

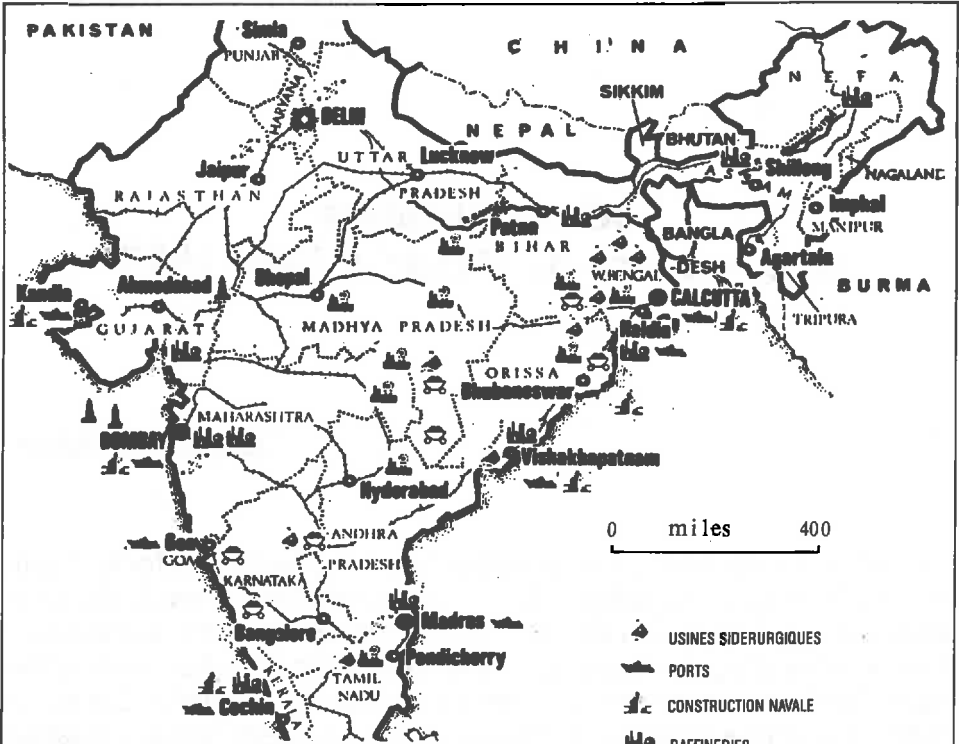
Industrialisation et ouverture de l'Inde : 1950-1985

Jean-Joseph Boillot*

Confrontée dès 1947 à une pression démographique très forte et soucieuse d'affirmer son indépendance, l'Inde choisit un mode de développement qui doit concilier la satisfaction des besoins alimentaires et la création d'une industrie nationale. Son rejet des schémas de croissance fondés sur la promotion des exportations (cas de la Corée), et l'adoption d'une stratégie d'import-substitution expliquent certaines caractéristiques de l'économie indienne : une très grande fermeture aux échanges de 1950 à 1973, un endettement parmi les plus faibles du Tiers Monde. Cependant, le retour d'Indira Gandhi au pouvoir en 1980 coïncide avec la nécessité d'un changement de stratégie que concrétise l'ouverture du pays. Quelles ont été les étapes de cette évolution et quels enseignements en tirer au moment de la succession de Rajiv Gandhi ? Telles sont les questions abordées à partir d'une analyse en termes de filières industrielles et de cohérence de la spécialisation.

Trente-huit ans après l'indépendance, l'Inde tout comme la Chine, s'engage dans une phase dite de modernisation qui en deux ou trois générations vise à transformer radicalement sa structure économique et le niveau de développement du pays. Il va

* Jean-Joseph Boillot est chercheur associé au CEPII et enseignant d'économie à l'Ecole normale supérieure. Cet article résulte d'une étude engagée fin 1983 au CEPII sur l'industrialisation de l'Inde et ses conséquences sur l'économie mondiale ; son auteur tient à remercier Michel Fouquin, chef du département « Prospective industrielle mondiale » et Brigitte Jousset qui a construit la base de données ; Hanumetha Charya, chercheur au National Council of applied Economic Research à Delhi, a assuré l'élaboration des filières industrielles indiennes au cours du stage qu'il a effectué au CEPII en 1984-1985.



INDE

Population : 733 millions (1984)
 2^e rang mondial.
 Densité : 216 ha/km²
 Taux de natalité : 34 ‰ (1982)
 Taux de mortalité : 13 ‰
 Taux d'accroissement naturel : 2,1 %
 Espérance de vie : 1982
 hommes = 55 ans ; femmes = 54 ans
 Alphabétisme : 36,2 %
 Nombre de médecins ‰‰ hab = 0,4
 PNB par tête : 260 \$ (1982)
 Population rurale : 76 %
 Population urbaine : 24 %
 (dont 39 % en ville de + de 500 000 personnes).
 Nombre de villes de plus de 500 000 habitants : 36.
 Principales villes : New Delhi : 6,3 millions d'habitants
 Bombay : 8,3 millions d'habitants
 Calcutta : 9,2 millions d'habitants

Monnaie : Roupie (RS)
 1 roupie = 10,312 dollars (83/84).
 Statistiques : la plupart des statistiques sont
 données pour l'année fiscale qui commence le
 1^{er} avril et se termine le 31 mars.

de soi que le succès ou l'échec des deux géants ¹ du monde en développement pèsera très lourd sur le futur de l'économie mondiale.

Si l'on s'en tient à des données très globales, l'Inde a plutôt régressé sur le plan industriel — en termes relatifs — et est restée une des économies les plus fermées aux échanges internationaux. Ainsi, est-elle passée pour l'industrie du 8^e rang mondial en 1950 au 15^e rang en 1980, tandis que le poids des échanges dans le PNB a stagné aux environs de 7 % depuis 1950 jusqu'au premier choc pétrolier de 1973.

A première vue donc, on serait tenté de tirer un bilan plutôt négatif de la stratégie de développement autonome suivie par l'Inde si l'on pense que l'industrialisation est un facteur clé du développement. En réalité on peut soutenir que l'objectif de l'Inde a d'abord été de faire face à la formidable pression démographique qui a fait passé ce pays, de 320 millions en 1950 à 733 millions d'habitants aujourd'hui (et devrait se situer entre 1 300 millions et 1 500 millions en 2050) sans sacrifier l'avenir industriel du pays : résoudre le problème alimentaire d'abord en accompagnant la transition socio-démographique et jeter les bases d'une industrie moderne correspondant aux besoins du pays, telles semblent avoir été les résultantes du jeu complexe des acteurs économiques et sociaux en Inde ces trente-huit dernières années.

La pression démographique n'est pas un phénomène propre à l'Inde ; elle concerne tous les pays en développement. Ainsi, cette pression ne saurait à elle seule rendre compte de la médiocrité des résultats globaux de l'Inde (1,3 % de croissance du PNB par habitant depuis 1960 contre 3,5 % pour l'économie mondiale). Il faut donc faire intervenir un ensemble plus complexe de facteurs pour comprendre la structuration du modèle indien et ses performances (tableau 1).

TABLEAU 1

Comparaison de l'Inde et de quelques pays en développement

	Popula- tion (millions) 1982	Taux d'ac- croisse- ment en %	Superfi- cie en milliers de km ²	PNB/ tête dollars 82	Taux de croissance du PNB 1970-1982 en %	Dettes publique extérieure en % du PNB 82	FBCF/ PIB 1982 en %	Export/ PIB en %	Produc- tion agri- cole/PNB 1982 en %
Inde	717	2,3	3.288	260	3,6	11,4	25	6	33
Chine	1 008,2	1,4	9.561	310	5,6	—	28	10	37
Brésil	126,8	2,4	8.512	2 240	7,6	16,9	19	9	12
Indonésie	152,6	2,3	1.919	580	7,7	21,1	23	22	26
Corée du sud	39,3	1,7	98	1 910	8,6	28,3	26	39	16

Source : Banque mondiale, rapport sur le développement dans le monde - 1984.

1. Une partie des transformations en cours ou envisagées dans ces pays ont aussi leur correspondance dans le reste du monde : en Indonésie, en Malaisie, etc.

Le développement indien face aux contraintes alimentaires et idéologiques

La contrainte alimentaire, reflet des contraintes de la transition socio-démographique

Depuis 1950, la croissance démographique se maintient à 2,1 % par an tandis que la production céréalière s'est accrue de 2,7 % par an, soit une amélioration de la production par habitant de 0,6 % par an environ (rapport annuel de la Banque mondiale 1984).

Le cas indien est spécifique. Ni réforme agraire massive à la chinoise, ni latifundia brésilienne, ni immobilisme africain, ni encore transition brutale à la coréenne. Dans une première phase, la croissance agricole fut d'abord extensive et marquée par des tentatives de réformes agraires plus ou moins réussies selon les Etats [17]. Dans un deuxième temps, après la grave crise alimentaire de 1965-1966, la croissance des rendements deviendra le facteur essentiel de la croissance agricole en s'appuyant sur les principes de la révolution verte. Basée sur de nouvelles semences (VHR) ², celle-ci nécessitait un accroissement sans précédent de l'irrigation et de la consommation d'engrais et un changement de comportement des paysans et de l'Etat : les premiers pour s'insérer dans le marché et devenir des agriculteurs, le deuxième pour subordonner sa politique économique aux impératifs de soutien des cours agricoles, d'organisation du crédit agricole et de priorité aux industries de base concernées. Ainsi, en progressant de 16 % par an, la production d'engrais a fait de l'Inde le quatrième producteur mondial en quelques années.

Cette croissance intensive a cependant bouleversé les campagnes indiennes dans le sens d'une double disparité. D'abord entre les Etats, avec l'exemple typique du Punjab au nord-ouest qui double presque sa part dans le PNB agricole (6 % en 1980) tandis que le Tamil-Nadu au sud-est suit le chemin exactement inverse (5 % en 1980). Deuxième disparité, entre paysans eux-mêmes : les inégalités de revenu s'accroissent entre d'un côté les paysans riches et moyens — rarement les petits — qui se sont insérés dans la *révolution verte*, et de l'autre une grande partie du prolétariat rural incluant les petits paysans et une grande masse de travailleurs sans terre exclus progressivement d'un régime agraire privilégiant la propriété familiale moyenne. On comprend de la sorte la coexistence de dynamismes régionaux très marqués et d'une grande pauvreté persistante alors que paradoxalement, les résultats globaux de l'Inde sont proches de ceux de la Chine [15].

2. Variétés à haut rendement.

Fondements historiques et idéologiques du développement indien

Aux faits objectifs que sont la pression démographique, la pauvreté de la population et ses disparités se mêlent les fondements idéologiques et l'héritage historique qui seuls peuvent rendre compte de certains choix. Sur le plan historique il s'agit tout d'abord de la priorité donnée à l'indépendance réelle vis-à-vis du colonisateur britannique et du rejet de son mode de vie. Chaque plan quinquennal n'a cessé de recourir à la notion de « self-reliance » (autonomie) ³ pour définir ses objectifs [31]. De même, sur le plan extérieur, le recours à l'endettement fait l'objet d'un rejet, bien que le financement externe ait représenté jusqu'au tiers des dépenses du plan à la fin des années soixante. Estimée à 23 milliards de dollars fin 1984, la dette indienne reste une des plus faibles du Tiers Monde et son service particulièrement peu pesant car l'Inde jusqu'à présent a surtout bénéficié des concours de l'aide publique internationale dont les taux d'intérêt sont très bas.

Au plan sectoriel, les priorités du développement indien ont reflété l'existence de deux courants qui expliquent une position assez hybride vis-à-vis de l'industrialisation [6]. D'un côté, l'idéologie gandhienne a valorisé plutôt le développement rural et artisanal dans le respect des traditions hindouistes. Inversement, le Premier ministre J. Nerhu (1947-1964) fut davantage partisan d'un modèle d'industrialisation accélérée, notamment dans les branches lourdes, comme base de l'indépendance nationale. Le modèle soviétique resta ainsi longtemps un exemple inspirant le socialisme indien et les relations économiques entre les deux pays restent encore très importantes puisque l'URSS est avec les USA le principal partenaire commercial de l'Inde.

La conséquence sur l'organisation économique de l'Inde de cette idéologie hybride a été une sorte de « soviétisme rural » qui a donné naissance à de nombreuses institutions étatiques encadrant son économie en fonction de cette triple préférence nationale : indépendance, développement rural et industries lourdes.

Ainsi, un contrôle réglementaire très sévère a en permanence protégé le marché intérieur en limitant les importations aux intrants industriels jugés essentiels. Des droits de douane très élevés (de 60 à 300 %) ont en effet tenté de promouvoir une industrie nationale au nom de la « Protection des industries dans l'enfance ». Le marché national lui-même a été encadré par une réglementation stricte : le MRTP Act ⁴ pour les grandes firmes ou le FERA ⁵ pour les firmes étrangères qui se sont ajoutés aux premières résolutions de politique industrielle de 1949 et 1956. L'un des moyens privilégiés pour la mise en cohérence des décisions économiques a été la pla-

3. « Compter sur ses propres forces » disent les Chinois à la même époque.

4. Monopolies and restrictive trade practices act.

5. Foreign exchange regulation act.

nification. Assez rigide jusqu'à la fin des années soixante-dix, elle s'appuyait sur plusieurs vagues de nationalisations qui ont concentré entre les mains de l'Etat l'essentiel des secteurs industriels de base, les transports et les activités bancaires et financières [29].

Cependant, le rôle économique considérable d'une classe de fonctionnaires et de travailleurs d'Etat protégés ne peut rendre compte de la totalité des institutions jouant un rôle important dans le développement indien. Indépendamment de l'agriculture, privée à 90 %, un secteur privé important coexiste avec le secteur public. Il s'agit en premier lieu des grands groupes oligopolistiques indiens tels que les TATA ou BIRLA dont la réaction face à la réglementation étatique antimonopoliste a été de se diversifier dans le maximum de secteurs en profitant de la protection du marché intérieur et parfois même des aides de l'Etat [11]. Une véritable position de rente, garantie par le système de licences industrielles, a pu expliquer pendant longtemps le soutien des grands groupes au régime en place tandis que des taux de profits importants leur suffisaient pour trouver des fonds propres nécessaires à leur diversification. Nombre de ces groupes par ailleurs disposent d'un statut de multinationales leur permettant souvent de tourner la réglementation du commerce extérieur.

A côté de ces groupes existe un tissu très dense d'entreprises appartenant souvent au « unorganized sector », secteur dit « informel » parce qu'il ne respecte que de loin la réglementation fiscale et du travail ⁶. A l'intérieur du secteur appelé « moderne » (60 % du PNB), ce secteur inorganisé compterait pour un peu moins de la moitié sans que les Indiens n'arrivent aujourd'hui à se mettre d'accord entre ceux qui parlent de son déclin et ceux qui avancent au contraire l'idée de son expansion rapide sur la base de l'expérience observée dans le textile où, en trente ans, le « powerloom sector » (PMI) a dépassé la production et les effectifs des « mills » (grandes usines) (tableau 2).

TABLEAU 2

Part des secteurs organisé et inorganisé dans le revenu national indien de 1960 à 1980

En pourcentage

	1960-1965	1966-1970	1971-1975	1976-1980
Secteur moderne*	54,8	55,5	59,4	60,3
dont : organisé**	28,2	31,5	32,6	35,3
non-organisé	26,6	24,0	26,8	25,0
Secteur traditionnel	45,2	44,5	40,7	39,7
Total secteur inorganisé (3 + 4)	71,8	68,5	67,5	64,7

* Le secteur moderne regroupe ici tout ce qui n'est pas exploitation familiale.

** Le secteur organisé regroupe les entreprises publiques et celles des entreprises privées soumises à déclaration (au-dessus de 10 ou 25 salariés selon les cas).

Source : VKRV-RAO - India's National Income - 1950/1980.

6. En deçà de 10 personnes, l'enregistrement d'une entreprise se fait sur une base de volontariat.

Dans le seul secteur manufacturier, près de deux tiers des effectifs appartiendrait à de tels établissements. Or, de récentes études tendent à montrer qu'il vit en étroite symbiose avec les groupes indiens, rappelant à certains égards la structure industrielle japonaise [21].

Au total, le secteur public indien ne représente que le cinquième de l'activité du pays. Le pouvoir réglementaire de l'Etat comme la planification peuvent être tournés par le secteur inorganisé : un exemple typique en a été l'apparition d'un véritable marché parallèle de biens durables vers la fin des années soixante-dix.

Ces limites à l'étatisme apparaissent également au plan monétaire. En effet, la « black money » représenterait selon certaines estimations près de 50 % de la monnaie officielle limitant de ce fait le pouvoir du système financier public. L'Inde en particulier n'a jamais fait disparaître tout un réseau pseudo-bancaire pratiquant couramment l'usure [22].

Concernant l'Etat lui-même, ses décisions sont affectées par l'existence d'un milieu politique complexe évoluant dans le cadre d'une des rares démocraties représentatives du Tiers Monde. Le système économique indien fortement protégé de la concurrence extérieure et proscrivant la régulation concurrentielle interne semble donc avoir concentré sur le monde politique les outils primordiaux de sa régulation. Le jeu des coalitions d'intérêt entre la classe des cols blancs, pour l'essentiel fonctionnaires, celle des capitalistes nationaux et celle des paysans dominants a ainsi été interprété comme le vecteur de la politique économique de l'Etat, transformée progressivement en machine à distribuer des rentes de situation et des subventions [5].

Le ralentissement de la croissance indienne a pu alors être relié au mode de fonctionnement d'un « semi-capitalisme rentier » où l'Etat jouerait de moins en moins un rôle de pionnier industriel. Cet argument mérite d'être pris très au sérieux si l'on songe au rôle moteur que l'Etat a souvent eu dans la plupart des nations industrielles et aujourd'hui dans les pays en développement : l'Inde traverse précisément une période cruciale où le réaménagement du rôle de l'Etat est au cœur des transformations institutionnelles.

Les évolutions structurelles

Le développement économique, c'est d'abord un bouleversement des méthodes de production, des emplois et du cadre de vie [10]. Dans un pays continent comme l'Inde, il apparaît à première vue que l'ensemble a peu bougé même si, dans certaines régions et dans certains secteurs, des transformations profondes se sont produi-

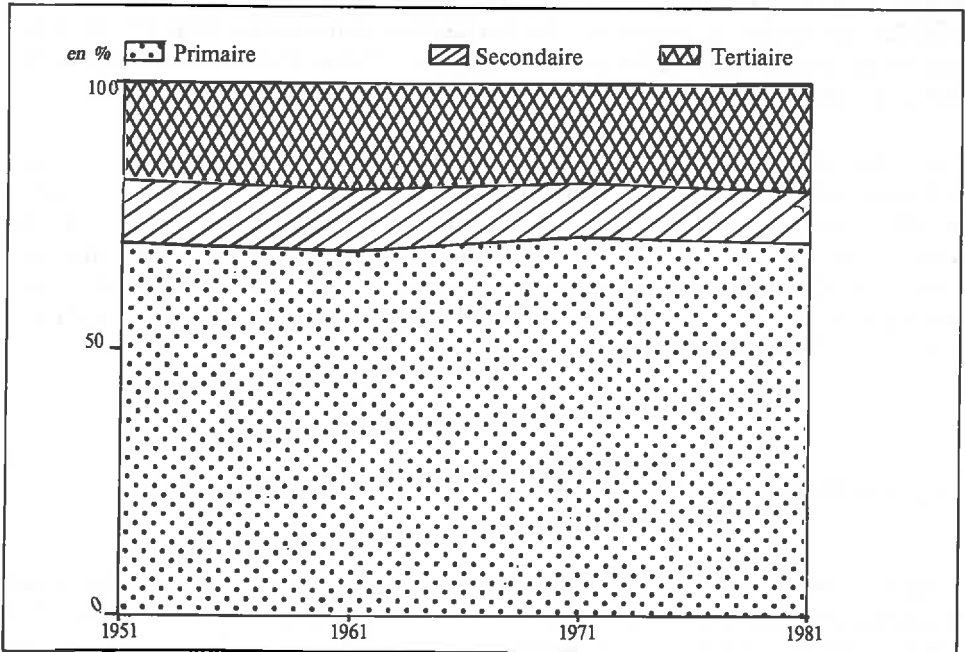
tes. Deux Indes paraissent en fait s'ignorer, le secteur moderne n'entraînant pas derrière lui le secteur traditionnel. Le dualisme, sans doute inévitable et considéré dans certains pays comme un des ressorts de leur dynamisme économique (Japon, Corée etc.), n'a pas produit ici d'effets aussi rapides.

Les rapports agriculture-industrie-services

Un des signes les plus marquants du développement économique est souvent le déplacement de l'emploi du secteur primaire vers les secteurs secondaire et tertiaire. Ce mouvement résulte tout à la fois des gains de productivité réalisés dans l'agriculture, de la misère la plus grande dans les campagnes qu'à la ville, des opportunités d'emplois créés en ville par l'industrialisation et le développement des infrastructures. Sur plus de trente années il ne s'est pratiquement rien produit de similaire en Inde si l'on se base sur les différents recensements de population intervenus entre 1951 et 1981 (graphique 1).

GRAPHIQUE 1

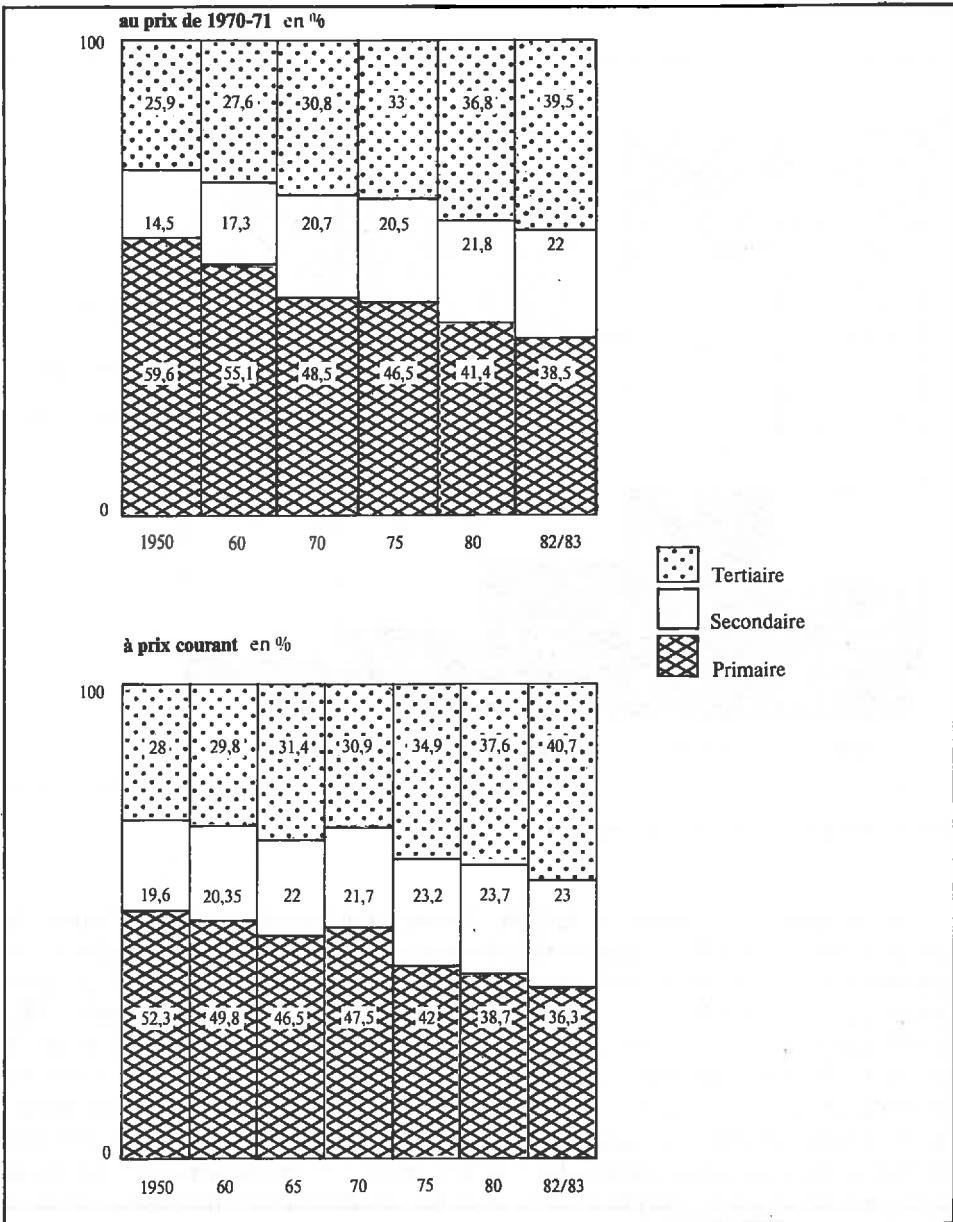
Répartition sectorielle de la population active 1951-1981.



Source : V.K.R.V. Rao, *ibid.*

GRAPHIQUE 2

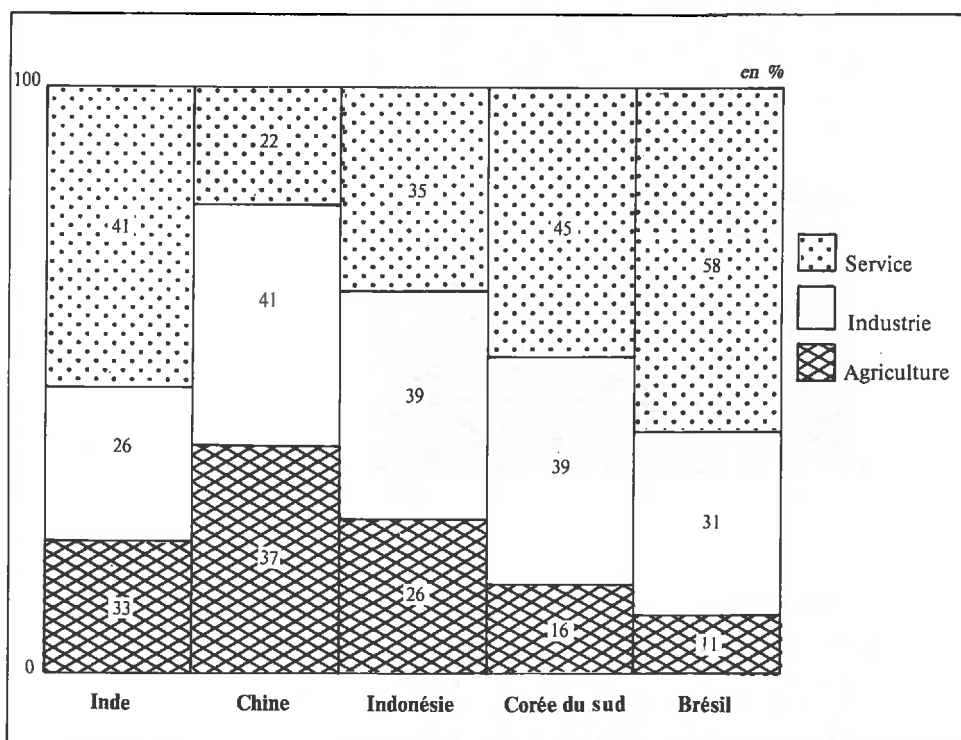
Répartition sectorielle du PNB (1950-1982) à prix 1970-1971 et à prix courants.



Sources : UNIDO - Handbook of World development statistics, 1983.
 CSO - National accounts statistics, 1960-1970 et 1970-1980

GRAPHIQUE 3

Structure comparée du PNB de l'Inde et de quelques autres pays en développement en 1982.



Source : World Development Report, Banque mondiale, 1984.

Pour ce qui est de la richesse produite, l'essentiel des transformations s'opère du secteur primaire vers l'immense secteur des services où coexistent un tertiaire administratif et une myriade de petits services reflétant souvent le chômage urbain (graphique 2). Par contre le secteur manufacturier ne progresse que peu. De 1960 à 1982, le PIB agricole passe de 50 % à 33 % tandis que le PIB des services parti de 30 % atteint 41 %, le secteur manufacturier ne gagnant que 2 points. Or, d'une manière générale on estime que les termes internes de l'échange agricole se sont maintenus de 1950 à aujourd'hui : à l'amélioration légère précédant le premier choc pétrolier succède ensuite une détérioration due à la hausse des prix des intrants [30]. La baisse de la part du primaire s'explique donc bien par un différentiel de croissance de ce secteur. Par contre, le secteur manufacturier a connu une croissance en volume supérieure à celle du PIB (5 % contre 3,5 %) et très proche des services (5,1 %), la stabi-

lité de sa part relative dans le PIB courant montre donc plutôt qu'un transfert de ressources a été opéré vers le secteurs des services. La comparaison avec la Chine est à cet égard saisissante car elle montre que la croissance, certes très rapide, des dépenses de l'Etat n'est pas la seule en cause. Le tertiaire hors administration s'est aussi développé plus vite que l'industrie, de sorte que la part des services est en Inde deux fois plus grande qu'en Chine (40 % contre 20 %) (graphique 3).

Les rapports consommation-accumulation

A première vue, la déformation de la demande intérieure indienne est marquée par une réduction nette de la part de la consommation des ménages dans le PIB, une montée vigoureuse de l'investissement et des dépenses publiques tandis que le solde extérieur reste stable à 3 %. Un examen plus serré des données apporte cependant une vision quelque peu différente de ces évolutions (graphique 4).

Ainsi, la consommation des ménages n'a-t-elle crû que de 1 % par an par habitant et reste très largement consacrée à la consommation alimentaire. Il existe pourtant en Inde, une petite fraction de la population (100 millions d'habitants selon certaines estimations) qui aspire à l'achat de biens de consommation durables et qui en a de plus en plus les moyens compte-tenu de la répartition des revenus. Pour satisfaire cette demande potentielle, les importations étant exclues, une industrie privée locale a émergé progressivement. Mais ses moyens de développement ont été strictement limités par une politique volontaire des pouvoirs publics.

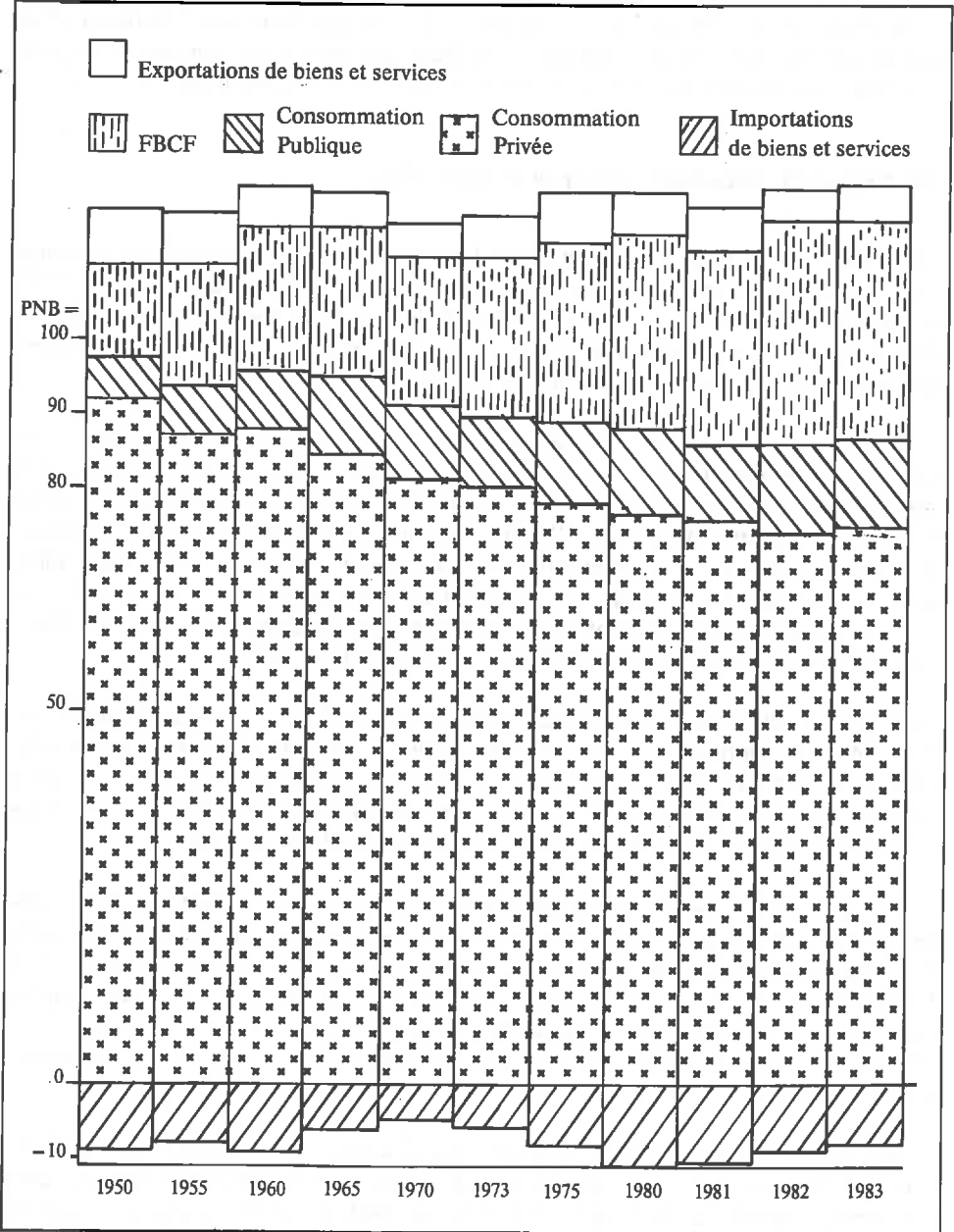
Une partie du débat qui se déroule en Inde aujourd'hui porte sur l'opportunité de réduire le rationnement de cette demande pour relancer la croissance industrielle. L'exemple type est celui des scooters, dont l'attente était de près de dix ans jusqu'à récemment, tandis qu'une explosion de ce secteur est en train de se produire depuis les mesures récentes de libéralisation (croissance de 50 % par an).

Au rationnement de la consommation privée s'oppose le dynamisme de la consommation publique. Il s'agit pour une part d'une socialisation de la consommation dans les domaines de l'éducation, de la santé ou du logement. Mais le poids des dépenses militaires — considérable pour un pays aussi pauvre — vient rappeler que l'Inde n'entretient de bons rapports ni avec le Pakistan ni avec la Chine et qu'il subsiste des différents frontaliers suffisamment graves pour avoir provoqué plusieurs guerres ouvertes.

Côté investissement, la croissance de l'accumulation en volume a suivi celle du PIB (4,0 %). Pourtant en valeur le taux d'accumulation (FBCF/PIB) s'est accru fortement, passant de 18 % en 1965 à 25 % en 1983. Le décalage entre l'évolution en volume peu dynamique et l'évolution en valeur élevée peut s'expliquer de deux

GRAPHIQUE 4

Contribution au PNB des différents agrégats aux prix courants (1950-1983)



Source : CSO - National accounts statistics.

façons : ou bien le contenu de l'investissement s'est modifié au profit de biens dont la valeur unitaire croît très fortement ; ou bien le prix de la FBCF en général s'est accru de manière anormale du fait de l'inefficacité des secteurs produisant ce type de biens ⁷. Les indices de prix relatifs publiés en Inde semblent montrer qu'il y a eu combinaison de ces deux effets (tableau 3).

TABLEAU 3

Epargne-Investissement en Inde par agent et par secteur 1950-1982

En milliards de roubles à prix courants

	1950/51	1960/61	1970/71	1975/76	1980/81	1982/83
I - Epargne domestique	9,75	20,63	67,83	148,46	292,14	366,70
dont %						
— Ménages	73,70	66,1	71,8	70,4	75,4	71,8
— Secteur privé	9,1	13,3	9,7	7,1	8,7	7,9
— Secteur public	17,2	20,6	18,5	22,5	15,9	20,3
II - Epargne étrangère	- 0,21	4,81	3,94	- 1,17	22,59	29,10
III - Investissement brut	9,54	25,44	71,77	147,29	314,73	395,80
I + II						
% du PNB	10,4	18	19,5	22,2	27,7	27,3
IV - FBCF*	9,70	21,55	63,05	132,48	252,17	339,49
% par type d'actifs						
— Construction	75,15	62	62,8	54,8	51	54,5
— Machines	24,85	38	37,2	45,2	49	45,5
% par secteur						
— Public	23	48,9	38	42,3	46,1	52,4
— Privé	77	51,1	62	57,7	53,9	47,6

* La FBCF est obtenue en corrigeant III des erreurs et omissions et des variations de stocks.

Source : CSO. National Accounts Statistics.

Cet accroissement continu du taux d'investissement n'a cependant pas mis en péril l'équilibre extérieur. Le financement net extérieur est resté stable sur presque toute la période, à un taux de 3 % du PIB. Ceci s'explique par la contrainte d'endettement fixée par les autorités mais également par l'existence d'une épargne relativement abondante si on la compare au niveau de revenu par habitant [34].

7. De tels phénomènes ne sont pas exceptionnels : l'Argentine d'avant les généraux avait connu une évolution similaire : tandis que le taux d'accumulation s'élevait, le taux de croissance du PIB avait tendance à se réduire du fait notamment de l'inefficacité du secteur produisant les biens d'équipement à l'abri d'une protection rédhitoire. La phase ultra-libérale qui a suivi n'a quant à elle débouché que sur la destruction presque totale de ce secteur.

La dynamique de l'industrie indienne

Représentant environ 1,6 % de l'industrie mondiale, l'industrie indienne est très diversifiée comme le montre une exploitation de ses tableaux d'entrées-sorties (TES). Cela tient à ce qu'il lui fallait de manière quasi autonome, assurer l'essentiel des besoins liés à l'industrialisation.

Pour évaluer la cohérence et la dynamique du secteur industriel, on a choisi de partir des interdépendances sectorielles et de mettre en évidence ce que l'on appelle parfois des filières, traduisant un fort degré d'intégration verticale.

Dans le cas de l'Inde, l'industrialisation de ces trente dernières années a fait apparaître un mouvement croissant d'intégration industrielle⁸. Ainsi, près de la moitié de la production manufacturière est consacrée en 1980 à la demande intermédiaire de sorte que des effets de filière en aval (entraînement) ou en amont (retombée) jouent un rôle très important en dynamique de moyenne période. La prise en compte des données de commerce extérieur présente enfin l'avantage de situer l'industrialisation dans son environnement extérieur de spécialisation ou au contraire d'import-substitution.

La lecture de l'industrialisation indienne de 1950 à 1985 à l'aide de ces données structurelles permet d'évaluer le chemin parcouru par l'Inde, sa réponse aux deux chocs pétroliers et l'état actuel de certaines contraintes majeures à l'origine d'un ensemble de mesures qui visent à donner une nouvelle cohérence à l'industrie indienne depuis le début des années quatre-vingts.

Une structure bicéphale

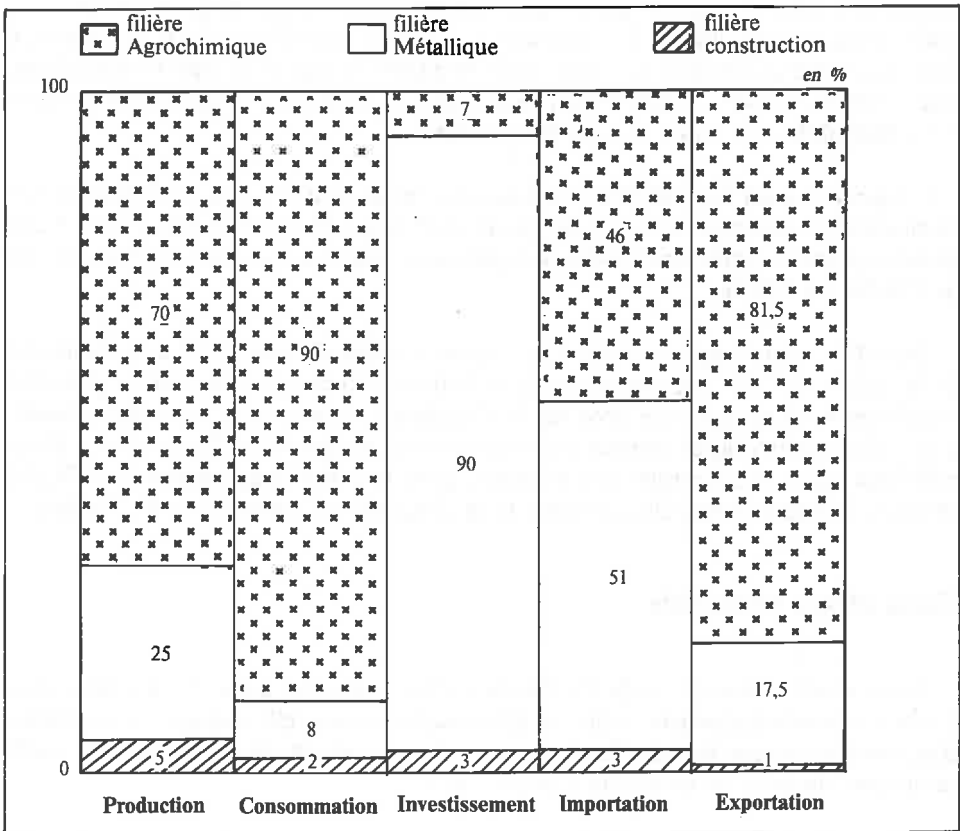
La mise en relation des différents secteurs industriels à partir de leurs échanges croisés montre nettement deux groupes d'industries assez intégrées. Le groupe dominant, 70 % de la production manufacturière, est formé par les industries agro-alimentaires, textiles et chimiques dont le point commun est le rôle encore prépondérant des intrants agricoles et l'importance croissante des activités chimiques. Comparée à la structure industrielle de la Corée du sud ou du Mexique par exemple [13], l'Inde présente une première singularité qui tient à la prééminence des liens entre la chimie et l'agriculture ; alors que pour la Corée du sud, le développement de la chimie ne se comprend que par rapport au développement de la filière textile et, dans le cas du Mexique, au sein des industries chimiques elles-mêmes (plastique, objets élastiques).

8. Celle-ci a été mesurée par les indices U_j et W_j de Chenery-Watanabe qui rapportent les intrants industriels consommés par le secteur j à la production de ce secteur (U_j) et la demande intermédiaire en produits i est rapportée à la demande totale de ce bien (W_j).

Une seconde particularité tient au rôle de l'agriculture qui fournit encore dans le cas de l'Inde près de 40 % des intrants matériels du secteur manufacturier (textile). Cette double liaison justifie la notion de filière agrochimique (ACF) pour désigner cet ensemble d'industries allant d'un secteur moderne centré sur les biens intermédiaires (63 %), la chimie, aux secteurs de consommation plus traditionnels par l'intermédiaire de l'agriculture qui absorbe une part croissante d'intrants chimiques (30 %). Deux particularités de la filière ACF apparaissent nettement (graphique 5) :

GRAPHIQUE 5

Structure bicéphale de l'industrie manufacturière indienne en 1979-1980.



* La construction (CNST) est ici prise en compte pour les secteurs manufacturiers qui l'approvisionnent. Elle n'est pas intégrée au reste de l'analyse compte tenu de son rôle limité dans la dynamique de l'industrialisation indienne.
Sources : Input-output table, Planning Commission, technical note, 6^e Plan, 1985, Delhi.
CEPII - Base de données Prospective industrielle mondiale.

la première est qu'elle contribue à l'essentiel de la consommation finale (90 %) si on exclut les activités de services. La seconde est que l'excédent de ses échanges en fait le principal pourvoyeur de devises de l'Inde.

Un deuxième groupe d'industries, plus petit, mais non moins bien délimité relie les branches produisant les métaux ferreux et non ferreux aux biens d'équipement et de consommation durables de la construction mécanique et électrique. Regroupant toutes les branches métalliques, la filière MET recouvre parfaitement ce que les Indiens appellent les « engineering goods ». Ici encore, la différence est très nette avec la structure de l'industrie coréenne ou mexicaine, toutes deux plus orientées vers la production de biens durables destinés à être exportés dans le premier cas et au marché intérieur dans le second cas (import substitution de l'automobile mexicaine). La filière métallique indienne fournit 90 % de l'investissement industriel et constitue le cœur de l'accumulation productive du pays traduisant à la fois le faible poids de la consommation des ménages en produits métalliques et le choix arrêté lors du 2^e plan quinquennal (1956-1961) de produire par soi-même l'essentiel des biens d'investissement, conformément au modèle de croissance de l'économiste indien P.C. Mahalabonis, utilisé à cette époque [26].

L'accent mis sur les transferts de technologies au lieu et place des importations ou des investissements étrangers directs n'empêche cependant pas cette filière d'être structurellement déficitaire puisque le rapport des importations aux exportations est de l'ordre de 300 %.

Toutefois, cette position déficitaire moyenne apparaît très variable à l'intérieur de la filière. En aval, des secteurs très déficitaires comme le matériel de précision coexistent avec des secteurs proches de l'équilibre, comme la construction électrique, voire excédentaires comme les composants d'automobiles. En amont, l'instabilité des ratios d'ouverture, par exemple, pour la sidérurgie, montre la difficulté de faire face aux larges fluctuations de la demande au cours du cycle agricole.

Trois effets potentiels

Cette structure bicéphale de l'industrie indienne est tout à fait cohérente avec le poids du monde agricole en Inde. En dynamique surtout, elle résume bien le régime d'accumulation que les planificateurs indiens ont tenté de mettre en place à partir de la combinaison de trois effets potentiels :

— Le premier effet s'apparente aux schémas marxistes de reproduction élargie, combinés au modèle de croissance d'Harrod-Domar. La filière ACF regroupe les branches de biens de consommation quand la filière MET fournit l'investissement. Tout effort d'investissement (en marché fermé) se traduit donc par une élévation du taux

d'épargne qui élève la croissance globale tandis que les machines produites par le secteur I des biens d'équipement se diffusent au secteur II (biens de consommation) dont elles élèvent la productivité.

— Le second effet s'apparente au multiplicateur keynésien qui relie l'investissement au produit global. La priorité aux secteurs de base et le maintien d'un large secteur de PME permet à l'investissement en circuit fermé d'avoir un maximum d'effets « industrialisants ». En outre, dans une économie de transition « l'investissement industriel permet une croissance rapide, seul moyen d'ouvrir une brèche dans la pauvreté en offrant des emplois hors de l'agriculture où le chômage déguisé recèle un potentiel d'investissement déguisé » (Jagdish Baghvati).

— Le troisième effet, en termes de spécialisation dynamique résume bien ce qui fut présenté dans les années cinquante comme un modèle alternatif à celui de la « promotion des exportations » appliqué par les nouveaux pays industriels [16]. La filière ACF regroupant l'essentiel des branches traditionnelles joue le rôle de pourvoyeuse de devises au profit de la filière MET dont le passage à la maturité requiert de nombreuses années. Le protectionnisme est utilisé comme une arme pour favoriser la « protection des industries dans l'enfance » et l'apparition d'avantages comparatifs dynamiques conçue au départ dans l'optique d'un renforcement des échanges sud-sud favorisant l'autonomie collective du Tiers Monde. Mais à la différence des modèles de promotion des exportations qui ont également toujours joué du protectionnisme, l'Inde ne cherche pas à créer de secteurs exportateurs. Elle privilégie au contraire l'import-substitution dans les biens d'équipement pour la rendre cohérente avec le premier effet. C'est ce qui explique la différence très nette de structure de cette branche métallique avec celle de la Corée du sud.

Dans la pratique, le fonctionnalisme des filières ainsi mis en lumière va se heurter à une inertie très forte des comportements passés, à une contrainte externe durable et à une contrainte de financement permanente qui conduisent à quatre phases bien typées entre 1950 et 1985.

Les trois premières expriment à chaque fois le butoir de la stratégie d'import-substitution en termes de contraintes agricoles, énergétiques et extérieures. La dernière période, 1979-1985, illustre les conséquences d'un changement de stratégie de développement.

Les quatre phases de l'industrialisation indienne

1950-1965 : L'accumulation de type soviétique et le dualisme horizontal

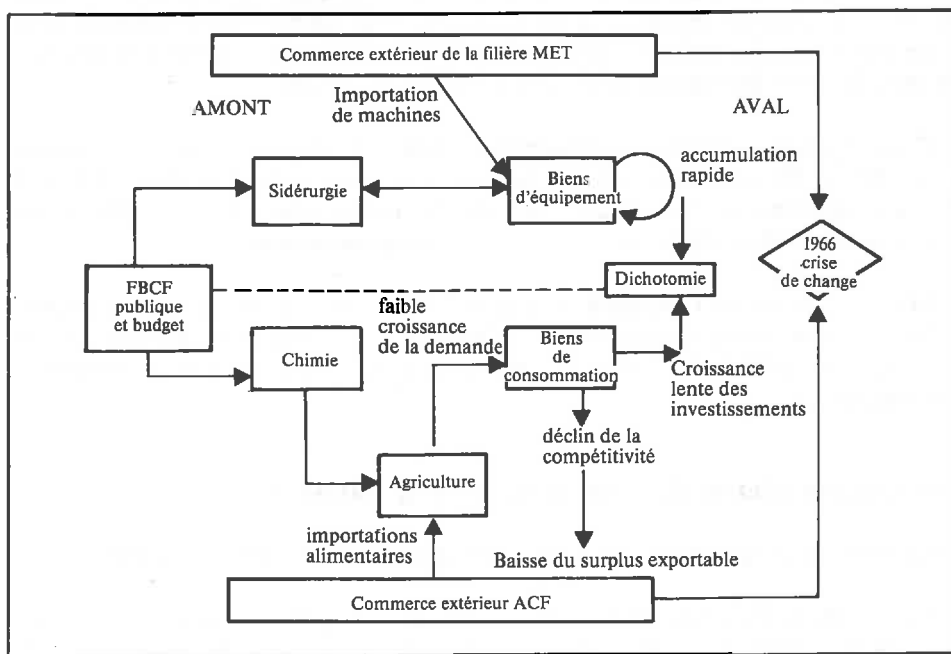
La période de l'après-indépendance connaît un changement rapide des structures du pays dont l'industrie déjà ancienne stagnait depuis le début du siècle. Sous l'in-

fluence des trois premiers plans quinquennaux, les mesures réglementaires prises en 1951 et 1956 vont permettre l'extension du secteur public (le « Core Sector ») au détriment parfois du secteur privé. Les investissements du secteur public sont en effet considérés comme les seuls garants d'un développement indépendant, assimilé au contrôle des secteurs industriels de base et d'équipement en machines [25]. Ainsi, en quinze ans, le taux d'investissement double, en passant de 10 à 20 % du PNB, la part de la FBCF publique grimpe à 60 % de la formation de capital. Le poids de l'industrie manufacturière dans l'accumulation connaît ainsi une poussée très sensible, passant du dixième en 1950 au quart en fin de période. L'industrie joue alors un rôle contracyclique important et sa croissance moyenne atteint 7-8 % avec une pointe de 14-15 % pour la filière métallique, 8 % pour la chimie mais seulement 4 % pour les « agro-based » les plus traditionnelles.

Ce décollage d'une industrie moderne, dont sont témoins les trois complexes de Rourkela, Bhilai et Durgapur qui triplent la capacité de production d'acier de l'Inde, masque cependant un dualisme horizontal qui va s'avérer le talon d'Achille de la stratégie Nehruiste (schéma 1). Les industries métalliques reçoivent en effet l'essen-

SCHÉMA 1

1950-1965 : le dualisme horizontal.



tiel des investissements industriels mais produisent surtout pour elles-mêmes car l'accumulation stagne dans les secteurs traditionnels comme le textile, immergés dans un océan de paysannerie miséreuse et dont le rapport salarial reste bloqué par un compromis ancien entre des syndicats de métier et le monde patronal peu soucieux d'en élever la productivité [19]. Leurs modalités de croissance extensive basée sur de faibles gains de productivité et peu d'investissement se poursuivent donc après l'indépendance de sorte que les effets d'entraînement sur la filière métallique ne se produisent pas alors que cette dernière fait l'objet d'une priorité. Ainsi, l'effet multiplicateur des investissements publics semble très faible selon les calculs faits à partir du TES de 1964-1965 [18]. Les coefficients de Léontieff et la méthode de Rasmussen des « secteurs clés » montrent par exemple que les IIA et le textile ont encore les indices d'entraînement et de diffusion les plus élevés alors même que leur croissance est la plus faible.

Au plan du commerce extérieur, le ratio global d'ouverture reste constant traduisant bien que le protectionnisme n'est pas synonyme de réduction des échanges. Toutefois, le processus d'import-substitution bien engagé va, très tôt, se trouver menacé par la perte de compétitivité des exportations traditionnelles et par les tensions agricoles. Côté import-substitution, on peut mesurer l'ampleur du mouvement à l'aide de l'indicateur de Hollis-Chenery qui mesure l'écart entre la croissance observée de la production et la croissance qui aurait résulté d'un maintien du ratio d'importation. Les calculs faits par Isher Ahluwalia [2] pour la période 1950-1965 montrent alors une contribution moyenne de l'import-substitution à la croissance de 7 % pour l'industrie avec un maximum de 27 % pour la chimie et de 17 % pour la filière métallique. La croissance industrielle très rapide amplifie malgré tout le volume d'importation par son effet d'appel de biens d'équipement pour les nouvelles installations chimiques ou sidérurgiques ou encore celles liées au nombre impressionnant d'accords de collaboration prévoyant des transferts de technologie dans le secteur des machines.

La contrainte extérieure se manifeste d'abord par une dégradation de la balance commerciale et par une diminution des réserves abondantes accumulées en 1947. En premier lieu, la part des importations alimentaires s'élève fortement traduisant à la fois la difficulté de faire face à des fluctuations agricoles trop marquées et le décalage entre la production agricole et l'expansion démographique. En second lieu surtout, le déclin des exportations traditionnelles s'accélère à la fin des années cinquante. Les textiles de coton par exemple fournissaient la moitié des devises du pays en 1947. Leur part de marché mondial régresse en quinze ans de 14 à 18 % et leur part dans les exportations indiennes chute de moitié (20 à 10 %).

Ce phénomène important a été analysé par certains auteurs comme partiellement dû à la stratégie d'import-substitution qui rationnait l'investissement pour les branches exportatrices et conduisait à un taux de change surévalué [7]. Une analyse plus

officielle en Inde fut plutôt de faire intervenir les élasticités des fonctions d'importation, peu favorables à une spécialisation dans le textile dont la demande mondiale paraît faiblement élastique au prix [12].

Toutefois, l'exemple japonais, puis coréen d'un décollage industriel opéré à partir d'une spécialisation dans le textile incite à faire intervenir un autre facteur : la productivité de l'industrie indienne a été une des plus faibles parmi les pays en développement de sorte que les prix relatifs indiens ont été de moins en moins compétitifs [38]. Enfin, la baisse inéluctable des profits à l'exportation incitait les industriels indiens à se replier sur un marché intérieur très protégé quitte à s'y diversifier comme l'ont fait les plus grands groupes.

Aussi, en 1965-1966, le déséquilibre commercial croissant, aggravé par deux années de sécheresse dramatique, conduit-il à une grave crise de change qui se solde en juin 1966 par une dévaluation quasi imposée de 57,5 % de la roupie vis-à-vis du dollar. En outre, l'obligation d'importer des céréales des Etats-Unis, en plein conflit avec le Pakistan, constitua une humiliation pour les dirigeants indiens [17]. Coïncidant avec la mort de Nehru en 1964, ce double revers symbolisa la fin d'une période et l'ouverture d'une nouvelle orientation marquée par l'arrivée aux affaires de Indira Gandhi en 1966.

1966-1973 : priorité à la révolution verte et dualisme vertical

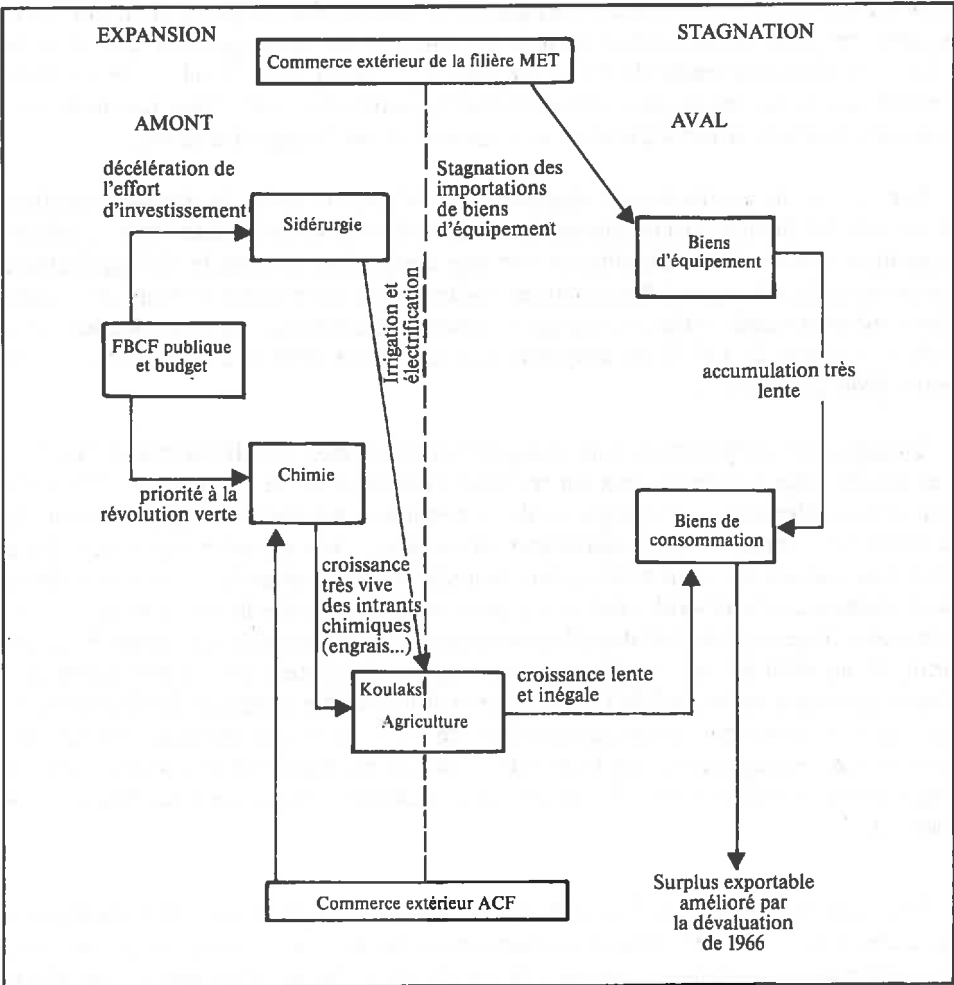
La répartition des dépenses du Plan marque dès 1966-67 une nouvelle phase. L'objectif d'auto-suffisance alimentaire devient la priorité qui détermine largement la stratégie industrielle du pays, cas presque unique parmi les pays en développement. Le moyen retenu est celui de la révolution verte au détriment de la réforme agraire qui piétine [17].

Basée sur une utilisation massive d'engrais et de pesticides dont l'offre est multipliée par 65 en 25 ans, cette révolution nécessite d'importants travaux d'irrigation et l'électrification des zones rurales les plus reculées. Elle suppose aussi, conformément aux principes avancés par Théodore Schultz [8], une politique de subventions et de soutien des prix agricoles au producteur à un niveau assez élevé afin de régulariser les recettes des « koulaks » qui se lancent dans l'adoption de nouvelles techniques et variétés de semences requérant de plus en plus d'intrants industriels. Mais inversement, dans ce pays, où plus de 300 millions de pauvres n'ont quasiment pas de revenus monétaires, l'Etat doit également subventionner les denrées de base sous peine de troubles sociaux. La part des dépenses budgétaires consacrée aux subventions liées à la mise en place de la révolution verte a ainsi été multipliée par 14 entre 1970 et 1980.

Une véritable mutation des mécanismes d'accumulation se produit alors, liée au déclin de l'investissement public dont la part rétrograde de 60 à 40 % de la FBCF totale, elle-même régressant à 16 % du PNB. Surtout l'infléchissement se concentre sur les dépenses lourdes d'infrastructures ; il affecte directement la filière MET et son segment aval : le secteur des machines autres qu'électriques. Le bouclage d'ac-

SCHÉMA 2

1966-1973 : le dualisme vertical.



cumulation de type soviétique de la première phase disparaît alors qu'apparaissent des dysfonctionnements croissants dans l'appareil industriel liés aux goulets d'étranglement des transports et de l'énergie, se traduisant par une sous-utilisation chronique des capacités de production qui déprime à son tour l'investissement industriel (schéma 2).

Le développement des branches métalliques aval comme la machine-outil est remis en cause et son rythme de croissance s'aligne sur celui des secteurs traditionnels.

Une véritable réorganisation de la structure industrielle indienne se produit donc à la fin des années soixante. De façon schématique, le dualisme horizontal observé dans la phase antérieure 1950-1965 se transforme en dualisme vertical : qu'il s'agisse de MET ou de ACF, les branches en amont comme la sidérurgie ou la chimie enregistrent des taux de croissance records de 10-14 % de sorte que leur part dans le total manufacturier passe de 23 % en 1967 à 35 % en 1979. Ceci est le reflet de l'effort important mené pour accompagner la révolution verte sous forme de travaux d'irrigation, d'électrification et d'extension de l'usage d'engrais.

Par contre, les secteurs aval stagnent dans la mesure où ni la demande globale ni les prix des biens salariaux ne profitent des effets de la révolution verte. Le décalage amont-aval semble s'expliquer par une absorption croissante de l'agriculture en inputs industriels, en infrastructures coûteuses ou en revenus de transferts (subventions) sans amélioration rapide des résultats. La croissance de la production agricole sera même de 1,8 % en moyenne annuelle entre 1970 et 1980, contre 1,9 % entre 1960 et 1970 [4].

Quelques cas, cependant, font exception à l'intérieur des différentes branches. Les cas les plus nets sont ceux du matériel électrique et de ses intrants propulsés par la multiplication des pompes et des générateurs nécessaires à la réalisation de la révolution verte. Il s'agit également de certains biens durables dans les mêmes branches comme les ventilateurs pour lesquels la demande potentielle d'une classe de consommateurs solvables existe. La protection du marché intérieur couplée à un système de licences industrielles très contraignant mais favorable aux rentes de situation, est en effet à l'origine d'un comportement de diversification des firmes qui élargit le spectre industriel de l'Inde, au prix d'une faible productivité des entreprises qui ne peuvent pas jouer sur les effets de série ou d'apprentissage (loi de Verdoorn). Le décalage entre une forte rentabilité du secteur privé et une productivité stagnante devient l'une des raisons-clés de la stagnation industrielle de l'Inde après 1965 [9].

De façon synthétique, la concordance macroéconomique des cycles industriels et agricoles après 1965 témoigne d'un changement notable de dynamique qui redonne aux cycles agricoles la primauté dans la conjoncture. De la même façon, l'accéléra-

tion de l'inflation, dont le taux annuel moyen triple avant même le choc pétrolier de 1973, manifeste les tensions liées au financement des secteurs lourds par le déficit budgétaire.

En termes de spécialisation, cette seconde phase est également très marquée. Globalement, l'amélioration de la balance commerciale est favorisée par la dévaluation de 1966 : les branches traditionnelles exportatrices améliorent leurs parts de marché mondial et leur ratio d'exportation (X/D) remonte de 10 à 20 %. Dans le cas des biens métalliques, les élasticités-prix et volume viennent renforcer le protectionnisme non-tarifaire. Le phénomène d'import-substitution est ainsi accentué par le renchérissement des importations et la stagnation industrielle : le ratio d'importation (M/D) passe de 16 % à 9 % en dix ans compensant plus que largement la réduction de moitié du ratio d'exportation.

Dès lors, la structure de spécialisation de l'industrie indienne retourne presque à sa position de départ : les excédents traditionnels de ACF équilibrent les déficits modernes de MET. A cette différence près cependant que le ratio d'ouverture s'est nettement réduit. Aucun pays ne connaît dans le monde un si faible degré d'ouverture en général et en particulier pour la branche métallique. La configuration de l'Inde apparaît bien typée au début des années soixante-dix : une croissance tendancielle plus faible qu'ailleurs et une fermeture aux échanges extérieurs.

1973-1979 : chocs pétroliers et déstabilisation du modèle indien

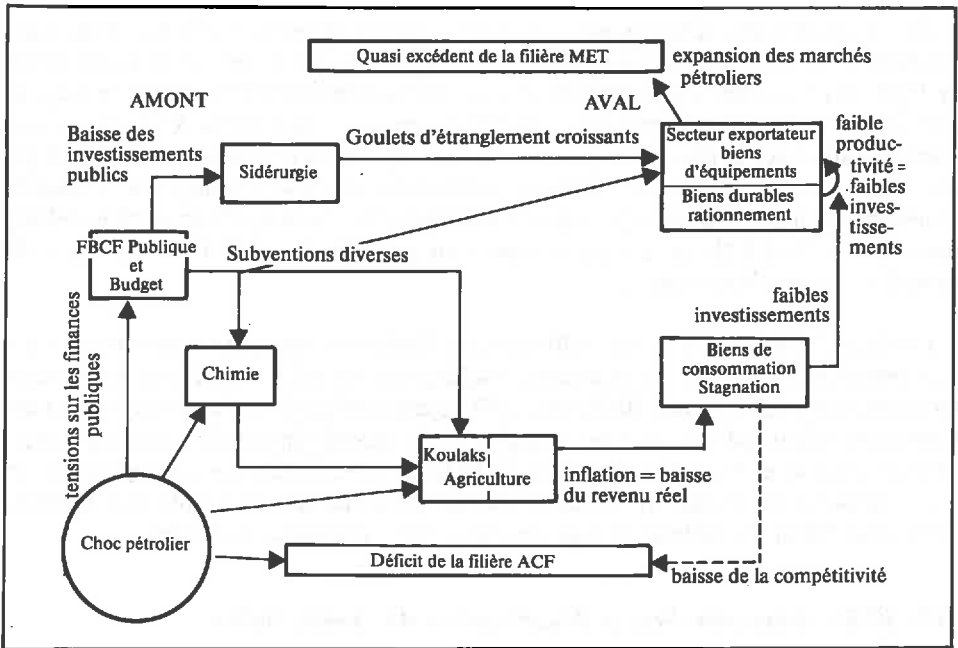
La déstabilisation du modèle indien apparaît nettement (schéma 3) : d'une part, une ouverture très forte du pays (+ 8 % par an) à taux de croissance inchangé alors que tous les autres pays en développement inversent la relation croissance-ouverture ; d'autre part, une inversion de la logique de spécialisation des filières : la filière ACF devient déficitaire tandis que les exportations de la filière MET remontent brusquement. Le quadruplement du prix du pétrole se traduit en effet par une quasi-faillite financière de l'Inde [14] puisque le déficit commercial atteint le record de six mois d'exportation. La facture pétrolière passe de 8 % en 1974 à 24 % des importations et s'ajoute à des importations alimentaires équivalentes suite à plusieurs mauvaises récoltes en 1971-1972 et 1974. Alors que les importations métalliques sont réduites à leur plus simple expression, le lien entre pétrole et agriculture est ainsi devenu le talon d'Achille indien au milieu des années soixante-dix du fait de la révolution verte très vorace en énergie.

Saisissante en revanche, est la croissance des exportations de produits métalliques dont le ratio d'exportation (X/D) monte de 2 à 4 % puis 8 % réalisant presque l'équilibre en 1978 et doublant en dix ans sa part dans les exportations indiennes.

Il s'agit pour les biens métalliques d'un phénomène à quatre dimensions :

SCHÉMA 3

1973-1979 : la déstabilisation.



— un effet prix tout d'abord. En effet, la distinction entre les indices de prix et ceux en volume — bien que souvent difficile à calculer pour ces produits — montre que les prix des biens métalliques se sont accrus de 20 % par an, contre 4 à 5 % pour les volumes. Ce phénomène observé partout dans le monde après le premier choc pétrolier explique que la part indienne du marché mondial pour ces branches soit restée stable au niveau très bas de 0,2 %.

— un effet sectoriel ensuite. Bien que très diversifiées — à l'image de l'appareil industriel — puisque les dix premiers produits pèsent juste le tiers des exportations, les exportations métalliques se concentrent plutôt sur le matériel de transport et la petite mécanique où s'expriment des avantages comparatifs dynamiques sur certains marchés du Tiers Monde.

— un effet zone est alors crucial pour comprendre les deux premiers effets : les deux tiers des marchés indiens de la filière métallique sont situés dans les pays en développement, se répartissant entre l'Asie du sud et l'ASEAN, le Moyen-Orient et l'Afrique. En particulier, le décollage des exportations métalliques est largement corrélé

à l'apparition de marchés de l'OPEP avec laquelle l'Inde entretient de très nombreux rapports politiques et désormais économiques (pétrole contre travailleurs migrants et grands chantiers).

— un effet de structure de marché, enfin, constitue une dimension importante pour comprendre le comportement de l'Inde. Ce pays dispose sans doute du plus grand nombre de firmes multinationales parmi les pays en développement avec près de 204 entreprises recensées dont 60 % en Asie du sud-est, 34 % en Afrique et 2 % seulement au Moyen-Orient et ailleurs [24].

Or, la plupart des exportations indiennes d'ingénierie transite par ces multinationales ou dans le cadre de joint-ventures avec des firmes de pays plus industrialisés permettant en particulier de remplir les conditions technologiques et financières imposées par ces marchés. Ainsi, 222 accords de ce type étaient recensés en 1982 dont le quart concernant la filière MET, le dixième la chimie et une bonne moitié concernant les services comme l'hôtellerie [1]. Ces firmes multinationales sont concentrées dans les mains des grands groupes indiens privés ou publics comme Birla, Thapar, TATA ou HMT et ITDC ⁹.

La structure diversifiée des exportations est donc à rapporter à la concentration financière de l'industrie indienne pour évaluer sa performance sur des marchés alors très demandeurs de vastes programmes d'équipement comme le furent ceux de l'OPEP.

Paradoxalement, la déstabilisation du modèle indien au cours de cette période vient de cette inversion entre croissance et spécialisation. Alors qu'après 1965, la croissance s'était ajustée à l'équilibre extérieur, le choc pétrolier voit au contraire ce dernier s'ajuster à la croissance du fait de l'inélasticité de la demande de produits pétroliers ou de ses dérivés pour l'agriculture. La filière MET passe ainsi d'une situation où elle doit assurer l'autonomie industrielle du pays à celle de pourvoyeuse de devises. De même, cette phase de promotion des exportations manufacturières bénéficie de subventions nombreuses et surtout de facilités à l'importation qui commencent à désorganiser le protectionnisme indien. Certes, les effets sur la croissance industrielle ne sont pas du tout négatifs puisqu'elle dépasse 5 % durant quatre années successives. Trois butoirs apparaissent cependant, qui illustrent le caractère déséquilibré de cette période :

— le moindre recul de la demande des pays de l'OPEP provoque aussitôt une baisse marquée des exportations, d'autant plus forte pour l'Inde que la qualité de ses produits est jugée inférieure aux normes du marché mondial où la concurrence s'accroît. La recomposition des réserves de change en 1979 (7 milliards de dollars) n'apparaîtra pas suffisamment stable au moment du deuxième choc pétrolier.

9. Hindustan Machine Tools et l'Indian Tourism Development Corporation sont des entreprises publiques.

— les tensions inflationnistes s'exacerbent sous l'effet du choc pétrolier lui-même et d'une accélération de la dépense publique. Le budget atteint le tiers du PNB à la fin des années soixante-dix contre 20 % au début de cette même décennie. Or le déficit budgétaire est de plus en plus financé par les avances du système bancaire à l'Etat [23]. Comme les salaires sont peu sensibles à l'inflation (il leur faut au moins dix-huit mois pour rattraper la hausse des prix), l'effet dépressif sur la demande interne est fort et frappe les gros secteurs comme le textile. Dans le même temps, tout accroissement des prix des inputs industriels provoque une détérioration des termes de l'échange de l'agriculture qui frappe de plein fouet les agriculteurs endettés et conduit à des explosions sociales dans les campagnes. L'établissement de l'état d'urgence entre 1975 et 1977 après de violentes grèves pour le maintien du pouvoir d'achat montre l'ampleur des déséquilibres de cette période.

— enfin, l'accélération de la croissance industrielle ne suffit pas à faire disparaître le dualisme vertical apparu dans la seconde phase (1965-1973) dans la mesure où la demande globale des ménages reste stagnante et les investissements des secteurs traditionnels aussi peu moteurs.

Dans ces conditions, l'année 1979 va constituer un nouveau tournant en conjuguant un second choc pétrolier, la baisse des commandes de l'OPEP (la guerre Iran-Irak concerne deux partenaires commerciaux importants de l'Inde), un véritable blocage des infrastructures marqué par des pénuries graves et surtout un retournement particulièrement sévère du cycle agricole (- 13,5 %).

Le retour au pouvoir d'Indira Gandhi début 1980 et l'octroi d'un prêt FMI à l'Inde de 5 milliards de DTS en novembre 1981 sont deux symboles d'un tournant majeur dans la stratégie indienne de développement. En particulier, l'« ajustement » demandé par le FMI en échange de son prêt vise à lier ouverture aux importations et accélération de la croissance interne, un schéma bien contraire aux politiques d'ajustement demandées ailleurs.

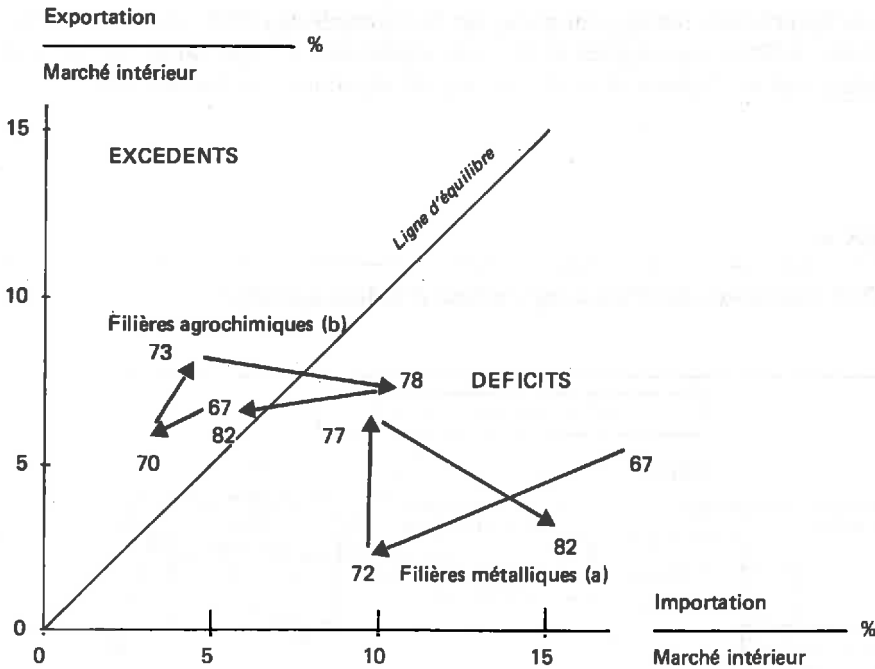
1979-1985 : la recherche d'un nouveau modèle d'industrialisation

La recherche d'une nouvelle cohérence interne et externe se traduit par un double contraste vis-à-vis de la période précédente en termes de retournement de la spécialisation et de croissance rapide de nouvelles branches industrielles.

Alors même que l'ouverture du marché indien se confirme (+ 12 à 15 % par an) tandis que le mouvement inverse affecte les autres grands pays en développement endettés, le graphique 6 montre un retournement complet du comportement de spécialisation des deux filières : d'abord, une baisse marquée du ratio d'exportation (X/D) de MET ; et au contraire, un glissement très brutal de son ratio d'importa-

GRAPHIQUE 6

Evolution du degré d'ouverture de l'industrie*.



* Par simplification, on n'a fait figurer sur le graphique que les années qui délimitent les phases successives.

(a) Branches CHELEM : sidérurgie-métallurgie (C), électromécanique et électronique (F).

(b) Branches CHELEM : matériaux de construction (B), textiles (D), bois-papier-divers (E), chimie (G), industrie alimentaire (K).

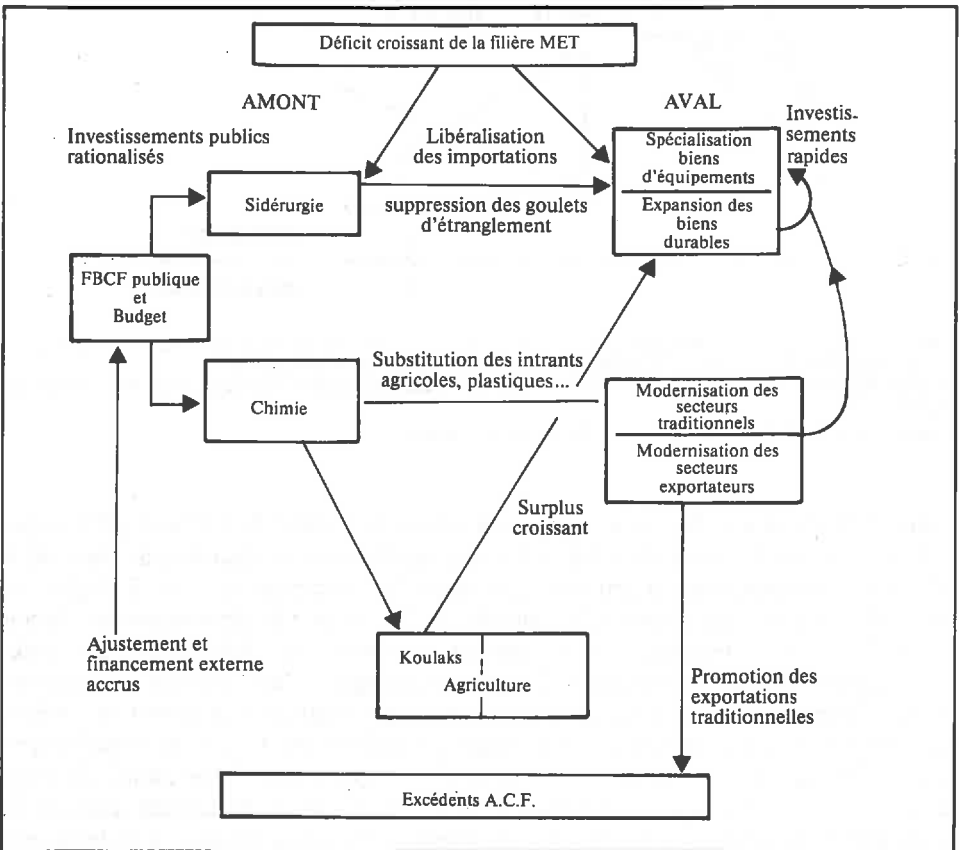
Source : Calculs J.J. Boillot à partir des tableaux d'entrées-sorties.

tion (M/D) de 10 à 18 %. De la sorte un déficit considérable de la filière MET apparaît au cours du 6^e Plan (1979-1983). Le rôle des facteurs institutionnels étant décisif puisque l'administration contrôle étroitement le commerce extérieur, il s'agit d'un bon indicateur du changement d'orientation de la stratégie de développement, beaucoup plus libérale désormais sur le plan des importations. Mais celui-ci est également appuyé par le comportement des grands groupes indiens qui disposent désormais de licences automatiques à l'importation dès lors qu'ils se couvrent en devises. La promotion des exportations de la phase précédente aura donc favorisé l'émergence d'un secteur exportateur moderne qui fonctionne par l'importation de biens d'équipement sophistiqués et par l'exportation de machines banalisées, comme les générateurs, les moteurs diesel etc. Il s'agit d'une différence importante avec les moda-

lités de l'ouverture chinoise qui ne fait pas apparaître de pôle exportateur dans la filière métallique. Un point commun, toutefois, réside dans les importations de biens durables complets ou en kit et des machines pour les fabriquer dont la part s'accroît très vite dans les échanges extérieurs. Le mouvement est à la fois initié par le développement rapide de secteurs comme l'automobile ou les deux roues, les radio-tv ou encore les produits blancs, qui passe par des accords de collaboration très nombreux avec les firmes étrangères et par une modification importante de l'import-substitution qui se déplace en aval, souvent au détriment de l'amont [36].

SCHÉMA 4

1979-1983 : la recherche d'un autre modèle d'industrialisation.



Inversement, la filière agrochimique revient à une position excédentaire grâce à une réduction du niveau d'importation qui compense plus que largement le tassement du niveau moyen des exportations. Le phénomène majeur est constitué côté importations par la montée en régime de la production pétrolière du gisement offshore de Bombay High soutenu par des investissements publics considérables. L'autonomie pétrolière du pays avoisine ainsi les 75 % en 1984. Côté exportations, deux mouvements opposés apparaissent. D'abord une amélioration notable des performances du textile indien qui remonte progressivement vers les segments aval plus intensifs en travail comme l'habillement ou les tapis, dans lesquels l'Inde multiplie par quatre sa part de marché mondial en l'espace de dix ans, tout en important de plus en plus de produits intermédiaires comme les fibres synthétiques, et de machines textiles sophistiquées. Plus surprenante est l'évolution du poste « divers » qui regroupe dans le cas indien les produits artisanaux (handicrafts). L'essentiel est constitué par les pierres précieuses dont la part dans les exportations quadruple en dix ans (10 % en 1982) et triple dans le commerce mondial (2,2 % à 7 %). Liés conjoncturellement à la disparition des principaux concurrents comme l'Iran ou l'Afghanistan, ces succès illustrent d'une façon plus générale la marge de manœuvre d'une politique de promotion des exportations dites « traditionnelles » dès lors qu'elle est associée à des importations de machines modernes ou de biens intermédiaires de qualité et très bon marché ; ceux-ci améliorent la qualité des produits et valorisent de ce fait les avantages comparatifs liés à un couple « coûts salariaux-qualité du travail » favorable. Ces changements notables de comportement des branches traditionnelles expliquent sans doute le déplacement des courbes de spécialisation le long de l'abscisse du graphique 6 traduisant un phénomène de spécialisation intrabranche que l'on peut rapprocher du concept de « décomposition internationale des processus productifs » (B. Lassudrie-Duchêne).

Ainsi, globalement, l'ouverture du marché indien est trois fois plus rapide que la croissance intérieure. Ce décalage conjoncturel s'additionne à l'écart structurel de compétitivité pour expliquer l'existence d'un déficit extérieur considérable dont le taux de couverture de 50 % seulement n'est plus lié aux importations de survie (pétrole, engrais et céréales), mais à celles des produits métalliques et de biens intermédiaires agrochimiques témoignant d'un nouveau type d'industrialisation et de spécialisation. En termes de croissance, la production manufacturière maintient un taux moyen de 5,8 % durant la période du 6^e plan. Cette croissance est moins inflationniste que par le passé, car orientée sur des branches en expansion où le secteur privé est dominant.

Le taux d'investissement du pays quitte la zone des 18-20 % pour se rapprocher du taux de formation de capital (FBCF) chinois plus proche de 30 %. Les données les plus récentes concernant les grandes firmes indiennes montrent ainsi que l'investissement en machines se serait accru de 15-20 % par an ces dernières années sous l'effet de la modernisation des secteurs de base, de la rationalisation de certains sec-

teurs « traditionnels » comme le textile, et de la création de capacités nouvelles pour les biens durables [20]. Par contre, les secteurs les plus exposés à la concurrence internationale comme la machine-outil ont bien du mal à réagir tandis que les industries traditionnelles plutôt orientées vers la consommation populaire ne bénéficient pas d'une demande interne dynamique créant les bases possibles d'un nouveau dualisme comme on a pu l'observer au Brésil ou au Mexique [27].

Ces contrastes du début des années quatre-vingts peuvent être analysés comme la conjugaison de trois facteurs indiquant bien le caractère structurel du tournant indien :

- le premier des facteurs est lié au bilan de l'industrialisation indienne. Sur le plan externe la retombée de quelques espoirs nés après le choc pétrolier de 1973 a bien révélé le fossé existant souvent vis-à-vis des normes mondiales, même si cela n'est pas vrai pour quelques biens d'équipement pour lesquels le marché intérieur a été porteur et dont le protectionnisme a permis l'essor : équipement électrique et en partie transport terrestre (camions, deux roues...). Mais c'est sans doute au plan interne que les faibles performances apparaissent les plus criantes. L'industrie ne fut pas assez créatrice d'emplois et pouvait donc compromettre la transition agricole : 2 millions d'emplois nouveaux dans le « factory sector » (plus de 10 salariés) depuis 1966 représentent certes un gain de 40 % mais l'industrie n'emploie toujours que 10-11 % de la population active. Deuxième problème, l'industrie a été de plus en plus capitalistique expliquant ce paradoxe d'un taux d'épargne élevé et d'une croissance faible [3]. Le modèle Harrod-Domar appliqué à l'Inde explique ce paradoxe. Le coefficient moyen de capital de l'industrie est passé de 3 à 7 entre 1950 à 1980 et a doublé en moyenne pour l'ensemble des activités (2,5 à 5). Le coefficient marginal de capital atteint 5 à 6. Cette phase de développement, sans doute inévitable, ne pouvait guère continuer longtemps. D'autant plus que l'efficacité de ces investissements s'est révélée très faible. La productivité globale des facteurs calculée par plusieurs économistes indiens montre même un déclin d'un pour cent par an, dans plus de la moitié des secteurs industriels [9]. Les raisons de ces performances divisent largement les économistes indiens. Mais l'« investissement sans croissance » et l'« arriération technologique » sont deux phénomènes que personne ne conteste, comme d'ailleurs l'idée selon laquelle l'ouverture économique peut exercer une pression salutaire sur l'économie indienne [37].

- l'accroissement de la marge de manœuvre des finances extérieures de l'Inde constitue le deuxième facteur. L'amélioration de la situation agricole conduit à estimer que l'Inde est devenue auto-suffisante globalement et durablement. Elle a même exporté pour 1,8 milliard de tonnes de blé en 1984. De même, la découverte d'un gisement important de gaz dans le golfe de Khambhat (Gujarat) après celui de Bombay High réduira la dépendance énergétique de l'Inde pour la décennie à venir. Enfin, les rapatriements de revenus des travailleurs migrants (près d'un demi-million) sont

devenus la première source de devises du pays depuis 1981, dépassant même le textile. A eux seuls, ils comblent près de la moitié du déficit commercial. Compte tenu d'un niveau d'endettement assez réduit (10-15 % du PNB), l'Inde a donc décidé d'assouplir son contrôle sur les importations industrielles jugées indispensables à deux niveaux : soutenir les investissements de modernisation des équipements en place (sidérurgie) et développer les nouvelles industries correspondant soit aux nouvelles technologies (informatique) soit aux nouveaux secteurs de consommation (biens durables). C'est sur ces secteurs en effet que l'on va concentrer la nouvelle phase d'import-substitution en étudiant les moyens d'en faire aussi des secteurs exportateurs (schéma 4).

- troisième facteur également durable, la place et le poids de la régulation publique. Avec un investissement public qui représente aujourd'hui encore 60 % de la FBCF du pays, une planification impérative pour l'essentiel et un contrôle réglementaire des marchés interne et externe, le rôle de l'Etat s'est avéré considérable pour orienter l'industrialisation de l'Inde. Ainsi, la croissance des branches a-t-elle été quasiment inversement proportionnelle au poids du secteur privé. De même, l'impact des investissements publics — considérables dans certaines infrastructures comme l'électricité — a influencé la hiérarchie des taux de croissance industriels [32].

Or, la phase en cours se traduit par deux modifications importantes :

- l'investissement public a tendance à se concentrer de plus en plus sur les secteurs de base comme les engrais, le pétrole, l'électricité, l'acier ou les transports [33], les investissements du secteur privé s'orientent au contraire vers les secteurs aval des biens durables dont la demande est en très forte expansion.

- deuxième modification, la réorientation des réglementations interne et externe. Depuis 1980, une libéralisation des contrôles sur le secteur privé vise à introduire davantage de régulation par le marché. Les procédures de licences industrielles tendent à disparaître et l'accès aux importations est facilité par des licences automatiques. Seuls désormais vont jouer les tarifs douaniers dont le niveau, encore très élevé parfois, deviendra un des éléments clés de la politique industrielle.

Conclusion

La phase actuelle de l'industrialisation indienne est à double sens.

C'est d'abord la continuité au sens où la priorité reste une industrialisation pour le marché intérieur essentiellement. Les mesures de promotion des exportations sont ainsi uniquement un moyen pour continuer une stratégie d'import-substitution qui,

à la différence de beaucoup de nouveaux pays industriels est allée d'amont en aval. De même maintient on un contrôle du marché intérieur dont la fermeture est possible à tout moment dès lors que les autorités indiennes jugent que le montant de l'endettement du pays atteint les limites compatibles avec le maintien de la souveraineté nationale. A cet égard, les performances des exportations indiennes joueront un rôle décisif dans les mois ou années à venir.

Mais, cette phase est aussi une rupture car l'industrialisation n'est plus seulement centrée sur les secteurs de base ni sur l'autonomie industrielle. Le rôle croissant du secteur privé comme l'appel aux multinationales devraient avoir un impact considérable sur une industrie encore en décalage par rapport aux normes mondiales. Ceci pourrait bien sûr se traduire par une concurrence plus vive des produits indiens que par le passé mais là n'est pas l'essentiel, dans la mesure où l'espace de production indien restera faiblement compétitif dans l'ensemble. Il s'agit surtout d'un pas supplémentaire dans les délocalisations de l'industrie mondiale puisqu'il se confirme que les grands marchés de demain cherchent à se doter sur place de capacités de production autonomes, qui accélèrent leur croissance sans tensions majeures.

La concurrence commerciale au travers des échanges de marchandises pourrait alors être suppléée ou accompagnée de façon croissante par des transferts de technologies et des investissements directs [28-35].

BIBLIOGRAPHIE

- [1] Association of Indian Engineering Industry (AIEI) : *Engineering industry data Sheet*, New Delhi, 1983.
- [2] Ahluwalia I.J. : *Industrial growth in India*, Oxford University Press, Delhi, 1985.
- [3] Balasubramanyam V.N. : *The economy of India*, Weidenfeld and Nicolson, Londres, 1984.
- [4] Banque mondiale : *Rapport sur le développement dans le monde*, 1984-1985.
- [5] Bardhan P. : *The political economy of development in India*, Oxford University Press, Delhi, 1984.
- [6] Bernard J.A. : *L'Inde, le pouvoir et la puissance*, éditions Fayard, 1985.
- [7] Bhagwati J., Srinivasan I.N. : *Foreign trade regimes and economic development in India*, National Bureau of Economic Research, New York, 1975.
- [8] Bhagwati J., : « Development economics : what have we learned ? » *Asian development review*, n° 1, 1984.
- [9] Brahmananda P.R. : *Productivity in the Indian economy*, Himalaya Publishing House, 1982.
- [10] Chenery H. : *Changement des structures et politique de développement*, Economica, 1983.
- [11] Chevalier A., Gupta J. et Hirsch G. : « Le développement et les caractéristiques des groupes industriels privés indiens », *Analyse financière*, 2^e trimestre 1984.
- [12] Dhindsa K.S. : *India's export performance*, Intellectual Publishing House, 1981.
- [13] *Economie prospective internationale* : « Corée, Mexique : deux expériences de développement face à la crise », n° 10, 2^e trimestre 1982, la Documentation Française.
- [14] *Expansion* : « L'Inde sauvée de la faillite », octobre 1976.
- [15] *Financial Times* : « Hunger remains despite massive stock piles of grain », 19 janvier 1981.
- [16] Findlay R. : « Trade and development : theory and Asian experience », *Asian Development Review* 1984, volume 2, n° 2.
- [17] Frankel F. : *India's political economy 1947-1977 : the gradual revolution*, Princeton University Press, 1978.
- [18] Hazari B.R. : *The structure of the Indian economy*, Mac Millan Company, 1980.
- [19] Heuze G. : *Travail et travailleurs en Inde*, à paraître.
- [20] Industrial credit and investment corporation of India Limited : *Financial performance of companies ICICI Port folio 1983-1984*, Bombay, 1985.
- [21] ITO S. : *Ownership and management of Indian Zaibatsu*, Institute of Developing Economies, Tokyo University Press.
- [22] Gordon Bates K. : « Les coupe-gorges du Kérala », *Le Monde* 21-22/09/85.
- [23] Krishnamurty K., Pandit V. : *Macroeconometric modelling of the Indian economy, studies on inflation and growth*, Hindustan Publishing House, New Delhi 1985.

-
- [24] Lall S. : *Les multinationales originaires du Tiers Monde*, PUF, IRM, 1984.
- [25] Lipietz A. : *Mirages et miracles : problèmes de l'industrialisation dans le Tiers Monde*, Editions La Découverte, 1985.
- [26] Mahalabonis P.C. : *Talks on planning*, Bombay, 1961.
- [27] Mathias G., Salama P. : *l'Etat surdéveloppé*, éditions La Découverte, 1983.
- [28] Michalet C.A. : *Le défi du développement indépendant*, éditions Rochevigns, 1983.
- [29] Milbert I. : « L'Inde, évolution politique, économique et sociale ». *Notes et études documentaires* n° 4639-40. La Documentation française, 1981.
- [30] Mody A. : « Resource flows between agriculture and non-agriculture in India », *Economical and Political weekly*, annual number, mars 1981.
- [31] Planning Commission : *Toward self-reliance : approach to the fifth five-year plan*, New Delhi, juin 1972.
- [32] Planning Commission : *A technical note on the sixth Plan of India, 1980-1985*, New Delhi, 1981.
- [33] Planning Commission : *Report on the 7th five-year plan*, New delhi, 1985.
- [34] Rao V.K.R.V. : *India's national income, 1950-1980*. Sage publications, New Delhi, 1983.
- [35] Tandon P. : *Committee on export strategy for the 1980's*, New Delhi, 1980.
- [36] UNIDO : *Industrial development review : India*, rapport 1985.
- [37] Varshney R. : « Political economy of slow industrial growth in India », *Economic and political weekly*, septembre 1984.
- [38] Wolf M. : *India's exports*, Oxford University Press, 1982.