

QU'ATTENDRE DU RÉVEIL DE L'INDE POUR LES PAYS INDUSTRIALISÉS ?

L'impact du réveil de l'Inde sur les pays industrialisés est de plus en plus sensible. Les échanges de marchandises, encore relativement faibles, connaissent depuis deux ans une progression plus rapide que vers la Chine. En 2005, le pays est cité comme 2^e destination prioritaire des investissements directs à l'étranger par les multinationales, derrière la Chine et devant les États-Unis. Une conjonction d'indicateurs conjoncturels favorables laisse penser que, pour la première fois depuis son accession à l'indépendance en 1947, l'Inde pourrait réaliser son potentiel de développement avec un impact significatif sur la donne mondiale.

D'ici 2010, l'Inde devrait conforter sa position de leader en termes d'exportation de services liés aux technologies de l'information. Grâce à des coûts salariaux faibles pour une main-d'œuvre qualifiée et flexible (le salaire indien représente le dixième du salaire américain du secteur), elle y détient un avantage comparatif décisif. Le secteur connaît une hausse de ses exportations de 33 % et réalise 23 % des exportations indiennes totales. L'Inde détiendrait 28 % de la main-d'œuvre qualifiée des pays émergents. Son impact sur les délocalisations, même au cas où il resterait limité à certains secteurs (informatique, comptabilité, R&D pharmaceutique), est certain.

Des défis structurels devront être relevés pour que les potentialités du pays se matérialisent pleinement : investir massivement dans les infrastructures pour rendre les coûts de production plus compétitifs, entrer dans une croissance davantage créatrice d'emplois pour les non qualifiés grâce à des industries moins protégées, prévenir la pénurie de main-d'œuvre qualifiée en développant l'offre éducative de qualité. À ces conditions seulement, les formidables ressources démographiques du pays, avec notamment une population active qui continuera de croître lorsque celle de la Chine diminuera vers 2020, constitueront-elles plus un facteur de développement que de tensions internes.

À quelle vitesse l'Inde va-t-elle rattraper les économies industrialisées et, donc, influencer sur la marche des pays industrialisés ? Plusieurs scénarios ont été élaborés. Les plus attentifs à la vie politique et sociale indienne placent un point de rupture en 2015-2020 pour déterminer si le pays pourra s'engager ou non dans une croissance vertueuse. C'est donc dans la capacité à élaborer en interne un consensus sur les réformes que se déterminera l'impact du développement de l'Inde sur les pays industrialisés.

DES PERFORMANCES PROMETTEUSES DEPUIS 15 ANS

Le lent retour d'une ancienne puissance économique mondiale

Le poids économique de l'Inde a presque doublé en 25 ans : alors qu'elle ne réalisait que 3,5 % du PIB mondial en PPA en 1981, elle y contribue à hauteur de 6,3 % en 2005. Avec 1,1 milliard d'habitants, soit 17 % de la population mondiale ou la deuxième position après la Chine en taille de la population, le rythme et la nature de son développement sont d'une importance cruciale pour les pays industrialisés. Il ne s'agit plus de savoir *si* le pays va compter, mais *comment* il va influencer l'économie mondiale. Ce géant est-il appelé à devenir une puissance économique mondiale ?

Pour la première fois depuis les débuts de la colonisation britannique, l'Inde est bien engagée pour reconquérir le statut de géant économique et de carrefour des échanges mondiaux qu'elle avait encore au XVIII^e siècle. C'est de l'extérieur qu'est venue l'impulsion pour changer de trajectoire. La crise de la balance des paiements de 1991 convaincant les autorités indiennes que l'obstacle à la croissance n'est pas tant le frein à l'entreprise privée, partiellement levé depuis les réformes des années 1980, que l'autarcie prônée depuis l'indépendance.

Outre l'assainissement financier, les réformes du ministre des finances de l'époque et actuel premier ministre, Manmohan Singh, s'orientent dans trois directions :

- abolition des derniers freins à l'investissement privé indien (fin du *License Raj*, ère des autorisations préalables) et assouplissement des contrôles pour les investisseurs étrangers (autorisation soumise à approbation des pouvoirs publics, avec des plafonds dans les participations au capital variant suivant les secteurs) ;

- libéralisation du marché intérieur (réduction de l'intervention publique avec abolition du contrôle des prix et des monopoles publics, assouplissement de l'encadrement du crédit et ouverture

des entreprises publiques aux capitaux privés) ;

- libéralisation du commerce extérieur (suppression des principales restrictions quantitatives à l'importation de biens intermédiaires et d'investissement, abolition des subventions à l'exportation et abaissement des droits de douane).

Une croissance du PIB dépassant 8 % par an depuis 2003

L'Inde part d'un niveau de richesse faible mais croît à un rythme élevé⁽¹⁾. Le PIB nominal a augmenté de 66 % en seulement 4 ans (480 milliards USD en 2001, 800 milliards USD en 2005 aux taux de change courants) mais son niveau reste loin de l'autre géant démographique, la Chine (2 264 milliards USD en 2005). Le taux de croissance réel du PIB place l'Inde dans le peloton de tête des pays émergents, avec une croissance annuelle de 8 % depuis 3 ans (2003-2005). Les résultats des 1^{er} et 2^e trimestres 2006 sont très prometteurs puisque le PIB a crû respectivement de 9,3 % et 8,9 % en glissement annuel.

TAB 1 : PRINCIPAUX INDICATEURS DE L'ÉCONOMIE INDIENNE

	2004	2005	2006	2007
Taux de croissance annuel du PIB réel (%)	8	8,5	8,3	7,3
Inflation (prix à la consommation, %)	3,9	4	5,6	5,3
Déficit public de l'État central (en % du PIB) (1)	4	4,1	3,8	-
Déficit public des États (en % du PIB) (1)	3,5	3,2	2,7	-
Solde courant (milliards USD)	1,4	-11,9	-17,6	-25,1
Solde courant (en % du PIB)	0,2	-1,5	-2,1	-2,7
Réserves de change (milliards USD)	127,2	141,7	154,5	163,5
Réserves en % des importations totales (2)	95,8	76,4	66,1	58,8

(1) L'année indiquée correspond à l'année fiscale : "2003" = avril 2003-mars 2004

(2) Réserves de change à la fin de l'année, en % des importations de l'année indiquée

Source : World Economic Outlook du FMI de septembre 2006, RBI.

(1) En 2000, 35 % de la population vivaient avec moins d'un dollar par jour.

ÉTAT DES LIEUX DES RÉFORMES

Politique industrielle

Abolition des autorisations préalables pour les entreprises indiennes. L'État ne contrôle plus le choix de localisation des nouvelles firmes et des transferts technologiques (mais les États régionaux continuent d'exercer de fortes incitations dans les choix de localisation)

« Déréservation » à partir de 1997 (réduction du nombre de petites industries protégées par des taxes à l'importation)

Ouverture du capital des entreprises indiennes aux investissements directs étrangers (IDE), plus ou moins avancée selon les secteurs. Approbation *a priori* automatique de la Reserve Bank of India, sauf pour les secteurs soumis à un plafond de participation étrangère de : 100 % dans la construction, l'électricité, l'extraction minière (charbon et diamants), le développement de l'urbanisme ; 74 % dans les télécommunications ; 51 % dans le commerce de détail unimarque ; 49 % dans l'aviation civile, l'assurance ; 26 % dans la défense ; 5 % dans la banque

Ouverture de Zones Économiques Spéciales (SEZ) à fiscalité préférentielle et infrastructures adaptées pour développer les PME

Libéralisation du commerce extérieur

Abolition des autorisations préalables à l'importation

Abolition des restrictions quantitatives en 2001

Réduction progressive des niveaux des taxes à l'importation

Libéralisation financière

Dévaluation de la roupie de 22 % en juin 1991

Taux de change flexible à partir de 1994

Convertibilité de la balance courante en 1994

Convertibilité partielle de la roupie sur le compte financier (ex : comptes en USD autorisés pour les résidents percevant leurs salaires en USD, rapatriement des bénéfices pour les investisseurs étrangers, possibilité d'emprunter à l'étranger sous certaines conditions pour les firmes indiennes)

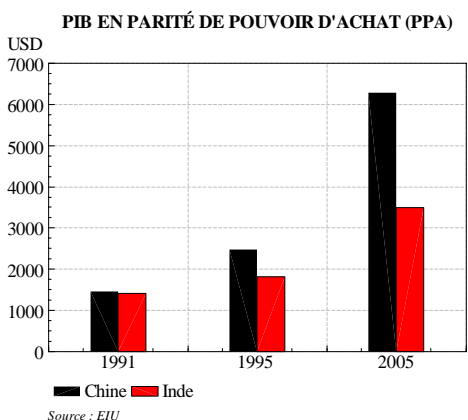
Réformes des marchés de capitaux ayant conduit à la présence accrue de banques et de compagnies d'assurances privées

Réformes prévues

Plafond de participation étrangère dans les banques jusqu'à 74 % (2009)

Convertibilité totale du compte financier en 3 phases graduelles (relèvement des plafonds d'investissement et de crédits à l'étranger autorisés) proposée par la commission Tarapore II

L'économie indienne est actuellement tirée par une forte demande, tant privée (+12 % en 2003, +10 % en 2004, à hauteur de 419 milliards USD) que publique (+14 % en 2004, à hauteur de 78 milliards USD). La bonne qualité de l'intermédiation financière et des taux d'intérêt mondiaux bas ont conduit à un essor sans précédent des crédits aux particuliers (prêts à la consommation, cartes de crédit, crédits à l'habitat). Le crédit domestique a augmenté de 14 % en glissement annuel entre mai 2005 et mai 2006. Les envois de fonds des Indiens vivant à l'étranger constituent une source importante de financement pour l'économie indienne : ils représenteraient autant en 2005 que la valeur des exportations de services informatiques en 2003/2004, soit 25 milliards USD (Etienne, 2006).



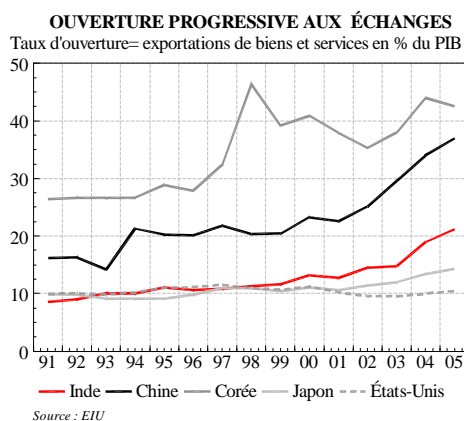
UN ACTEUR ENCORE MARGINAL DANS LES ÉCHANGES MONDIAUX

Une très grande économie dont l'ouverture est relativement limitée

L'Inde n'a pas encore un rôle prépondérant dans les échanges mondiaux. Sa part dans les exportations mondiales de marchandises est passée de 0,57 % en 1983 à 0,67 % en 2000 puis 0,95 % en 2005 (EIU). Étant donné le caractère récent de son ouverture au commerce mondial (une quinzaine d'années), le

montant des exportations et des importations de marchandises (103 et 142 milliards USD⁽²⁾ respectivement durant l'année fiscale en 2005/2006) indique moins bien son insertion dans les échanges mondiaux que des données relatives.

Ainsi, le taux d'ouverture, qui représente le poids du secteur exportateur dans l'économie nationale, a plus que doublé en 14 ans de libéralisation commerciale (passant de 8,2 % à 21,2 % entre 1991 et 2005), mais il reste faible en comparaison des autres grandes économies émergentes d'Asie. L'impact de l'Inde est sensible dans la nouveauté que constitue son ouverture, mais pas encore dans l'ampleur de celle-ci.



Les exportations indiennes ne s'orientent pas encore prioritairement vers les pays développés...

Les exportations indiennes ont surtout conquis des parts de marché dans les pays émergents. Sur la période 1990-2004, les importations d'Inde représentent une part relative presque 4 fois plus grande des importations totales du Moyen-Orient (4 %) que de celles des États-Unis (1 %), 8 fois plus que de celles de l'UE (0,5 %) (FMI, 2006b).

⁽²⁾ Les importations de pétrole et de produits pétroliers se sont élevées à 44 Mds USD, en hausse de 47,3 % en un an, représentant 31 % du total des importations de marchandises indiennes.

Les autorités indiennes cherchent à développer les coopérations bilatérales et régionales avec les pays émergents. L'Inde a ainsi signé des accords de libre-échange avec le Mercosur (janvier 2004), Singapour (août 2005), l'Asie du Sud (*South Asia Free Trade Agreement*, janvier 2006), et est en négociations avec le Sri Lanka, l'Indonésie, la Malaisie, le Chili, l'Union Douanière Sud-Africaine, l'île Maurice, le Conseil de Coopération du Golfe (son 3^e partenaire commercial, réunissant Bahreïn, le Koweït, Oman, le Qatar, l'Arabie Saoudite et les Émirats Arabes Unis).

TAB 2 : TOP 10 DES EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS INDIENNES PAR ZONES DE DESTINATION ET D'ORIGINE

EXPORTATIONS			IMPORTATIONS				
Rang	Mlns \$ (*)	2005/04 en % (**)	Rang	Mlns \$ (*)	2005/04 en % (**)		
1	Etats-Unis	17 203	25	1	Chine	10 740	51
2	Émirats Arabes Unis	8 593	17	2	Etats-Unis	7 778	11
3	Chine	6 721	20	3	Suisse	6 526	10
4	Singapour	5 570	39	4	Allemagne	5 818	45
5	Royaume-Uni	5 146	40	5	Australie	4 851	27
6	Hong Kong	4 457	21	6	Belgique	4 705	3
7	Allemagne	3 517	25	7	Corée du Sud	4 343	24
8	Belgique	2 853	14	8	Royaume-Uni	3 898	9
9	Italie	2 490	9	9	Japon	3 552	10
10	Japon	2 459	16	10	Singapour	3 230	22
Total Monde		102 725	23	Total Monde		142 416	28

(*) Valeur pour la dernière année fiscale disponible (avril 2005-mars 2006)

(**) Taux de croissance par rapport à l'année fiscale précédente (avril 2004-mars 2005)

Source : Ministry of Commerce and Industry

... mais on relève une forte progression récente des relations commerciales

Pour l'Inde, l'UE, les États-Unis et le Japon représentent en 2005 22,3 %, 16,8 % et 2,4 % de ses exportations et, respectivement, 16 %, 5,5 % et 2,5 % de ses importations. Les échanges commerciaux sont faibles mais déficitaires avec le Japon, équilibrés avec l'UE et nettement excédentaires avec les États-Unis. Outre les biens d'équipement et les produits à forte valeur ajoutée (aéronautique, produits pharmaceutiques, chimiques), les pays industrialisés fournissent parfois des biens atypiques.

TAB 3 : EXPORTATIONS VERS L'INDE ET LA CHINE, EN % DES EXPORTATIONS TOTALES

	Allemagne		Royaume-Uni		France		États-Unis	
	Inde	Chine	Inde	Chine	Inde	Chine	Inde	Chine
2004 T2	0,40	2,85	1,17	1,12	0,33	1,45	0,68	4,51
2004 T3	0,43	2,87	1,17	1,18	0,35	1,50	0,73	4,46
2004 T4	0,45	2,87	1,17	1,24	0,38	1,55	0,75	4,31
2005 T1	0,48	2,78	1,26	1,24	0,40	1,69	0,81	4,21
2005 T2	0,50	2,61	1,28	1,26	0,44	1,67	0,86	4,28
2005 T3	0,52	2,70	1,31	1,28	0,51	1,61	0,88	4,47
2005 T4	0,54	2,71	1,33	1,32	0,52	1,62	0,89	4,67
2006 T1	0,57	2,77	1,21	1,34	0,56	1,74	0,89	4,90
2006 T2	0,61	2,87	1,17	1,30	0,61	1,75	0,92	5,07

Moyenne mobile sur les 4 derniers trimestres

Source: Global Insight

Ainsi, le commerce bilatéral avec la Belgique et l'Afrique du Sud concerne les pierres précieuses, soit en tant que placements traditionnels par les ménages indiens (importations), soit en tant que produits bruts façonnés par des artisans indiens dont le savoir-faire est très reconnu (exportations). Sont importés de Suisse des produits chimiques et pharmaceutiques et des équipements nécessaires à l'industrie du textile.

Du point de vue des pays industrialisés, l'Inde n'est pas encore une destination privilégiée pour leurs marchandises et reste un partenaire commercial bien moins important que la Chine (cf. tableau 3 et 4 dans le cas français). Cependant, la progression sur les derniers trimestres des exportations est particulièrement forte, ce qui accroît le poids relatif de l'Inde dans les échanges des pays industrialisés. Particulièrement remarquable est la progression très rapide des exportations de machines, d'équipements de transport en particulier. En outre, dans le secteur textile, après avoir accusé le coup de la concurrence chinoise, les exportations indiennes sont reparties de l'avant, le pays ayant su se spécialiser dans des produits où il livre une concurrence sévère à la production chinoise (textile d'ameublement notamment).

TAB 4 : FORTE AVANCE DE LA CHINE PAR RAPPORT À L'INDE DANS LES ÉCHANGES AVEC LA FRANCE

		2000	2002	2004	2005	2006 (*)	2006/2000
<i>(En millions d'euros)</i>							
Inde	Exportations	937	1 001	1 296	1 838	2 308	146,3%
	En % du total (**)	0,3%	0,3%	0,4%	0,5%	0,6%	
	Importations	1 441	1 470	1 688	2 118	2 303	59,8%
	En % du total (**)	0,4%	0,5%	0,5%	0,6%	0,6%	
Solde		-504	-469	-392	-280	5	
Chine	Exportations	3 228	3 489	5 280	5 797	6 907	114,0%
	En % du total (**)	1,0%	1,1%	1,5%	1,6%	1,8%	
	Importations	10 526	11 574	16 653	21 103	23 137	119,8%
	En % du total (**)	3,2%	3,6%	4,8%	5,6%	5,7%	
Solde		-7 298	-8 085	-11 373	-15 306	-16 230	

Source : Douanes françaises - MINEFI (*) Cumul de sept. 2005 - août 2006 (**) Total FAB/FAB

Du côté des importations, les importations en provenance d'Inde avoisinent ou dépassent les 1 % des importations totales seulement pour les États-Unis et le Royaume-Uni. Plus encore que pour les exportations, la prééminence relative de la Chine par rapport à l'Inde est marquée. Mais, à encore, les variations assez fortes sur 2 ans donnent une idée des marges de progression de l'Inde.

TAB 5 : IMPORTATIONS DEPUIS L'INDE ET LA CHINE, EN % DES IMPORTATIONS TOTALES

	Allemagne		Royaume-Uni		France		États-Unis	
	Inde	Chine	Inde	Chine	Inde	Chine	Inde	Chine
2004 T2	0,50	5,22	0,90	3,90	0,46	4,65	1,04	12,83
2004 T3	0,51	5,39	0,90	4,01	0,47	4,66	1,04	13,00
2004 T4	0,51	5,67	0,91	4,13	0,49	4,80	1,06	13,29
2005 T1	0,52	5,93	0,92	4,31	0,52	4,94	1,06	13,70
2005 T2	0,52	6,09	0,97	4,46	0,54	5,09	1,08	14,02
2005 T3	0,53	6,28	0,99	4,57	0,55	5,36	1,09	14,33
2005 T4	0,54	6,35	0,99	4,62	0,56	5,55	1,12	14,48
2006 T1	0,56	6,55	0,98	4,61	0,56	5,66	1,14	14,55
2006 T2	0,57	6,60	0,95	4,54	0,56	5,70	1,14	14,66

Moyenne mobile sur les 4 derniers trimestres

Source: Global Insight

C'est précisément avec les pays industrialisés que le potentiel commercial est le plus largement inexploité, selon une étude du CRISIL (*Credit Rating and Information Services India Limited*), première agence de notation et *think tank* indien (2004)⁽³⁾. Ainsi, le commerce bilatéral en 2003 représentait 12 % du potentiel commercial avec la Suède, 15 % avec le Japon et le Canada, 17 % avec la France, 19 % avec l'Italie, 29 % avec l'Allemagne, 38 % avec le Royaume-Uni et 48 % avec les États-Unis.

(3) Le potentiel commercial est défini comme l'écart entre le commerce bilatéral constaté en 2003 et le potentiel estimé par un modèle de gravité (corrigé ici des différences de taille et de revenus entre l'Inde et ses partenaires commerciaux).

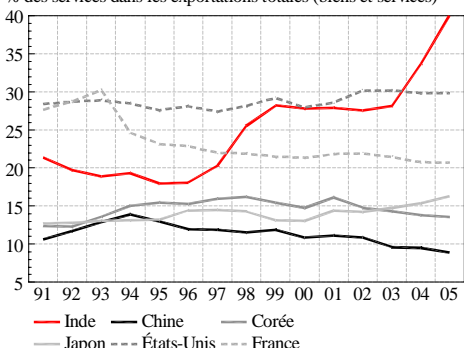
L'Inde se positionne en tête des pays émergents dans des secteurs dominés par les pays industrialisés : les services technologiques

Dans l'inflation médiatique sur les délocalisations à l'œuvre depuis les élections présidentielles américaines de 2004, l'Inde a en général été identifiée comme l'endroit privilégié pour la délocalisation des services, délocalisation incarnée dans les centres d'appel ou les sociétés de services informatiques de Bangalore. Si d'autres secteurs pourraient être évoqués, comme l'industrie pharmaceutique⁽⁴⁾, les services ont désormais été assez étudiés pour que l'on puisse raisonnablement évaluer les performances indiennes.

En 2004, l'Inde se plaçait, dans la sous-catégorie des services commerciaux autres que le tourisme et le transport, au 9^e rang des exportateurs mondiaux (elle réalisait 3 % des exportations, pour une valeur de 31 milliards USD), et au 1^{er} rang parmi les pays asiatiques émergents, devant Hong Kong (11^e, 2,7 %) et la Chine (15^e, 2,4 %) (*WTO 2005*). Entre 2000 et 2004, le rythme annuel de ses exportations atteignait 15 %.

LEADER DANS LE POIDS DES SERVICES À L'EXPORT

% des services dans les exportations totales (biens et services)



Source : EIU

Dans les services liés aux technologies de l'information, l'Inde détient de fait un avantage comparatif spécifique indéniable. Ce secteur se décompose en technologies de l'information (IT, *Information Technologies*), réplication de procédés (BPO, *Business Process Outsourcing*) et R&D (ES, *Engineering Services*).

En 2003, les exportations indiennes de services informatiques et d'information, à 11,3 milliards USD, n'étaient dépassées que par celles de l'Irlande ; elles devançaient largement celles des États-Unis (7,6 milliards) ; l'excédent dégagé sur ces échanges dépassait 10,8 milliards de dollars. En revanche, s'agissant de l'ensemble des services aux entreprises, les États-Unis et le Royaume-Uni occupaient les deux premières places, avec des exportations voisines de 52 milliards tandis que celles de l'Inde (8^e position) ne s'élevait qu'à 15,7 milliards de dollars, l'excédent réalisé sur ces échanges étant réduit à 4,3 milliards.

L'étude du NASSCOM (la chambre de commerce du secteur) et de McKinsey (2005) estime que l'Inde, grâce à des coûts salariaux bas, une structure financière saine et la disponibilité de main-d'œuvre qualifiée et flexible, devrait conserver son *leadership* en réalisant de 60 à 80 milliards de chiffre d'affaires sur un potentiel mondial de 300 milliards USD en 2010.

Actuellement, le secteur est largement tiré par les exportations (+33 % sur l'année fiscale 2005-2006), le marché intérieur ne représentant que 20 % du chiffre d'affaires de 29,6 milliards USD (pour l'année fiscale 2005-2006). L'exportation de services liés aux technologies de l'information équivaut à 2,4 % du PIB nominal et 21 % des exportations pour l'année fiscale 2004-2005. Deux

tendances se dégagent : le développement du BPO, tiré par des services liés aux fonctions inter-industrielles (comptabilité, finance, ressources humaines) et la montée en gamme des firmes indiennes, qui interviennent de plus en plus dans l'analyse et la recherche de solutions, au point de changer la nature des délocalisations (traditionnellement cantonnées à des fonctions de réplication, et non pas d'innovation).

L'Inde n'est cependant pas sur le point de devenir l'exportateur principal de services vers l'UE-15. En 2004, l'UE-15 importait pour 220 milliards d'euros de services technologiques des pays industrialisés, mais seulement 1 milliard de l'Inde. Dès lors, y aurait-il un impact de l'Inde qui se mesurerait *via* la réaction des marchés tiers, en l'occurrence les pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) ? Ces derniers bénéficient d'une vague de délocalisations de services depuis l'Europe occidentale. (*nearshoring* par opposition à *offshoring*, délocalisation plus éloignée). Les seuls services liés aux technologies de l'information (TIC) représentent 17 % des exportations indiennes en 2004 contre 4 % pour les PECO, 7 % pour les États-Unis, 19 % pour l'Irlande. Bien que l'UE-15 ait enregistré, en 2004, dans cette catégorie de services, un excédent commercial avec les PECO de plus de 2 milliards d'euros, tandis qu'elle s'est retrouvée en déficit avec l'Inde, à hauteur de 0,5 milliard d'euros, le poids des PECO dans ses importations de services l'emporte sur celui de l'Inde (respectivement 4,5 et 1 milliards d'euros). Les PECO prennent l'avantage sur l'Inde sur des critères tels que la maîtrise de langues européennes, la proximité géographique et culturelle. Pour l'UE-15, importer des services d'Inde n'est pas forcément la solution la plus efficace pour réduire les coûts, ce qui explique la résilience des PECO à la concurrence indienne.

C'est vis-à-vis des États-Unis que l'Inde renforce sa position de *leader* d'exportations de services. Si les revenus des firmes indiennes sont loin d'atteindre les niveaux des géants américains du secteur (*Tata Consultancy Services*, 1^{ère} entreprise du secteur en Inde, a réalisé 3 milliards USD de chiffres d'affaires en 2004-2005, contre 47 milliards USD pour le géant mondial IBM), l'Inde est devenue incontournable pour les firmes américaines (5,5 milliards USD de services fournis en 2004, contre 0,5 venant des PECO, 0,4 pour les Philippines). Les firmes indiennes réalisent les deux tiers de leurs profits sur le marché américain. Microsoft, Cisco et Intel ont annoncé de vastes projets d'investissements en Inde. À l'atout que constitue une main-d'œuvre parlant couramment l'anglais s'ajoute une montée en gamme des firmes du secteur, passant souvent de l'exécution à la recherche de solutions, qui pourrait à terme compromettre le maintien de faibles coûts. (Pour l'UE-15, l'atout de l'Inde par rapport aux PECO serait au contraire l'accomplissement de tâches simples, selon *Deutsche Bank Research*, 2006).

Un faible niveau d'investissements directs étrangers (IDE) à nuancer...

De 2004 à 2005, l'Inde est passée de la 3^e à la 2^e place, derrière la Chine et devant les États-Unis, dans « l'indice de confiance » établi par *AT Kearney* d'après les réponses des sociétés réalisant 70 % des IDE mondiaux quant à la probabilité qu'elles investissent dans un pays donné dans 2 à 3 ans. Pourtant, cette bonne réputation ne se traduit pas encore dans les niveaux d'IDE, notamment par rapport à la Chine. De 1991 à 2005, les IDE vers l'Inde ont atteint 5 milliards USD pour les États-Unis, 1,9 pour le Royaume-Uni, 1,3 pour l'Allemagne. Sur une période plus courte (septembre 1994 à juin 2006), les IDE vers la Chine sont beaucoup plus élevés : respectivement 106, 29, et 28 milliards USD. La France a investi 11 fois plus en 7 ans en Chine qu'en 14 ans en Inde (respectivement 11 milliards USD de juin 1999 à juin 2006 contre 0,8 milliard USD d'août 1991 à septembre 2005).

⁽⁴⁾ Nous renvoyons à : KPMG, 2006, *The Indian Pharmaceutical Industry : Collaboration for Growth*.

Contrairement à ce que ces chiffres absolus laissent penser, le manque d'attractivité de l'investissement en Inde par rapport à la Chine est à nuancer. Plusieurs effets jouent qui creusent artificiellement l'écart :

- *l'effet de rattrapage* : l'ouverture de l'Inde aux capitaux étrangers est plus récente que celle de la Chine (1979) ;
- *une spécialisation tertiaire dans les échanges mondiaux* : il faut structurellement moins investir pour profiter du principal avantage comparatif actuel de l'Inde : les investissements sont nécessairement moins élevés pour équiper des bureaux en ordinateurs à Bangalore que pour construire une usine dans le Guangdong ;
- *une stratégie de développement qui, pour l'instant, repose moins sur le secteur exportateur*. Les IDE sont corrélés avec les exportations du pays destinataire dans la mesure où la délocalisation de la production dont ils sont le signe est généralement plus rentable si elle peut satisfaire la demande de plusieurs marchés (régionaux, pays d'origine) et non exclusivement le marché domestique (pays de destination des IDE). Le rapport IDE sur exportations capture en partie cette réalité, même si les canaux de transmission sont évidemment loin d'être directs. Ainsi, le niveau des IDE en Inde n'indique pas une attractivité structurellement plus faible. Les investisseurs étrangers ont, par exemple, une participation plus poussée dans les entreprises indiennes que dans les entreprises chinoises (stock d'IDE entrants⁽⁵⁾ équivalant à 54 % des exportations indiennes et 43 % des exportations chinoises cf. tableau 5). Il suggère plutôt que, par rapport à la Chine, l'Inde compte nettement moins sur les capitaux étrangers pour développer son secteur exportateur (cf. les flux du tableau 6) et qu'elle ne se destine pas à axer ses exportations prioritairement sur les activités d'assemblage.

De plus, les firmes indiennes cherchent souvent à répondre d'abord à la demande interne, ce qui leur a été tantôt défavorable (retournement de la production entre 1996/97 et 2001/02 à la suite de prévisions trop optimistes sur la demande privée), tantôt favorable (forte demande interne depuis 2003) ;

TAB 6 : COMPARAISON DES IDE EN INDE ET EN CHINE

		Mds \$		% du PIB		% des exports		% des imports	
		2004	2003	2004	2004	2004	2004	2004	2004
Chine	Flux entrants	61	4	11	11				
	Stocks entrants	245	16	43	44				
	Flux sortants	2	0	0	0				
	Stocks sortants	39	3	7	7				
Inde	Flux entrants	5	1	7	6				
	Stocks entrants	39	5	54	41				
	Flux sortants	2	0	3	2				
	Stocks sortants	7	1	9	7				

Source : CNUCED, Base de données en ligne.

- *des différences comptables* qui sous-évaluent les IDE en Inde et surévaluent les IDE en Chine. Selon *Srivastava (2003)*, les statistiques indiennes excluent des éléments pris en compte par le FMI pour établir le montant des IDE (bénéfices réinvestis, emprunts commerciaux à l'étranger, certaines transactions entre maison-mère et filiales, investisseurs institutionnels dépassant le seuil de 10 % du capital de l'entreprise fixé par le FMI pour considérer que l'investisseur y a un « intérêt durable »). Quant aux données chinoises, 50 % des IDE en Chine provenaient de Hong Kong en 1999-2000 et s'intégraient au circuit (round-tripping) consistant à fragmenter la production chinoise en l'exportant puis en la réimportant de Hong Kong. L'ajustement des données joue en faveur de l'Inde : les flux entrants nets en

2000 passent de 2,3 à 8 milliards USD, ceux de la Chine de 39 à 20 milliards USD ; ils représentent 85 % de ceux de la Chine (respectivement 1,7 % contre 2 % du PIB).

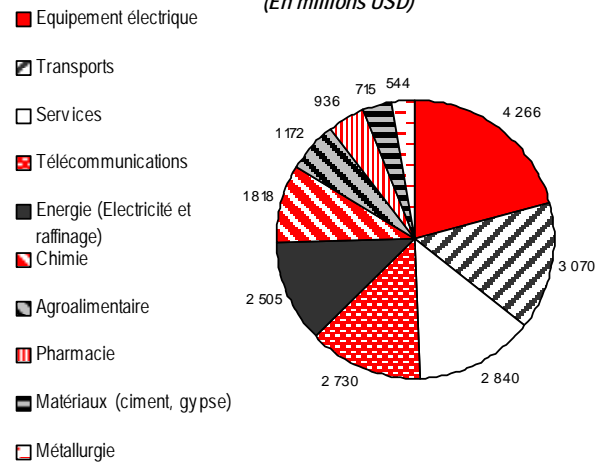
... d'autant plus que la classe moyenne indienne devrait gagner en volume assez rapidement

Même si la consommation part d'une base faible, son essor est patent : 5 millions de nouveaux abonnements aux téléphones portables sont enregistrés tous les mois cette année, les achats de télévisions couleur ont augmenté de 64 % entre janvier et août 2005, ceux de *home cinema* de 386 %. À quel point les firmes des pays industrialisés peuvent-elles compter sur l'émergence d'un marché intérieur indien ?

Selon le *National Council of Applied Economic Research (NCAER, 2005)*, la classe moyenne indienne (de 4 000 à 23 000 USD de revenus annuels) passerait de 11 millions de ménages en 2001-2002 à 28 millions en 2009-2010 (160 millions de personnes). Une fourchette plus large pourrait être prise puisque des ménages peu aisés achètent des biens de consommation : la classe de consommateurs occasionnels compte 41 millions de ménages (revenus de 2 000 à 4 000 USD annuels). Cette classe moyenne au sens large avoisinerait les 300 millions d'individus. Si, en termes de taille, le marché indien représenterait d'ici 5 ans le marché américain actuel, en termes de pouvoir d'achat, les consommateurs indiens sont encore loin d'avoir la solvabilité, les besoins et les habitudes de consommation de la première puissance économique mondiale.

Il y a plusieurs conditions pour que le marché indien constitue une opportunité pour les entreprises étrangères. D'une part, le marché intérieur indien est en général très protégé. Dans l'automobile par exemple, Ford, la firme étrangère la mieux implantée, ne détenait que 3 % de parts de marché en 2005 (*Society of Indian Automobile Manufacturers, SIAM*). D'autre part, la demande est loin d'être homogène. De faibles taux d'équipement pour les consommateurs occasionnels aux revenus encore modestes (47 % des consommateurs occasionnels ont un deux-roues, 40 % une télévision couleur, 4 % une voiture) indiquent des marges de progression certaines. Mais percer sur le marché indien nécessite une adaptation des produits proposés par les firmes étrangères au rapport qualité/prix différent suivant les catégories de consommateurs. La production de la Logan par Renault en *joint venture* avec Mahindra & Mahindra prévue pour débuter en 2007 illustre un tel effort, sur un marché où 80 % des prêts à la consommation destinés à l'achat d'automobiles financent des modèles économiques.

IDE PAR SECTEURS, 1991-2005
(En millions USD)



Source : Secretariat for Industrial Assistance

⁽⁵⁾ Rappelons que les IDE recouvrent les capitaux propres, les profits réinvestis et l'endettement net des filiales vis-à-vis de l'entreprise-mère.

LES CONTRAINTES QUI PÈSENT SUR LA MONTÉE EN PUISSANCE DE L'INDE

Comment expliquer, jusqu'ici, un décalage aussi important entre le potentiel et les réalisations ?

L'histoire économique indienne est traversée, depuis l'indépendance, par un décalage entre le potentiel et les réalisations. En s'ouvrant aux échanges mondiaux à partir de 1991, l'économie indienne a éloigné le spectre du « taux de croissance hindou » (*Hindu rate of growth*) que l'autarcie et la planification avaient imposé au pays (1 % de croissance annuelle du PIB par tête de 1950 à 1980). Après 15 ans d'ouverture, les performances récentes dénotent un fort potentiel, mais l'Inde n'a pas encore la place dans les échanges mondiaux à laquelle un tel géant économique et démographique peut légitimement prétendre (1,2 % des exportations de biens et services). À quelles conditions le rythme de croissance actuel est-il soutenable ?

L'environnement des affaires s'améliore mais reste encore trop peu attractif par rapport à ses concurrents asiatiques. L'Inde est 134^e au classement mondial sur l'environnement des affaires, 39 places derrière la Chine, 46 places derrière le Bangladesh (*Doing Business Database*, Banque Mondiale). Il est plus facile de monter une entreprise, d'emprunter et de protéger son investissement en Inde qu'en Chine, mais plus difficile d'obtenir des autorisations pour la production et la gestion de la main-d'œuvre, de commercer entre les régions. La lenteur des procédures d'indemnisation place l'Inde derrière la Chine pour le respect des contrats. La corruption resterait élevée, du moins si l'on en croit *Transparency International* selon qui l'Inde se place au 88^e rang du classement établi en 2005 (10 places derrière la Chine), et même si des progrès ont été réalisés (90^e place en 2004).⁽⁶⁾

On observe une dichotomie entre des entreprises quasi-totalement tournées vers la demande interne et des firmes plus grandes misant sur les exportations. La première catégorie est réticente à la libéralisation du commerce intérieur car le *statu quo* lui garantit des marges de profit confortables sans effort d'adaptation (cf. tableau 7).

TAB 7 : SECTEURS PROTÉGÉS, PROFITS ÉLEVÉS

(EBE en % des ventes)	Agri.	Mines	Construc- tion	Manufact ures	Services	Services haute techno.
Inde	60	51	10	12	38	20
Chine	4	28	25	9	16	11
États-Unis	32	32	17	12	22	13
Union Européenne	39	47	17	11	26	16

Source : *Global Insight*, données 2005

Par exemple, le secteur manufacturier indien atteint des niveaux de profit proches de ceux des États-Unis et de l'UE-15 alors même qu'il est encore protégé. L'ouverture (abaissement des barrières douanières, meilleure flexibilité du travail) aviverait la concurrence étrangère et ferait baisser les marges tant qu'il n'y aurait pas de restructurations et de gains de productivité.

La présence des entreprises publiques, encore nombreuses dans l'agriculture et les mines (12 % de l'emploi organisé) ainsi que dans les services en général (74 % de l'emploi organisé), rend compte des marges plus élevées dans ces secteurs, là encore, que dans les pays industrialisés. La faible rentabilité du secteur de la construction combinée aux ressources insuffisantes de l'État expliquerait la résolution à faire appel à l'investissement étranger dans les infrastructures.

⁽⁶⁾ Sur un échantillon de 146 pays en 2004, puis de 159 en 2005.

La seconde catégorie d'entreprises indiennes cherche au contraire à se développer grâce aux exportations. C'est le cas pour les services et les biens de haute technologie, dont les taux de profits élevés en comparaison avec les pays industrialisés sont d'autant plus remarquables que la libéralisation a déjà été accomplie dans ces secteurs (législation du travail dérogatoire et plus flexible que dans l'industrie).

Dans des secteurs tels la chimie organique, la pétrochimie, l'équipement électrique, qui prennent une part croissante du commerce mondial, les exportations indiennes ont également crû plus vite que la moyenne des exportations mondiales (*FMI 2006b*). Le secteur manufacturier exportateur est tiré par les *business houses* (grandes entreprises, souvent détenues par des dynasties familiales), qui savent tirer avantage de l'ouverture au commerce international.

Quant aux autorités, elles ont préféré opter, depuis 1991, pour des réformes graduelles, tant par respect de la nature démocratique du régime (refus de l'autoritarisme) que pour concilier les intérêts des parties prenantes (compromis entre les partis politiques de la coalition, pression des groupes d'intérêt perdants à l'ouverture, protection de l'emploi). La réglementation sur les IDE est parlante. Tous sont en principe bienvenus mais, dans les faits, une procédure d'approbation plus ou moins longue suivant les secteurs doit être engagée (cf. encadré, état des lieux sur les réformes - politique industrielle).

TAB 8 : DROITS DE DOUANE COMPARÉS

	Inde	Chine	Bangladesh
Tous biens en 2004 (*)	29,1	10,4	18,6
Dont : - Biens agricoles	37,4	16,2	20,6
- Biens non agricoles	27,9	9,2	18,3
% du <i>duty free</i> (**)	2,1	34	...
% droits de douane collectés dans :			
- les recettes fiscales totales (***)	18,8	7,6	39,7
- le total des importations de biens (***)	14,1	2,7	15,8

(*) Taux moyen simple appliqué ad valorem

(**) Du total des imports exemptés par les Accords Multi-Fibres

(***) En 2002-04 pour l'Inde et le Bangladesh ; en 1996-98 pour la Chine

Source : *WTO Trade Statistics Country Selected Profiles*

Les barrières douanières en sont une autre illustration (cf. tableau 8). L'objectif des autorités est d'atteindre 9 % de droits de douane en moyenne, ce qui est le niveau des pays de l'ASEAN, en 2009. Toutefois, en 2003 et 2004, l'Inde pratiquait encore les droits de douane parmi les plus élevés en Asie. La part importante de ces barrières douanières dans les revenus fiscaux peut expliquer la réticence de l'État à les réduire dans un contexte de déséquilibre des finances publiques (dette publique à 85 % du PIB et déficit budgétaire combiné de l'administration centrale et des États à 7,5 % du PIB prévus en 2005/2006, *FMI 2006a*).

Comme on l'a signalé, l'Inde ne semble pas vouloir compter de manière prépondérante sur les capitaux étrangers pour se développer, à l'inverse de la Chine. Le taux d'investissement est passé en dix ans de 23 % (en 1996) à 29 % du PIB (en 2006). Pour que ce taux passe au-dessus de la barre des 30 %, condition nécessaire pour maintenir une croissance à 8-9 %, le pays ne compte pas moins sur son secteur privé et l'épargne domestique que sur l'étranger.

Goulot d'étranglement dans l'offre de main-d'œuvre qualifiée dans les services ?

L'impact de l'Inde sur l'offre mondiale de travail dépend de la capacité du pays à fournir une éducation adaptée à chaque catégorie de main-d'œuvre, qualifiée et non qualifiée.

L'avantage comparatif dans les services s'est historiquement bâti sur l'investissement public dans l'éducation supérieure, élevé pour un pays émergent, mais au détriment de l'éducation primaire (Kochhar et al., 2006).

McKinsey (2005) a cherché à évaluer l'impact des pays émergents dans la répartition mondiale du travail dans 8 secteurs représentatifs de l'économie mondiale, dont une majorité dans les services (santé, services liés aux technologies de l'information, informatique, assurances, pharmacie, banque de détail, commerce de détail et automobile). L'Inde peut y jouer un rôle d'autant plus important qu'à l'effet « taille » (stock de 22 millions d'Indiens diplômés en 2003, 3 millions de diplômés par an, DB (2006b)) s'ajoute un fort potentiel dans la majorité des secteurs considérés (services liés aux technologies de l'information, informatique, pharmacie à l'échelle mondiale ; soins médicaux au moins pour la zone asiatique ; assurances, banque de détail et commerce de détail, si la réglementation des investissements étrangers est assouplie ; automobile, si les infrastructures sont améliorées).

Les chiffres ne sont certes que des indications, puisqu'ils sont obtenus en projetant sur la masse de main-d'œuvre disponible estimée les proportions de main-d'œuvre employable fournies par les réponses de 83 directeurs des ressources humaines d'entreprises multinationales, mais ils sont instructifs.

Selon cette étude, l'Inde dispose de presque autant de jeunes diplômés techniques que les États-Unis, 30 % des jeunes diplômés au niveau mondial (expérience de travail inférieure ou égale à 7 ans) étant indiens. Mais, l'employabilité de cette main-d'œuvre est perfectible. Sur les jeunes diplômés indiens ayant sept ans d'expérience professionnelle ou moins, 130 000 étaient directement employables en 2003. 50 % des ingénieurs hongrois ou polonais sont aptes à travailler pour une multinationale, contre 25 % des ingénieurs indiens. Outre l'effet taille, l'Inde se distingue par la mobilité plus forte de ses diplômés (83 % des diplômés indiens sont dans des bassins d'emploi accessibles aux multinationales, contre 51 % des diplômés chinois).

Les actifs indiens pourraient-ils menacer les emplois des actifs des pays industrialisés ? Les coûts salariaux sont certes bien moins élevés, même comparés à la Chine (salaire brut moyen dans le secteur manufacturier de 48 euros par mois contre 118 respectivement, selon UbiFrance) mais d'autres considérations interviennent dans les décisions de délocalisation, spécifiques tantôt au pays destinataire (telles que l'environnement juridique), tantôt à la firme (proximité avec le client, facteurs techniques, organisationnels et opérationnels). Ainsi ajustées, les estimations les plus récentes (McKinsey, 2005) prévoient que 4,1 millions d'emplois pourraient être délocalisés dans les services⁽⁷⁾, ce qui ne représente « que » 1,2 % de la demande totale de travail des pays développés dans les services, mais implique que le nombre d'emplois délocalisés dans les 8 secteurs d'étude serait doublé, passant de 565 000 en 2003 à 1,2 million d'employés en 2008. Du côté des pays industrialisés, on ne devrait pas s'attendre, dans les 8 secteurs étudiés, à une réduction générale et rapide des emplois dans les services comme les pays développés ont pu en connaître dans certains secteurs industriels avec la concurrence des pays à bas salaires.

En revanche, l'érosion de l'offre de diplômés employables indiens pourrait faire naître une vive compétition entre pays à bas salaires, et l'Inde n'est pas assurée de conserver sa position.

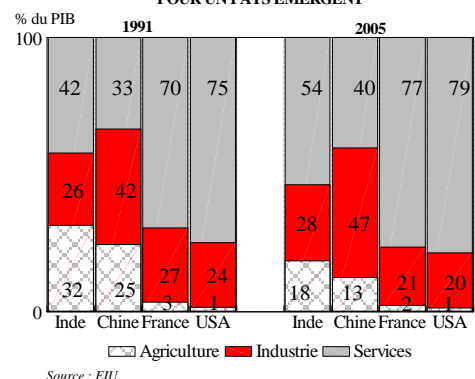
En effet, il y a débat pour savoir si, dès 2010, le système éducatif indien sera capable de satisfaire la demande potentielle de main-d'œuvre qualifiée. D'ores et déjà, les pressions à la hausse des salaires (qui entrent pour une bonne part dans l'inflation annuelle des coûts de 10-15 %) révèlent la vigueur de la demande des entreprises de services, qu'elles soient indiennes ou étrangères. De plus, seulement 10 à 15 % des détenteurs de diplômes généralistes sont directement employables dans les services liés aux procédés (*Business Process Outsourcing* ou BPO), et 20 à 25 % des détenteurs de diplômes techniques dans ceux liés aux TIC. Une pénurie de main-d'œuvre qualifiée de l'ordre de 500 000 personnes pourrait se faire jour en 2010 (McKinsey-NASSCOM, 2006). Le manque de chefs de projets expérimentés se fait déjà sentir : selon le DRH d'Infosys, Mohandas Pai,⁽⁸⁾ seulement 100 000 personnes dans le secteur ont 5 ans d'expérience et plus. À cause de la hausse des salaires, le *turnover* est élevé.

Il y a cependant loin à ce que délocaliser en Inde coûte trop cher. Les salaires indiens ne reviennent encore qu'au dixième du salaire américain. L'inflation salariale contribue à l'élargissement de la classe moyenne, tandis que l'excès de demande n'a pas encore rendu l'Inde trop chère par rapport à ses concurrents. Tant que la rareté ne se transforme pas en pénurie persistante, la main-d'œuvre indienne restera attractive pour les entreprises des pays industrialisés. La fondation de l'*Indian School of Business* d'Hyderabad, sous l'impulsion du PDG de McKinsey, Rajat Gupta, et avec le soutien d'écoles réputées (*London Business School*, *Wharton School* et *Kellogg School of Management*) constitue l'événement le plus spectaculaire d'un essor généralisé de l'industrie de l'éducation supérieure en Inde.

Une industrialisation plus poussée est nécessaire pour tirer avantage de l'accroissement de la main-d'œuvre peu qualifiée

Les perspectives démographiques de l'Inde laissent espérer une croissance soutenue. Sa fenêtre d'opportunité démographique (taux de croissance de la population active supérieur au taux de croissance de la population) s'étend jusqu'en 2035 d'après les prévisions médianes de l'ONU, alors que le retournement devrait intervenir dès 2010-2015 pour la Chine.

FAIBLE INDUSTRIALISATION ET FORTTE TERTIARISATION POUR UN PAYS ÉMERGENT



Avec une croissance démographique passant de 1,55 % en 2000 à 0,6 % en 2030 (contre 0,7 % à 0,07 % pour la Chine)⁽⁹⁾, la taille de la population active indienne devrait dépasser celle de la Chine en 2030 (respectivement 990 et 970 millions de 15-64 ans). Les

⁽⁸⁾ Cité dans The Economist, « Virtual Champions », in Can India Fly : A Survey of Business in India, 3-9 juin 2006.

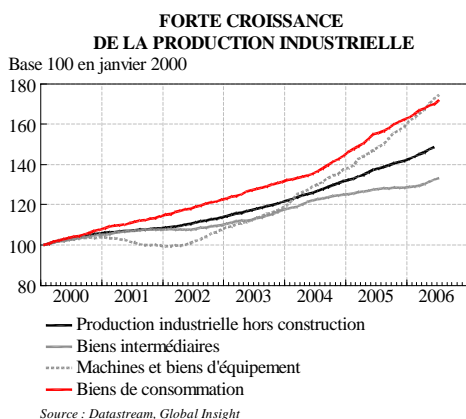
⁽⁹⁾ La population indienne passerait, suivant la projection centrale de l'ONU, de 1,1 milliard en 2005 à 1,4 en 2030 (respectivement, 1,3 à 1,4 milliard pour la Chine).

⁽⁷⁾ Dans 8 secteurs représentatifs : santé, assurances, banque de détail, commerce de détail, informatique, pharmaceutique et automobile.

70 millions de nouveaux entrants sur le marché du travail d'ici 2010 ne pourront être absorbés ni par l'agriculture, qui occupe 2/3 des ménages indiens alors que la production ne croît que de 1,5 % par an en moyenne depuis 1997, ni par les services aux entreprises, dont les performances remarquables à l'exportation sont atteintes en mobilisant une infime proportion de la main-d'œuvre indienne (0,45 % de la population active employée en 2005, 1 % prévu pour 2010) (*EIU Country Report, 2005*).

Jusqu'à présent, la croissance indienne a été insuffisamment créatrice d'emplois pour la main-d'œuvre peu ou pas qualifiée, qui constitue l'écrasante majorité de la population active. Le taux d'activité est faible, si l'on en juge par l'écart entre les près de 400 millions d'actifs (dernier recensement indien NSSO 1999-2000) et les 660 millions de 15-64 ans en 2000 (ONU, *World Population Prospects*). Cela traduit le paradoxe indien : d'énormes ressources de main-d'œuvre peu coûteuses et structurellement sous-employées.

L'industrialisation est la clé pour sortir de ce paradoxe. Certes, la production industrielle connaît actuellement un rythme de croissance élevé, permis tant par la demande interne que par les exportations⁽¹⁰⁾. Cependant, les autorités indiennes elles-mêmes estiment que le secteur devrait croître à plus de 12 % par an pour garantir une croissance du PIB de 8-9 % ; or, la croissance de la production industrielle est estimée à 8 % au cours du 10^e Plan (2002/03-2006/07) (*Planning Commission of India, 2006*).



Trois phénomènes rendent compte de l'absence d'un vaste secteur manufacturier intensif en main-d'œuvre peu qualifiée :

1- *L'investissement public trop faible dans l'éducation primaire* (4,1 % du PIB) freine la disparition des structures traditionnelles grâce à l'éducation féminine et surtout l'émergence d'une main-d'œuvre peu qualifiée qui soit facilement employable (60 % des plus de 15 ans sont alphabétisés, contre 90 % en Chine).

2- *Une législation du travail* qui désincite l'embauche de main-d'œuvre non qualifiée en rendant obligatoire l'autorisation des pouvoirs publics pour recruter ou licencier dans les usines de plus de 100 employés. En résultent :

- un arbitrage capital / travail se faisant au détriment du travail non qualifié, tendance historique de l'industrie indienne depuis les années 1980, en particulier pour les industries exportatrices ;

- un frein aux économies d'échelle qui empêche d'atteindre la taille critique nécessaire pour être compétitif à l'exportation (sous-traitance aux petites industries, fragmentation de la production pour échapper à la rigidité de la législation du travail) ;

- un dualisme de l'économie entre un secteur « informel » (entreprises combinant un plafond d'employés, 10 personnes en général, et de chiffre d'affaires) représentant 93 % de l'emploi

⁽¹⁰⁾ La production industrielle a progressé de 10,6 % sur le quadrimestre avril-juillet 2006 par rapport à la même période de 2005 ; pour la seule production manufacturière, la hausse s'élève à 11,8 %.

total, contre 7 % pour l'emploi formel (entreprises et services publics, entreprises privées de plus de 10 employés) ;

- des inégalités salariales. La ligne de séparation ne se situe pas entre les urbains et les ruraux, mais entre les travailleurs du secteur formel et ceux du secteur informel. En effet, d'après la Banque Mondiale (2006), les travailleurs du secteur informel n'ont pas un salaire réel plus élevé que leurs homologues ruraux ; par contre, les salariés (du secteur formel) gagnent 28 % de plus que les travailleurs occasionnels (du secteur informel).

3- *La politique de réservation des pouvoirs publics* continue de protéger 326 secteurs dédiés à la petite industrie (ou SSI, *Small Scale Industries*) de la compétition étrangère via des taxes à l'importation élevées. Cette politique freine les restructurations qui permettraient aux entreprises d'atteindre la taille critique. La question, pour l'Inde, est donc de savoir comment diffuser les bonnes performances des industries exportatrices à l'ensemble du secteur manufacturier.

Sans investissement dans les infrastructures, le rythme de croissance passerait rapidement en dessous de 8 %

Les investissements en infrastructures se sont élevés à 3,6 % du PIB en 2005 (28 milliards USD), contre 9 % (201 milliards USD) pour la Chine en 2005 ; ce chiffre pourrait passer à 4,9 % du PIB (50 milliards) en 2009.

Les déficiences des infrastructures indiennes (routes, ports, aéroports, chemins de fer et électricité) ont un impact négatif direct sur la production. Les réseaux sont vastes (3 millions kms de routes, 63 122 km de voies ferrées) mais peu propices au commerce (moins de 2 % des routes sont nationales). Les infrastructures ne sont guère aptes à supporter des flux plus importants, ce qui augmente les coûts par rapport aux pays concurrents (l'électricité coûte 2 fois plus cher qu'en Chine, les chemins de fer 3 fois plus). Le mode de gestion publique de l'électricité génère aussi des surcoûts (surfacturation pour les utilisateurs industriels afin de subventionner les particuliers et les agriculteurs, utilisation de générateurs pour pallier les ruptures d'approvisionnement) et désincite à dépasser un périmètre régional de vente (Keith Bradsher, « India Develops Its Industrial Strength », *The New York Times*, 31/08/06).

La *Planning Commission* encourage activement l'investissement dans les infrastructures. L'État central a élaboré un plan de rénovation urbaine dans 60 villes (*Jawaharlal Nehru Urban Renewal Mission*, 3,1 milliards USD par an sur les 7 ans à venir). Il prévoit d'achever, en décembre 2006, la construction du *Golden Quadrilateral* reliant par voie rapide les 4 plus grands centres économiques, Delhi-Mumbai-Calcutta-Chennai, ainsi que d'investir 5 milliards USD pour ouvrir une portion de chemins de fer au fret privé (*Freight Corridor*). Ces deux projets montrent une volonté de répondre au problème des infrastructures sur une échelle interrégionale. La privatisation récente des aéroports de Mumbai et de Delhi indique la prise de conscience de l'impossibilité d'élever le niveau des investissements dans les infrastructures sans une ouverture des entreprises publiques aux capitaux privés. Cependant, l'accroissement récent de l'investissement est encore éloigné du niveau chinois : les 38 milliards USD prévus pour les routes d'ici 2012 représentent la dépense chinoise en investissements pour une seule année (*Morgan Stanley, 2006*).

DES SCÉNARIOS POUR UN GÉANT

L'Inde se trouve à un moment historique de son développement et de la manière dont elle négocie ce tournant dépend son impact sur les économies des pays industrialisés. Quel sera l'avenir de l'Inde dans les 5 à 10 prochaines années ?

L'étude du poids des BRICs dans l'économie mondiale par *Goldman Sachs (2003)* applique un modèle de croissance classique à la Solow à l'économie indienne et suppose constants les déterminants de la croissance économique. Autrement dit, l'hypothèse de ce modèle est que l'Inde suivra un développement linéaire et vertueux. L'économie indienne atteindrait, grâce à un rythme de croissance annuelle de plus de 6 % jusqu'en 2035, la taille de l'économie italienne, française puis allemande entre 2017 et 2023, mais le revenu par habitant ne représenterait en 2025 que le dixième du PIB par tête français en 2000, et en 2050 la moitié seulement du PIB par tête américain de 2000.

En termes de niveau de vie, il y a donc loin à ce que l'Inde ait un poids comparable aux économies développées.

Rodrik et Subramanian (2004) reprennent un modèle de croissance similaire mais le complètent par des hypothèses sur les déterminants de la croissance. Ils supposent notamment un accroissement de l'épargne consécutive à l'élargissement de la population active (de 25 à 39 % du PIB) et prennent en compte l'impact de la qualité des institutions (d'après lequel le revenu par tête devrait être 4 à 5 fois plus élevé). Ils estiment que la croissance moyenne annuelle serait au moins égale à 7 % ou plus entre 2005 et 2025, celle du revenu par tête de 5,6 %.

Les scénarios du *World Economic Forum* intègrent au contraire la discontinuité du développement et organisent trois scénarios sur le destin de l'Inde, autour de deux axes, isolation ou intégration au commerce mondial, croissance bénéficiant à l'ensemble de la société ou à une partie seulement.

En l'absence de consensus sur l'orientation des réformes et avec une économie mondiale tournant au ralenti, la croissance du PIB ne dépasserait pas les 6 % et la part du pays dans le commerce mondial stagnerait autour de 1-2 %.

Le second scénario, « Bollyworld », repose sur l'hypothèse d'une croissance forte, tirée par l'intégration dans l'économie mondiale, mais mal répartie en l'absence de réformes internes. Il est relativement plausible étant donné l'effort des autorités depuis l'embellie de 2003 d'engager la prochaine génération de réformes de libéralisation (partenariats public-privé dans les infrastructures, l'énergie, poursuite de la libéralisation des IDE) sans entamer résolument de réformes structurelles, notamment dans la réorientation des dépenses publiques. La croissance du PIB avoisinerait alors les 9 % par an jusque vers 2015 tandis que la part dans le commerce mondial monterait jusqu'à 6 % pour y stagner ensuite. La fin du cycle de croissance débiterait vers 2015.

Le troisième scénario table sur des réformes structurelles réussies et prévoit que l'Inde représenterait 10 % du commerce mondial en 2025. Ainsi, que les élites indiennes s'accordent sur le rythme et l'envergure des réformes ou non, l'Inde continuerait de prendre du poids dans l'économie mondiale à un rythme modéré au moins jusqu'en 2015.

La dernière évaluation de la situation économique indienne par le *FMI (2006a)* suggère une croissance de 6,5 % par an à moyen terme. Cependant, les experts du Fonds estiment que la croissance pourrait atteindre 8 % par an, conformément à l'objectif que se sont fixées les autorités indiennes, dès lors que serait mis en place un ajustement budgétaire dégageant les ressources permettant d'investir dans les infrastructures et les secteurs sociaux et que le rythme des réformes structurelles serait accéléré.

Blaise GONDA

BIBLIOGRAPHIE :

- Banque Mondiale (2006), *Inclusive Growth and Service Delivery : Building on India's Success*, Development Policy Review.
- Boillot, Jean-Joseph (2006a), *L'économie de l'Inde*, Repères, La Découverte.
- Boillot, Jean-Joseph (2006b), « Les futurs possibles de l'économie indienne », *Futuribles* n°323, octobre 2006.
- CRISIL (2004) (Abheek Barua, Sonal Varma), *India's Trade Potential : AN Application of the Gravity Model*, Discussion Paper Series.
- Deutsche Bank Research (2006a) (Thomas Mayer), *Nearshoring to Central and Eastern Europe*, Economics 58.
- Deutsche Bank Research (2006b) (Tamara Trinh), *China & Indian vs. Europe: 1:0?*, European Forum Alpbach: Economic Symposium 2006.
- EIU Country Report (2005), *India*.
- Etienne, Gilbert (2006), "Deux milliards et demi d'Indiens et de Chinois face à l'économie mondiale", *Politique Etrangère*, 2 : 2006.
- FMI (2006a), Article IV, India
- FMI (2006b), Selected Issues : India.
- Goldman Sachs (2003) (Wilson, Dominic, Roopa Purushothaman), *Dreaming with BRICs : The Path to 2050*, Goldman Sachs Global Economics Paper n°99.
- ICRA (2006), *Macro Overview of India, Jan-June 2006*.
- Kochhar, Kalpana, Utsav Kumar, Raghuram Rajan, Arvind Subramanian, Ioannis Tokatlidis, (2006), *India's Pattern of Development: What Happened, What Follows?*, IMF Working Paper.
- Mc Kinsey (2005), *The Emerging Global Labor Market*.
- Morgan Stanley (2006) (Chetan Ahya, Andy Xie, Stephen S. Roach, Mihir Sheth, Denise Yam), *India and China: New Tigers of Asia, Part II*.
- McKinsey-NASSCOM (2005), *Extending India's Leadership of the Global IT and BPO Industries*, Executive Summary.
- NCAER (National Council of Applied Economic Research) (2005), *The Great Indian Middle Class*, Executive Summary.
- Planning Commission of India (2006), *Towards Faster and More Inclusive Growth : An Approach to the 11th Five Year Plan*.
- Rodrik, Dani, Arvind Subramanian (2004), *Why India Can Grow At 7 Percent a Year or More: Projections and Reflections*, IMF Working Paper.
- Srinivasan, T. N., Suresh D. Tendulkar, *Reintegrating India With the World Economy*, Institute for International Economics.
- World Trade Organization (2005), *International Trade Statistics 2005*.
- World Economic Forum, Confederation of Indian Industry (2005), *India and the World: Scenarios to 2025*, Executive Summary.

Les échanges de marchandises de l'Inde par produits en 2004

TOP 10 DES IMPORTATIONS INDIENNES MONDIALES

Rang	Produits	Code ISIC	Montant
1	Pétrole brut, gaz naturel	11	25774
2	Produits métalliques de base	27	10244
3	Chimie	24	9425
4	Autres minerais	14	7610
5	Machines et équipement nra	29	6638
6	Radio, TV, communication	32	5367
7	Coke, pétrole raffiné, nucléaire	23	5194
8	Produits alimentaires	15	2891
9	Bureautique (dont ordinateurs)	30	2529
10	Appareillage électrique	31	2275

TOP 10 DES EXPORTATIONS INDIENNES MONDIALES

Rang	Produits	Code ISIC	Montant
1	Produits manuf. nra (dont pierres précieuses)	36	13734
2	Chimie	24	9295
3	Textiles	17	8731
4	Confection	18	6164
5	Coke, pétrole raffiné, nucléaire	23	5697
6	Produits métalliques de base	27	5421
7	Produits alimentaires	15	4450
8	Minerais métalliques	13	4139
9	Agriculture	01	3146
10	Machines et équipement nra	29	2592

TOP 10 DES IMPORTATIONS INDIENNES DEPUIS LES ÉTATS-UNIS

Rang	Produits	Code ISIC	Montant
1	Chimie	24	1230
2	Machines et équipement nra	29	657
3	Instruments médicaux et de précision	33	464
4	Radio, TV, communication	32	456
5	Equipements de transports autres	35	391
6	Bureautique (dont ordinateurs)	30	372
7	Produits métalliques de base	27	278
8	Appareillage électrique	31	221
9	Agriculture	01	178
10	Edition, imprimerie	22	172

TOP 10 DES EXPORTATIONS INDIENNES VERS LES ÉTATS-UNIS

Rang	Produits	Code ISIC	Montant
1	Produits manuf. nra (dont pierres précieuses)	36	4177
2	Confection	18	1925
3	Textiles	17	1914
4	Chimie	24	1123
5	Produits métalliques de base	27	734
6	Produits alimentaires	15	560
7	Produits métalliques manufacturés	28	504
8	Machines et équipement nra	29	454
9	Appareillage électrique	31	409
10	Agriculture	01	370

TOP 10 DES IMPORTATIONS INDIENNES DEPUIS LA FRANCE

Rang	Produits	Code ISIC	Montant
1	Machines et équipement nra	29	248
2	Chimie	24	219
3	Instruments médicaux et de précision	33	176
4	Appareillage électrique	31	176
5	Radio, TV, communication	32	164
6	Produits métalliques de base	27	142
7	Equipements de transports autres	35	110
8	Produits nra	NV	55
9	Véhicules motorisés	34	43
10	Edition, imprimerie	22	40

TOP 10 DES EXPORTATIONS INDIENNES VERS LA FRANCE

Rang	Produits	Code ISIC	Montant
1	Confection	18	482
2	Textiles	17	389
3	Chimie	24	187
4	Cuir	19	121
5	Produits alimentaires	15	117
6	Produits manuf. nra (dont pierres précieuses)	36	81
7	Coke, pétrole raffiné, nucléaire	23	51
8	Produits métalliques manufacturés	28	47
9	Agriculture	01	46
10	Machines et équipement nra	29	45

Source: CHELEM, données 2004 en millions USD; nra = "non répertorié ailleurs"

Ce document reflète l'opinion du seul département des études économiques de la Société Générale à la date de sa publication. Il ne reflète pas nécessairement les analyses des autres départements ou la position officielle de la Société Générale ou de l'une de ses entités juridiques, filiales ou succursales (ensemble, ci-après dénommé « Société Générale »). Il ne constitue pas une sollicitation commerciale et a pour seul objectif d'aider les investisseurs professionnels et institutionnels et eux-seuls, mais ne dispense ceux-ci d'exercer leur propre jugement.

La Société Générale ne garantit ni l'exactitude, ni l'exhaustivité de ces opinions comme des sources d'informations à partir desquelles elles ont été obtenues, bien que ces sources d'informations soient réputées fiables. La Société Générale ne saurait donc engager sa responsabilité, au titre de la divulgation ou de l'utilisation des informations contenues dans ce document qui est, par ailleurs, susceptible d'être modifié à tout moment et sans notification.

La Société Générale est susceptible d'agir comme teneur de marché, d'agent ou encore à titre principal d'intervenir pour acheter ou vendre des titres émis par les émetteurs mentionnés dans ce document, ou des dérivés y afférents. La Société Générale, ses dirigeants ou employés, peuvent avoir exercé des fonctions d'employé ou dirigeant auprès de tout émetteur mentionné dans ce document ou ont pu intervenir en qualité de conseil auprès de ce(s) émetteur(s).

A l'intention des lecteurs en dehors de France : ce document, et les valeurs mobilières qui y sont discutées, peuvent ne pas être distribués ou vendus dans tous les pays ou à certaines catégories d'investisseurs.