la part de chaque pays dans la comparaison initiale.

Cette méthode ne permet pas de comparer des variables définies de manière plus précise (par exemple, la

consommation alimentaire). C'est pourquoi on calcule ces sous-agrégats et les catégories de dépenses plus détaillées à partir des prix mondiaux. Ces dernières grandeurs sont effectivement comparables sur le plan international, mais leur somme ne correspond pas aux PIB indiqués parce qu'elles sont calculées sur la base d'un ensemble différent de prix.

Certains pays appartiennent à plusieurs groupes régionaux. Certains regroupements ont un statut prioritaire; d'autres sont traités sur un pied d'égalité. Ainsi, la fixité est toujours maintenue entre les membres de l'Union européenne, même dans les comparaisons à l'échelle de l'OCDE ou du monde. Dans le cas de l'Autriche et de la Finlande, cependant, la relation bilatérale qui ressort de la comparaison au niveau de l'OCDE est aussi celle qui est utilisée dans la comparaison mondiale. Cependant, la relation (fondée sur les prix d'Europe centrale) est sensiblement différente dans la comparaison effectuée au sein de ce groupe, et c'est cette relation qui est présentée dans la publication séparée sur la comparaison au sein de l'Europe.

Pour obtenir des chiffres pour 1987 correspondant à ceux du PCI pour les pays qui n'ont encore participé à aucune enquête du PCI, on commence par calculer les coefficients de l'équation de régression ci-après à partir des chiffres de 1987 :

$$\ln(r) = \begin{matrix} 0,5932 \ln(ATLAS) + 0,268 \ln(TSES) + 0,6446; \\ (0,298) \qquad\qquad (0,0552) \qquad\qquad (0,1676) \end{matrix}$$

$$EQM = 0,2304; R^2 \text{ ajusté} = 0,95; N = 80$$

équation dans laquelle toutes les variables et valeurs estimées sont exprimées par rapport à l'indice 100 des Etats-Unis

r = estimations du PCI du PIB par habitant converti en dollars des Etats-Unis sur la base de la PPA, le vecteur des r comprenant les extrapolations effectuées à partir des derniers chiffres PCI disponibles pour les pays ayant jamais participé au PCI

$ATLAS$ = PNB par habitant estimé selon la méthode de l'Atlas

$TSES$ = taux de scolarisation dans l'enseignement secondaire

EQM = erreur quadratique moyenne.

$ATLAS$ et $TSES$ sont les variables de remplacement retenues pour évaluer de manière approchée les écarts internationaux de salaires pour la main-d'oeuvre non qualifiée et qualifiée, respectivement. Comme dans Isenman, 1980, l'argument justifiant ce mode de calcul est que, si les estimations conventionnelles du PIB et celles du PCI diffèrent, c'est principalement en raison de la persistance d'écarts salariaux entre les pays sous l'effet des contraintes pesant sur la mobilité internationale de la main-d'oeuvre. Un document technique (Ahmad, 1992) donnant des explications plus complètes sera envoyé aux lecteurs qui en feront la demande. Pour en

savoir plus sur les procédures du PCI, on peut consulter le rapport sur la Phase IV du PCI, *Comparaisons mondiales du pouvoir d'achat et du produit réel en 1980* (New York : Nations Unies, 1986). Pour plus de détails sur les données d'enquête du PCI pour 1975, 1980, 1985 et 1990, se reporter au document *Purchasing Power of Currencies: Comparing National Incomes Using ICP Data* (Banque mondiale, 1993).

Tableau 31. Urbanisation

Les chiffres relatifs à la population urbaine et aux grandes villes sont ceux du document des Nations Unies intitulé *World Urbanization Prospects*, complétés par des données de la Banque mondiale. Les taux d'accroissement de la population urbaine sont calculés à partir des estimations de la population préparées par la Banque mondiale. La part de la population urbaine dans la population totale est estimée à partir des sources susmentionnées.

Dans la mesure où les estimations de ce tableau sont basées sur des définitions nationales différentes du terme « urbain », la prudence s'impose lorsqu'on procède à des comparaisons entre pays.

Les chiffres récapitulatifs de la population urbaine en pourcentage de la population totale sont calculés à partir des pourcentages par pays, pondérés par la part de chaque pays dans la population totale; les autres chiffres récapitulatifs présentés dans ce tableau sont pondérés de la même manière, à partir de la population urbaine.

Tableau 32. Infrastructure

Ce tableau présente certains indicateurs de base sur la couverture et les résultats des secteurs d'infrastructure.

Couverture. Ces indicateurs s'appuient sur les données d'infrastructure les plus connues dans tous les pays sur l'importance, le type et parfois l'état des équipements physiques dans chaque secteur d'infrastructure (les tableaux de l'Annexe en donnent des exemples). En divisant ces chiffres par le nombre total d'habitants, on obtient des indicateurs de couverture ou de desserte (nombre de lignes téléphoniques principales pour 1.000 habitants ou kilomètres de routes par million d'habitants). Des enquêtes auprès des ménages permettent de mesurer plus précisément l'accès effectif de la population aux services d'infrastructure; les résultats sont alors exprimés en pourcentage de ménages ayant l'électricité ou accès à de l'eau salubre. En ce qui concerne l'infrastructure routière et ferroviaire, la proximité physique (pourcentage de la population vivant dans un rayon de 1 kilomètre d'une route revêtue, par exemple) serait une bonne indication du taux de couverture, mais cette information est rarement connue.

Résultats. La qualité des prestations devrait être évaluée à la fois du point de vue du prestataire et de l'utilisateur. Pour le prestataire, il s'agit de mesurer l'efficacité de l'exploitation (comme les déperditions au niveau des réseaux de transport d'électricité, la consommation d'eau non comptabilisée et le parc de locomotives en état de marche), l'utilisation de la capacité ou l'efficacité financière (recouvrement des coûts). Pour l'utilisateur, il

s'agit de déterminer dans quelle mesure le service en question lui est effectivement fourni. Le plus difficile est de calculer des indicateurs de qualité de la prestation de services (comme le nombre d'incidents sur 100 lignes principales par an) à partir de données comparables, collectées périodiquement et portant sur un large échantillon de pays. Certains indicateurs, comme le pourcentage de routes revêtues en bon état, donnent une idée à la fois de l'efficacité de l'exploitation du réseau et de la qualité du service fourni.

Bien qu'elles proviennent des sources les plus fiables, ces statistiques ne sont pas véritablement comparables du fait de l'hétérogénéité des méthodes de collecte et de traitement des données et des définitions.

Électricité. La couverture du réseau d'électricité est mesurée par le pourcentage de ménages qui peuvent au moins s'éclairer à l'électricité. Cet indicateur est tiré de Kurian, 1991, et n'est connu que pour 1984. Les pertes réseau, qui proviennent de travaux réalisés par le Département de l'industrie et de l'énergie de la Banque mondiale (« Power Data Sheets ») et de statistiques de l'AIE, incluent les pertes techniques et non techniques. Les premières, qui tiennent aux caractéristiques physiques du réseau, sont principalement des pertes de résistance au niveau du transport et de la distribution. Les secondes sont essentiellement dues à des branchements illicites sur le réseau et à d'autres formes de vol. Les pertes réseau sont exprimées en pourcentage de la production totale (nette).

Télécommunications. La couverture du réseau de télécommunications est exprimée en nombre de lignes téléphoniques principales pour 1.000 habitants. Une ligne téléphonique principale sert à raccorder l'équipement terminal d'un abonné au réseau commuté public et est reliée à un port spécialisé sur le standard téléphonique. Ce terme est synonyme de « poste principal », couramment employé dans les documents sur les télécommunications. La colonne suivante indique le nombre d'incidents notifiés sur 100 lignes principales pour l'année indiquée. Certains opérateurs comptabilisent les anomalies dues à un mauvais fonctionnement de l'équipement terminal de l'abonné, alors que d'autres tiennent uniquement compte des incidents techniques. Les statistiques des deux colonnes de la rubrique sont tirées de la base de données de l'Union internationale des télécommunications.

Routes. La couverture du réseau routier est indiquée par la densité routière spatiale (kilomètres de routes divisés par superficie du pays) et la densité routière par habitant (longueur du réseau routier divisée par nombre d'habitants). Le deuxième indicateur (kilomètres de routes revêtues par million d'habitants) est une mesure approximative du taux de couverture. En tant qu'indicateur de résultats, les routes revêtues en bon état sont définies comme des routes très peu abîmées et n'exigeant que des travaux d'entretien courant. Les données sur les routes revêtues émanent de Queiroz et Gautam, 1992, et sont connues uniquement pour 1988.

Eau. Dans la plupart des pays, la couverture du réseau d'approvisionnement en eau salubre correspond au pourcentage de la population qui y a accès par borne-fontaine ou raccordement particulier. Ces données proviennent essentiellement de la série, sur plusieurs

années, *The International Drinking Water Supply and Sanitation Decade*, de l'Organisation mondiale de la santé. Pour les pays de l'ex-Union soviétique, c'est le pourcentage de logements publics alimentés en eau courante qui sert à mesurer la couverture du réseau. Ces statistiques émanent d'un document publié par le Comité national de statistique pour les pays de l'Union soviétique sous le titre *Housing Conditions in the USSR*. Les données relatives aux déperditions d'eau sont tirées de Garn, 1987, et ont trait aux réseaux des grands centres urbains. En l'absence de données pour 1986, on a utilisé celles portant sur l'année la plus proche. Ces déperditions incluent les pertes physiques (rupture de canalisation et débordements) et commerciales (falsification de relevés; consommation illicite, notamment raccords non autorisés ou non déclarés; et consommation licite, mais souvent non comptabilisée, comme pour la lutte anti-incendie).

Chemins de fer. On mesure la couverture du réseau ferroviaire par le nombre d'unités de trafic ferroviaire par million de dollars du PIB. Le nombre total d'unités de trafic ferroviaire équivaut à la somme des kilomètres-passagers et des kilomètres-tonnes. Ces chiffres proviennent de la base de données de la Division des transports du Département des transports, de l'eau et du développement urbain de la Banque mondiale. Le parc de locomotives diesel en état de marche est l'un des indicateurs les plus fiables de l'efficacité technique et gestionnelle du réseau, ces machines constituant en effet l'élément le plus coûteux du matériel roulant. Les statistiques relatives au nombre de locomotives en état de marche exprimé en pourcentage du parc diesel sont tirées de la même base de données de la Banque mondiale. Les chiffres du PIB proviennent du document intitulé *The Penn World Tables (Mark 5.5)*, à paraître.

Tableau 33. Ressources naturelles

Ce tableau marque une première étape vers la prise en compte de données environnementales dans l'évaluation du développement et la planification des stratégies économiques. Il donne une image partielle de l'état des forêts, de la superficie des aires protégées à des fins de conservation ou pour d'autres raisons écologiques, ainsi que du volume des ressources en eau douce et des prélèvements opérés sur ces ressources. Les statistiques qui y sont présentées sont tirées des sources les plus fiables, qui sont mentionnées dans le document *World Resources 1994-95*, publié par l'Institut mondial des ressources naturelles. Cependant, peut-être plus encore que pour d'autres données du présent Rapport, le lecteur est invité à la prudence. Bien qu'elles donnent une idée exacte des grandes différences existant dans le patrimoine des divers pays et dans l'usage qu'ils en font, ces statistiques ne sont pas véritablement comparables du fait de l'hétérogénéité des méthodes de collecte et de traitement des données, des définitions et des ressources des administrations.

Il n'existe pas encore de cadre conceptuel universellement accepté pour intégrer des données sur les ressources naturelles aux statistiques économiques traditionnelles. Les mesures portées dans le présent tableau ne prétendent pas être des indicateurs définitifs du patrimoine naturel, de l'état de l'environnement, ou de

l'épuisement des ressources. Nous les avons choisies parce qu'elles sont disponibles pour la plupart des pays, qu'elles sont vérifiables, et qu'elles reflètent certaines caractéristiques générales de l'environnement.

La *superficie totale des zones forestières naturelles* se rapporte aux formations naturelles de végétaux ligneux où les arbres prédominent. Ces estimations sont tirées de statistiques nationales rassemblées par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et la Commission économique pour l'Europe (CEE) des Nations Unies. De nouvelles estimations ont été publiées en 1993 pour les pays tropicaux (FAO) et les zones tempérées (CEE-ONU/FAO). Ces deux organismes n'utilisent pas les mêmes définitions dans leurs estimations. Pour la FAO, les forêts naturelles des pays tropicaux sont denses, dès lors que la cime des arbres couvre une forte proportion de la superficie et qu'il n'y a pas de couvert herbacé continu au niveau du sol; elles sont claires, lorsque les terres portent un mélange d'herbages et d'arbres, dont les cimes couvrent 10 % au moins de la superficie, et un couvert herbacé continu au niveau du sol. Les forêts tropicales englobent toutes les formations (hormis les plantations), y compris celles en partie dégradées par l'agriculture, les incendies de forêt, l'exploitation forestière ou les pluies acides.

Pour la Commission comme pour la FAO, les forêts sont des terres portant des arbres dont les cimes couvrent 20 % ou plus de la superficie. Cette définition couvre également les formations forestières claires; les routes forestières et les pare-feu; les zones de faible étendue provisoirement déboisées; les jeunes formations où la cime des arbres devrait couvrir 20 % au moins de la superficie lorsqu'ils arriveront à maturité; et les brise-vent et les rideaux abris. Les zones de plantations sont comprises dans les estimations de zones forestières naturelles des pays tempérés. Certains pays du tableau y incluent aussi d'autres terres boisées (savanes boisées, broussailles, arbustes et brousse).

Par *déboisement*, on entend la conversion permanente de zones forestières à d'autres usages : culture itinérante, culture permanente, pâturage, peuplement ou aménagement d'infrastructures. Les superficies déboisées ne comprennent pas les zones provisoirement déboisées mais qui seront replantées, ni les zones dégradées par la collecte de bois de feu, les pluies acides, ou des incendies de forêt. Le tableau indique l'étendue du déboisement annuel des zones forestières naturelles en superficie et en pourcentage de la superficie totale.

Certains pays conduisent aussi des évaluations indépendantes à partir de données satellites ou de relevés de terrain complets. En Inde, le couvert forestier a été estimé à 639.000 km² en 1991 sur la base d'une évaluation établie à l'échelon national à partir d'images du système Landsat. Un inventaire réalisé à partir d'images Landsat prises en 1990 a estimé le couvert forestier mexicain à 496.000 km², avec un rythme de déboisement de 4,06 km² par an entre 1980 et 1990. Au Brésil, deux évaluations de déboisement de la forêt amazonienne établies récemment sur la base d'images satellites ont conclu à des estimations différentes pour la région. D'après une étude de la NASA (National Space and Aeronautics Administra-

tion) et de l'Université du New Hampshire, le rythme de déboisement aurait été de 15.000 km² par an entre 1978 et 1988. Selon l'Institut national de recherche aérospatiale (INPE) et l'Institut national pour la recherche en Amazonie (INPA) du Brésil, ce chiffre aurait été de 20.300 km² par an pendant cette période. Aucune de ces études ne tient compte du déboisement des zones de forêts secondaires et de forêts sèches basses. Les données de la FAO présentées dans ce tableau englobent la totalité des zones forestières brésiliennes, y compris les forêts secondaires et autres terres boisées. Il convient par ailleurs de noter que, selon la FAO, le Brésil compterait 70.000 km² de zones de plantations, celles-ci étant définies comme des formations forestières créées artificiellement dans des zones déboisées, puis replantées, à des fins industrielles ou non. D'après les estimations, l'Inde en compterait 189.000 km², et l'Indonésie, 87.500 km².

Les *aires protégées à l'échelon national* sont les zones d'au moins 1.000 hectares protégées par les autorités nationales et relevant de cinq catégories : réserves scientifiques et réserves naturelles intégrales; parcs nationaux d'intérêt national ou international (dont les écosystèmes ne sont pratiquement pas altérés par l'homme); monuments naturels et paysages naturels présentant certaines caractéristiques exceptionnelles; réserves naturelles dirigées et sanctuaires de protection d'espèces sauvages; et paysages terrestres ou marins protégés (cette catégorie pouvant comprendre des sites culturels). Les données du présent tableau ne comprennent pas les zones protégées par les seules autorités locales ou provinciales, ni les zones où la cueillette, la pêche ou la chasse sont autorisées. Elles peuvent être fondées sur des définitions différentes et être communiquées de diverses façons aux organisations, comme le Centre mondial de surveillance de la conservation, qui les compile et les diffusent. Le pourcentage de la surface totale d'aires protégées est calculé au moyen de la superficie totale.

Les données relatives au *prélèvement annuel de ressources en eau douce* peuvent elles aussi avoir été collectées et estimées selon des méthodes différentes, mais elles indiquent néanmoins avec exactitude l'ordre de grandeur de la consommation d'eau totale et par habitant. Cependant, elles ne rendent pas compte des importantes variations que peut accuser le total des ressources renouvelables d'une année à l'autre. Elles ne rendent pas compte non plus des différences qui peuvent exister, au sein d'un même pays, d'une saison ou d'une région à l'autre. Les estimations des ressources en eau douce, parce qu'elles sont fondées sur des moyennes à long terme, excluent explicitement les cycles décennaux d'années sèches et humides. Le Département d'hydrogéologie d'Orléans (France) compile des données sur les ressources en eau et le prélèvement d'eau à partir de publications, notamment nationales, des Nations Unies et professionnelles. L'Institut de géographie de l'Académie nationale des sciences de Moscou compile également des données sur les ressources mondiales en eau à partir de publications et, au besoin, d'estimations sur ces ressources et la consommation d'eau établies à partir de modèles faisant appel à d'autres données, comme les périmètres irrigués, le cheptel et les précipitations. Les chiffres

de ce tableau sont le produit de la combinaison par l'Institut mondial des ressources naturelles de ces données et de celles provenant d'autres sources. Les données relatives au prélèvement portent sur toutes les années de la période 1970-92 et varient d'un pays à l'autre. Les données portant sur des régions arides et semi-arides et les petits pays sont considérées comme moins fiables que celles concernant les zones humides et les grands pays.

Les *ressources totales en eau* incluent à la fois les ressources renouvelables intérieures et, lorsque cela est indiqué, le débit des cours d'eau provenant d'autres pays. Les estimations datent de 1992. Les ressources renouvelables intérieures annuelles en eau se réfèrent au débit annuel moyen des cours d'eau et des eaux souterraines provenant des eaux de pluie reçues dans le pays. Le tableau indique à la fois le prélèvement total et le prélèvement en pourcentage des ressources renouvelables totales. Les prélèvements incluent ceux des usines de dessalement et des eaux souterraines non renouvelables, mais pas les pertes par évaporation. Le prélèvement total peut excé-

der les ressources renouvelables totales lorsque de gros volumes sont prélevés sur des usines de dessalement et des eaux souterraines non renouvelables ou que l'eau est recyclée à grande échelle. Pour calculer les prélèvements totaux par habitant, on divise le prélèvement total pour le pays par le nombre de ses habitants au cours de l'année à laquelle se rapporte l'estimation du prélèvement total. Pour la plupart des pays, les données relatives aux prélèvements sectoriels par habitant sont établies à partir des estimations de pourcentage de prélèvements sectoriels pour 1987. Les usages domestiques comprennent l'eau potable, la consommation ou les ventes d'eau des communes, la consommation des services publics, des établissements commerciaux et des ménages. Les prélèvements directs destinés à des usages industriels, y compris ceux qui servent au refroidissement des centrales thermiques, sont combinés dans la dernière colonne du tableau avec les prélèvements à usages agricoles (irrigation et élevage). Les chiffres étant arrondis, leur somme peut ne pas correspondre au total par habitant.

Bibliographie

Production et absorption intérieure	Nations Unies. Département des affaires économiques et sociales internationales. Editions diverses. <i>Annuaire statistique</i> . New York. ———. Editions diverses. <i>Annuaire des statistiques de l'énergie</i> . Etudes statistiques, série J. New York. Nations Unies. Projet de comparaison internationale, rapports Phase IV (1980), Phase V (1985) et Phase VI (1990), et données de la CEE, de la CESAP, de l'Eurostat, de l'OCDE et de l'ONU. Données de la FAO, du FMI, de l'ONUDI et de la Banque mondiale; et sources nationales.
Comptes budgétaires et monétaires	Fonds monétaire international. <i>Government Finance Statistics Yearbook</i> . Vol. 11. Washington. ———. Editions diverses. <i>Statistiques financières internationales</i> . Washington. 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.
Transactions essentielles	Fonds monétaire international. Editions diverses. <i>Statistiques financières internationales</i> . Washington. Nations Unies. Conférence 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.
Financements extérieurs	Organisation de coopération et de développement économiques. Editions diverses. <i>Coopération pour le développement</i> . Paris. ———. 1988. <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 et développement soutenable du point de vue de l'environnement	Agence internationale de l'énergie. 1993. <i>Prix et taxes de l'énergie</i> . Paris : OCDE. Banque mondiale. 1993. <i>Purchasing Power of Currencies: Comparing National Incomes Using ICP Data</i> . Washington. Bos, Eduard, My T. Vu, Ernest Massiah et Rodolfo A. Bulatao. <i>World Population Projections, 1994-95 Edition (à paraître)</i> . Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press. Garn, Harvey. 1987. « Patterns in the Data Reported on Completed Water Supply Projects. » Banque mondiale, Département des transports, de l'eau et du développement urbain, Washington. Heiderian, J. et Gary Wu. 1993. « Power Sector: Statistics of Developing Countries (1987-1991). » Banque mondiale, Département de l'industrie et de l'énergie, Washington. Institut des ressources mondiales. 1994. <i>World Resources 1994-95</i> . New York. Institute for Resource Development/Westinghouse. 1987. <i>Child Survival: Risks and the Road to Health</i> . Columbia, Md. Kurian, G. T. 1991. <i>The New Book of World Rankings</i> . New York : Facts on File. Nations Unies. Département de l'information économique et sociale et de l'analyse des politiques (ex-Département des affaires économiques et sociales internationales). Editions diverses. <i>Annuaire démographique</i> . New York. ———. Editions diverses. <i>Population and Vital Statistics Report</i> . New York. ———. Editions diverses. <i>Annuaire statistique</i> . New York. ———. 1987. <i>Comparaisons mondiales du pouvoir d'achat et du produit réel en 1980</i> . Luxembourg. ———. 1988. <i>Mortality of Children under Age 5: Projections 1950-2025</i> . New York. ———. 1989. <i>Levels and Trends of Contraceptive Use as Assessed in 1988</i> . New York. ———. 1991. <i>World Urbanization Prospects 1991</i> . New York. ———. 1991. <i>World Population Prospects: 1990</i> . New York. ———. 1993. <i>World Population Prospects: 1993 Revision</i> . New York. ———. 1993. <i>World Urbanization Prospects: 1992 Revision</i> . New York. Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture. Editions diverses. <i>Annuaire statistique</i> . Paris. ———. 1990. <i>Compendium des statistiques relatives à l'analphabétisme</i> . Paris. Organisation mondiale de la santé. Editions diverses. <i>Annuaire de statistiques sanitaires mondiales</i> . Genève. ———. 1986. <i>Maternal Mortality Rates: A Tabulation of Available Information</i> , 2e édition. Genève. ———. 1991. <i>Maternal Mortality: A Global Factbook</i> . Genève. ———. Editions diverses. <i>Rapport trimestriel de statistiques sanitaires mondiales</i> . Genève. ———. Editions diverses. <i>Décennie internationale de l'eau potable et de l'assainissement</i> . Genève. Querioz, Caesar et Surhid Gautam. 1992. « Road Infrastructure and Economic Development. » Document d'orientation 921. Banque mondiale, Washington. Ross, John et al. 1993. <i>Family Planning and Population: A Compendium of International Statistics</i> . New York : The Population Council. Sivard, Ruth. 1985. <i>Women—A World Survey</i> . Washington : World Priorities. UNICEF. 1989. <i>La situation des enfants dans le monde 1989</i> . New York : UNICEF. Union internationale des télécommunications. 1994. <i>Rapport sur le développement mondial des télécommunications</i> . Genève. Union internationale des transports routiers. 1990. <i>Statistiques mondiales de transport</i> . Données de la FAO, de l'OIT, de l'ONU et de la Banque mondiale; et sources nationales.

Partie 1 Classification des économies par revenu et par région

Groupe de revenu	Sous-groupe	Afrique subsaharienne		Asie		Europe et Asie centrale		Moyen-Orient et Afrique du Nord		
		Afrique de l'Est et Afrique australe	Afrique de l'Ouest	Asie de l'Est et Pacifique	Asie du Sud	Europe de l'Est et Asie centrale	Reste de l'Europe	Moyen-Orient	Afrique du Nord	Amérique
Faible revenu		Burundi Comores Erythrée Ethiopie Kenya Lesotho Madagascar Malawi Mozambique Ouganda Rwanda Somalie Soudan Tanzanie Zaire Zambie Zimbabwe	Bénin Burkina Faso Gambie Ghana Guinée Guinée-Bissau Guinée équatoriale Libéria Mali Mauritanie Niger Nigéria Rép. centrafricaine São Tomé-et-Principe Sierra Leone Tchad Togo	Cambodge Chine Indonésie Myanmar RDP lao Viet Nam	Afghanistan Bangladesh Bhoutan Inde Maldives Népal Pakistan Sri Lanka	Tadjikistan		Yémen, Rép. du	Egypte, Rép. arabe d'	Guyana Haïti Honduras Nicaragua
Revenu inter-médiaire	Tranche inférieure	Angola Djibouti Namibie Swaziland	Cameroun Cap-Vert Congo Côte d'Ivoire Sénégal	Corée, Rép. dém. de Fidji Iles Mariannes sept. Iles Marshall Iles Salomon Kiribati Micronésie, Etats féd. de Mongolie Papouasie- Nouvelle- Guinée Philippines Samoa- Occidental Thaïlande Tonga Vanuatu		Albanie Arménie Azerbaïdjan Bosnie- Herzégovine Bulgarie Croatie Fédération de Russie Géorgie Kazakhstan Lettonie Lituanie Macédoine, ERY ^a Moldova Ouzbékistan Pologne Rép. kirghize Rép. slovaque Rép. tchèque Roumanie Turkménistan Ukraine Yougoslavie, Rép. féd. de	Turquie	Iran, Rép. islamique d' Iraq Jordanie Liban Rép. arabe syrienne	Algérie Maroc Tunisie	Belize Bolivie Chili Colombie Costa Rica Cuba Dominique El Salvador Equateur Grenade Guatemala Jamaïque Panama Paraguay Pérou Rép. dominicaine Saint-Vincent-et-les Grenadines
	Tranche supérieure	Afrique du Sud Botswana Maurice Mayotte Réunion Seychelles	Gabon	Corée, Rép. de Guam Macao Malaisie Nouvelle-Calédonie Samoa américaines		Bélarus Estonie Hongrie Slovénie	Gibraltar Grèce Ile de Man Malte Portugal	Arabie saoudite Bahreïn Oman	Libye	Antigua-et-Barbuda Antilles néerlandaises Argentine Aruba Barbade Brésil Guadeloupe Guyane française Martinique Mexique Porto Rico Saint-Kitts-et-Nevis Sainte-Lucie Suriname Trinité-et-Tobago Uruguay Venezuela
Total :	169	27	23	26	8	27	6	9	5	38

(à suivre)

Partie 1 (suite)

Groupe de revenu	Sous-groupe	Afrique subsaharienne		Asie		Europe et Asie centrale		Moyen-Orient et Afrique du Nord		
		Afrique de l'Est et Afrique australe	Afrique de l'Ouest	Asie de l'Est et Pacifique	Asie du Sud	Europe de l'Est et Asie centrale	Reste de l'Europe	Moyen-Orient	Afrique du Nord	Amérique
Revenu élevé	Membres de l'OCDE			Australie Japon Nouvelle-Zélande			Allemagne Autriche Belgique Danemark Espagne Finlande France Irlande Islande Italie Luxembourg Norvège Pays-Bas Royaume-Uni Suède Suisse			Canada Etats-Unis
	Non-membres de l'OCDE			Brunéi Hong Kong Polynésie française Singapour OEA ^b			Andorre Chypre Groenland Iles Anglo-Normandes Iles Féroé Saint-Marin	Emirats arabes unis Israël Koweït Qatar		Bahamas Bermudes Iles Vierges (EU)
Total : 208		27	23	34	8	27	28	13	5	43

a. Ex-République yougoslave de Macédoine.

b. Autres économies d'Asie — Taiwan, Chine.

Définitions des groupes

Ces tableaux indiquent le classement de toutes les économies membres de la Banque mondiale et de toutes les autres économies comptant plus de 30.000 habitants.

Groupe de revenu : Les économies sont divisées en fonction du PNB 1992 par habitant calculé selon la méthode de l'Atlas de la Banque mondiale. Les groupes sont les suivants : faible revenu (égal ou inférieur à 675 dollars); revenu intermédiaire,

tranche inférieure (compris entre 676 et 2.695 dollars); revenu intermédiaire, tranche supérieure (compris entre 2.696 et 8.355 dollars); revenu élevé (égal ou supérieur à 8.356 dollars).

Les estimations relatives aux républiques de l'ex-Union soviétique doivent être considérées comme très provisoires; leur classement est sujet à révision.

Partie 2 Classification des économies par principale catégorie d'exportation et degré d'endettement

Groupe	A faible revenu et à revenu intermédiaire						Non classées en fonction de leur endettement	A revenu élevé	
	A faible revenu			A revenu intermédiaire				Membres de l'OCDE	Non-membres de l'OCDE
	Gravement endettées	Modérément endettées	Moins endettées	Gravement endettées	Modérément endettées	Moins endettées			
Exportateurs de produits manufacturés			Chine	Bulgarie Pologne	Fédération de Russie Hongrie	Arménie Biélorus Corée, Rép. de Corée, Rép. dém. de Estonie Géorgie Lettonie Liban Lituanie Macao Moldova Ouzbékistan Rép. kirghize Roumanie Ukraine		Allemagne Canada Finlande Irlande Italie Japon Suède Suisse	Hong Kong Israël Singapour OEA ^a
Exportateurs de produits primaires autres que les combustibles	Afghanistan Burundi Ethiopie Ghana Guinée-Bissau Guinée équatoriale Guyana Honduras Libéria Madagascar Mali Mauritanie Myanmar Nicaragua Niger Ouganda Rwanda São Tomé-et-Principe Somalie Soudan Tanzanie Viet Nam Zaire Zambie	Guinée Malawi Togo Zimbabwe	Tchad	Albanie Argentine Bolivie Côte d'Ivoire Cuba Pérou	Chili Guatemala Papouasie-Nouvelle-Guinée	Botswana Îles Salomon Mongolie Namibie Paraguay Saint-Vincent-et-les Grenadines Samoa américaines Suriname Swaziland	Guadeloupe Guyane française Réunion	Islande Nouvelle-Zélande	Groenland Îles Féroé
Exportateurs de combustibles (principalement pétrole)	Nigeria			Algérie Angola Congo Iraq	Gabon Venezuela	Arabie saoudite Bahreïn Iran, Rép. islamique d' Libye Oman Trinité-et-Tobago Turkménistan			Brunéi Emirats arabes unis Qatar
Exportateurs de services	Cambodge Egypte, Rép. arabe d'	Gambie Maldives Népal Yémen, Rép. du	Bénin Bhoutan Burkina Faso Haïti Lesotho	Jamaïque Jordanie Panama	Grèce Rép. dominicaine	Antigua-et-Barbuda Antilles néerlandaises Aruba Barbade Belize Cap-Vert Djibouti El Salvador Fidji Grenade Kiribati Malte Saint-Kitts-et-Nevis Sainte-Lucie Samoa-Occidentale Seychelles Tonga Vanuatu	Martinique	Royaume-Uni	Bahamas Bermudes Chypre Polynésie française

(à suivre)

Partie 2 (suite)

Groupe	A faible revenu et à revenu intermédiaire							A revenu élevé	
	A faible revenu			A revenu intermédiaire			Non classées en fonction de leur endettement	Membres de l'OCDE	Non-membres de l'OCDE
	Gravement endettées	Modérément endettées	Moins endettées	Gravement endettées	Modérément endettées	Moins endettées			
Exportateurs de biens diversifiés ^b	Kenya Mozambique RDP lao Rép. centrafricaine Sierra Leone	Bangladesh Comores Inde Indonésie Pakistan	Sri Lanka Tadjikistan	Brésil Cameroun Equateur Maroc Mexique Rép. arabe syrienne	Colombie Costa Rica Philippines Dominique Sénégal Tunisie Turquie Uruguay	Afrique du Sud Azerbaïdjan Dominique Kazakhstan Malaisie Maurice Portugal Thaïlande	Yougoslavie, Rép. féd de	Australie Autriche Belgique Danemark Espagne Etats-Unis France Luxembourg Norvège Pays-Bas	Koweït
Non classés par catégorie d'exportation					Gibraltar		Bosnie-Herzégovine Croatie Erythrée Guam Ile de Man Iles Mariannes sept. Iles Marshall Macédoine, ERY ^c Mayotte Micronésie, Etats féd. de Nouvelle-Calédonie Porto Rico Rép. slovaque Rép. tchèque Slovénie		Andorre Iles Anglo-Normandes Iles Vierges (EU) Saint-Marin
Total : 208	32	13	9	21	17	57	20	21	18

a. Autres économies d'Asie — Taiwan, Chine.

b. Economies pour lesquelles aucune catégorie ne représente plus de 50 % des exportations totales.

c. Ex-République yougoslave de Macédoine.

Définitions des groupes

Ces tableaux indiquent le classement de toutes les économies membres de la Banque mondiale et de toutes les autres économies comptant plus de 30.000 habitants.

Principale catégorie d'exportation : Les principales exportations sont celles qui représentent au moins 50 % des exportations totales de biens et de services d'une catégorie pour la période 1987–91. Les catégories sont les suivantes : produits primaires autres que les combustibles (CTCI 0, 1, 2, 4, plus 68), combustibles (CTCI 3), produits manufacturés (CTCI 5 à 9, moins 68) et services (y compris les revenus des facteurs et les envois de fonds des travailleurs). Si aucune catégorie ne représente 50 % au moins des exportations totales, l'économie est classée dans la catégorie *Exportateurs diversifiés*.

Degré d'endettement : Les économies de ce tableau ont été classées en fonction de leur endettement moyen sur une période de trois ans (1990–92) établi à partir des définitions standard de la Banque mondiale concernant l'endettement grave ou modéré. Les économies gravement endettées sont celles pour lesquelles l'un ou l'autre de deux ratios clés

dépasse le seuil critique : 80 % pour le ratio valeur actuelle du service de la dette/PNB ou 220 % pour le ratio valeur actuelle du service de la dette/exportations. Les économies modérément endettées sont celles pour lesquelles l'un ou l'autre des deux ratios clés dépasse 60 % du seuil critique, mais reste inférieur à ce seuil. Pour les économies qui ne communiquent pas de statistiques détaillées sur la dette dans le cadre du Système de notification de la dette à la Banque mondiale, on ne peut pas calculer la valeur actuelle. Ces économies sont alors classées au moyen de la méthode suivante. Les économies gravement endettées sont celles pour lesquelles (sur la base d'une moyenne établie pour la période 1990–92) trois des quatre ratios clés dépassent le seuil critique : 50 % pour le ratio dette/PNB; 275 % pour le ratio dette/exportations; 30 % pour le ratio service de la dette/exportations; et 20 % pour le ratio intérêts/exportations. Les économies modérément endettées sont celles dans lesquelles trois des quatre ratios clés dépassent 60 % du seuil critique, mais restent inférieurs à ce seuil. Toutes les autres économies à faible revenu et à revenu intermédiaire sont classées dans la catégorie des économies moins endettées.





L'INFRASTRUCTURE ECONOMIQUE — qui comprend le transport, l'énergie électrique, les télécommunications, l'eau et l'assainissement, ainsi que l'évacuation des déchets — produit des services qui sont d'une importance vitale pour le développement. Le capital d'infrastructure des pays en développement s'est considérablement enrichi au cours des dernières décennies. Souvent, pourtant, ce capital est mal exploité, insuffisamment entretenu — cause de dégradation prématurée des équipements —, et l'utilisateur ne reçoit pas les services dont il a besoin et pour lesquels il serait disposé à payer. Souvent aussi, on sous-estime tout ce que les services d'infrastructure pourraient faire pour réduire la pauvreté et améliorer le cadre de vie. Le moment est venu où, au souci légitime d'étendre la portée des services d'infrastructure, doit s'ajouter celui d'en améliorer la qualité et l'efficacité.

Ce *Rapport sur le développement dans le monde*, dix-septième de la série annuelle, dresse le bilan des succès et des échecs enregistrés dans la fourniture des services d'infrastructure pour conclure que, si l'on veut toucher davantage de gens et le faire de manière plus efficace, le système d'incitations, tel qu'il est, devra être profondément modifié. Le Rapport retient trois manières de créer un environnement plus incitatif :

- Appliquer les principes d'une gestion commerciale — gérer un service d'infrastructure davantage comme une entreprise commerciale que comme une administration : doté de l'autonomie administrative et financière, il poursuivrait des objectifs précis avec, pour règle d'or, la satisfaction du client.

- Faire jouer la concurrence — directement quand c'est possible, sinon, indirectement. En donnant aux consommateurs un plus grand nombre d'options, la concurrence oblige les prestataires à offrir un meilleur service et à se mettre davantage à l'écoute de l'utilisateur.

- Donner aux usagers et autres parties prenantes la possibilité de se faire entendre et leur confier des responsabilités réelles dans la planification, l'exploitation, la réglementation et le financement des services.

L'Etat devra se cantonner davantage dans un rôle de facilitation, de coordination et de protection de l'intérêt public (en particulier pour assurer aux pauvres un accès aux services d'infrastructure) et se faire moins souvent acteur direct. Le secteur privé, de son côté, devra se faire pourvoyeur de compétences en gestion et prendre en charge une part des financements sensiblement plus grande que par le passé. D'un large éventail de formules institutionnelles applicables à la fourniture des services d'infrastructure, le Rapport retient quatre options par secteur et par type de pays. Il note qu'en améliorant la performance de leur infrastructure, les pays peuvent réaliser de substantiels gains d'efficacité, obtenir une meilleure qualité de service des ressources d'infrastructure dont ils disposent, et améliorer l'accès des pauvres aux services essentiels.

Le Rapport comprend les Indicateurs du développement dans le monde, où l'on trouvera des données complètes et à jour sur le développement économique et social de plus de 200 pays et territoires. Les Indicateurs peuvent aussi s'obtenir sur disquette. Une annexe au Rapport propose un choix de statistiques sur l'infrastructure.