

Jean-Joseph Boillot

L'Inde dans la mondialisation économique

Empruntant au modèle chinois sa stratégie d'insertion dans la mondialisation, l'Inde a l'avantage d'une culture historique d'entreprise et d'une ouverture ancienne aux échanges internationaux, ainsi que l'appui d'une diaspora indienne très importante. Mais les coûts sociaux et environnementaux risquent de peser lourdement sur le régime politique démocratique de cet état à fortes tensions religieuses et nationalistes, et dont le rapport à l'environnement est marqué par la tradition hindouiste non-occidentale.

Depuis le début des années 1990, l'Inde a fait le choix d'une intégration de son économie dans la mondialisation. Elle a adopté une stratégie offensive inspirée du modèle chinois, qui repose sur une multiplication d'accords régionaux et bilatéraux. Considérée comme un pays à fort potentiel par les investisseurs étrangers, l'Inde s'est spécialisée dans les technologies de l'information et les services aux entreprises. Désormais, les grandes entreprises indiennes sont en voie de globalisation. Mais, malgré une croissance rapide, la part de l'Inde dans les échanges mondiaux demeure modeste. Et surtout, le coût social de cette stratégie d'insertion dans la mondialisation fait l'objet d'un vif débat. Le tournant des années 1990 marque le retour de l'Inde sur la scène économique mondiale. En une décennie, son poids a doublé de 0,5 à près de 1 % du commerce mondial, et bien au-delà pour

les services notamment informatiques (7 %). Ces derniers sont à l'origine d'une révolution silencieuse : structurellement déficitaire depuis l'indépendance, la balance des paiements est désormais financée par de larges excédents d'invisibles. S'y ajoutent des entrées de flux financiers de plus en plus importants qui alimentent maintenant près de la moitié du marché boursier et qui sont en grande partie à l'origine de réserves de change confortables : 145 milliards de dollars à la mi-2005 contre 2,5 milliards (or exclu) au moment de la grave crise de change de 1990-1991. Fortes de ces succès, les élites indiennes adoptent, de façon consensuelle, une attitude de plus en plus offensive face à la mondialisation dont les pourfendeurs sont même présentés par les plus libéraux comme le lobby des classes moyennes des pays riches face aux grandes puissances émergentes¹.

La stratégie indienne

En fait, ce sont des raisons au moins autant politiques qu'économiques qui amènent l'Inde à adopter une stratégie d'insertion mondiale en faisant sien l'axiome de Deng Xiaoping selon lequel la trajectoire d'une grande puissance se joue d'abord sur le plan économique. Or, les élites indiennes se pensent de plus en plus comme la future troisième puissance mondiale dans un monde tripolaire entre les États-Unis et la Chine². Au printemps 2005, un très symbolique Trade and Economic Relation Committee (TERC) était ainsi créé auprès du Premier ministre afin, tout à fait officiellement, de réconcilier la géopolitique indienne avec ses nouvelles réalités géoéconomiques. Les enjeux comprennent tout à la fois l'accès au Conseil de sécurité des Nations

¹ C'est le thème récurrent des chroniques de l'économiste libéral Surjit Bhalla dans le quotidien *Business Standard*

² Arvind Virmani, « A Tripolar Century: USA, China and India », *ICRIER Working Paper*, n° 160, mars 2005.

³ Sur le sujet, voir les numéros 24 et 25 de la *Revue Asie du Sud*, avril et mai 2005, disponible sur le site www.dree.org/inde

⁴ South Asian Association for Regional Cooperation, créée en décembre 1985.

Unies, aux ressources vitales d'hydrocarbures d'Asie centrale, ou encore l'équilibre des relations entre la Chine, le Japon et l'ASEAN³. Autre exemple : la nouvelle Look East Policy qui prend acte du poids économique croissant de la grande Asie dans le monde, et en premier lieu de la Chine. Cette dernière, y compris Hong Kong, est devenue son premier pays fournisseur en 2004 contre moins de 1 % des importations chinoises pour l'Inde. Ce sont les mêmes considérations économiques qui l'amènent à rechercher depuis quelques mois des solutions pragmatiques au blocage de la SAARC⁴, tout particulièrement en direction du Pakistan, pays avec lequel le potentiel

d'accroissement des échanges serait équivalent à celui de la Chine. La comparaison avec cette dernière illustre clairement les dividendes de la paix attendus. Alors que la population du sous-continent indien a dépassé en 2000 celle de la Chine, son produit intérieur brut (PIB) cumulé, qui était identique en 1980 au PIB chinois, est désormais 2,5 fois moins élevé. L'Inde semble désormais bien décidée à copier, à sa manière, la stratégie chinoise d'entrée dans la mondialisation.

Une nouvelle diplomatie commerciale offensive

Membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) depuis sa création, l'Inde a toujours préféré le multilatéralisme aux accords régionaux ou bilatéraux de libre-échange. Après une longue éclipse liée à la perte d'influence du groupe des non-alignés, divisé sur l'attitude à adopter face à la mondialisation, la création du G20⁵ au moment de la 5^e conférence de l'OMC à Cancun en 2003 lui a redonné une position de leader du Sud aux côtés du Brésil. En siégeant au sein du groupe FIP (Five Interested Parties) de l'OMC, elle a également joué un rôle essentiel dans l'accord-cadre du 31 juillet 2004 prévoyant l'élimination totale des subventions agricoles à l'exportation des pays développés ainsi qu'un traitement spécial et différencié pour les pays en développement leur permettant une ouverture asymétrique de leur marché agricole. Premier exportateur mondial de services informatiques et aux entreprises, elle mène une stratégie analogue de compromis offensif dans la difficile négociation sur la libéralisation des échanges de services qui est au cœur du cycle actuel de Doha. L'adoption, en mars 2005, d'une loi tant attendue sur le droit des brevets pharmaceutiques a du reste montré les concessions importantes qu'elle pouvait accorder au profit de la mondialisation de ses plus grands groupes pharmaceutiques.

Aussi, l'Inde s'est lancée dans une multiplication d'accords régionaux et bilatéraux de libre-échange (ALE) qui visent à élargir son espace commercial préférentiel, tout particulièrement en Asie où sa présence est encore très marginale : accord-cadre avec l'ASEAN⁶ en octobre 2003, prévoyant l'établissement d'une zone de libre-échange à l'horizon 2013 ; accord-cadre signé en février 2004 avec l'association de coopération régionale BIMST-EC⁷.

⁵Le G20 est le forum de dialogue entre pays émergents et industrialisés créé dans le sillage des crises financières de la fin des années 1990.

⁶Association des nations de l'Asie du Sud-Est, qui comprend la Birmanie (Myanmar), Brunei, le Cambodge, le Laos, la Malaisie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Vietnam.

⁷BIMST-EC : Bangladesh-India-Myanmar-Sri Lanka-Thailand - Economic Co-operation. La BIMST-EC a été créée en juin 1997 pour développer des relations économiques entre



Sur un plan bilatéral, un accord-cadre était conclu avec la Thaïlande en octobre 2003, après celui de mai 2003 avec Singapour étendu aux investissements directs, à la fiscalité et au transport aérien. D'autres ALE sont en cours de négociation avec la Chine, l'Union douanière sud-africaine, le Brésil et le Mercosur — marché commun de l'Amérique du Sud —, autant de partenaires de plus en plus stratégiques pour les entreprises et la diplomatie économique indiennes.

Une ouverture commerciale graduelle mais irrésistible

Il est encore trop tôt pour savoir si l'ouverture indienne aura globalement les mêmes effets que l'ouverture chinoise de 1980 qui s'est traduite, en Asie de l'Est, par un schéma typique de croissance tirée par les exportations, auquel s'est ajouté un rôle massif des investissements directs étrangers (IDE) pour un pays qui n'avait plus d'entreprises en tant que telles, à la différence de l'Inde. Le parallèle est partiellement vérifié. Le ratio des échanges de biens et services a presque doublé durant la première décennie d'ouverture, passant de 17 % à 31 % du PIB entre 1990 et 2000 contre 18 % à 34 % pour la Chine une décennie plus tôt et 49,3 % en 2000. La progression annuelle observée continuant au rythme de 15 % à 20 % par an, la déformation se poursuit bien au même rythme avec un taux d'ouverture de 34 % du PIB en 2004 et qui sera donc proche de 40 % à la fin de la décennie.

Mais si l'on considère les seules marchandises, le retour de l'Inde sur la scène mondiale reste néanmoins très graduel. Alors que la Chine, Hong Kong compris, passait de 2,1 % à 4,3 % du commerce international entre 1980 et 1990 pour bondir à 8,8 % en 2003, le poids de l'Inde stagnait à 0,5 % au cours de la première phase pour ne remonter qu'à 0,8 % en 2003. À ce stade, l'objectif ambitieux de 3,5 % des exportations mondiales en 2015 paraît atteignable, mais l'Inde restera encore en dessous du niveau français d'aujourd'hui par exemple (5,2 %).

ses États membres. La Birmanie (Myanmar) a été admise à part entière en décembre 1997. Le Bhoutan et le Népal ont été admis comme nouveaux membres en février 2004. Dans un premier temps, la coopération devait porter sur six secteurs prioritaires : pêche, énergie, technologie, tourisme, commerce et investissement, transports et communications (pour plus de précisions, visiter le site <http://bimstec.org>).

La croissance des investissements directs étrangers

La libéralisation des IDE est un peu plus tardive que celle du commerce. Mais l'image classique d'un écart quantitatif de 1 à 12 avec la Chine est particulièrement simpliste. Elle est techniquement fautive et occulte l'originalité même du modèle indien d'entrée dans la mondialisation.



Tableau 1. Structure géographique des importations et des exportations indiennes depuis 1960 *
 * Le total des pays ou zones indiquées ne fait pas 100.

	Exportations										Importations													
	1960-1961	1970-1971	1980-1981	1990-1991	2000-2001	2003-2004	1960-1961	1970-1971	1980-1981	1990-1991	2000-2001	2003-2004	1960-1961	1970-1971	1980-1981	1990-1991	2000-2001	2003-2004						
OCDE	66,1	50,1	46,6	53,5	52,7	46,4	78	63,8	45,7	54	39,9	37,8	36,2	18,4	21,6	27,5	22,7	21,1	37,1	19,6	21	29,4	19,8	17,3
UE à 15	16	13,5	11,1	14,7	20,9	18	29,2	27,7	12,9	6	7,5	3,4	16	13,3	8,9	9,3	4	2,7	5,4	5,1	6	7,5	3,6	3,4
Japon	4,1	6,4	11,1	5,6	10,9	15	4,6	7,7	27,8	16,3	5,4	7,2	OPEP	4,5	13,7	18,3	2	1,1	1,4	6,5	8,1	5,9	1	1,2
Russie	14,8	19,8	19,2	16,8	26,7	32,6	11,8	14,6	15,7	18,4	17,5	20,1	PVD	6,3	8,4	5,2	3,2	3,3	5,6	10,4	1,6	2,2	1,7	1,3
Afrique	6,9	10,8	13,4	14,3	21,4	27,6	5,7	3,3	11,4	14	14,4	17,2	Asie	1,6	2,7	1	7,3	4,2	2,2	0,4	2,5	2,3	1,5	1,5
dont Chine + Hong Kong**	-	-	0,7	0,8	4,6	7,3	-	-	2,3	3,2	7,9	9,5	Amérique latine	1,6	0,7	0,5	2,1	1,7	0,4	1	2,5	2,3	1,5	1,5
Autres	8	2,7	1	6,2	7,3	4,2	2,2	0,4	0,5	3,5	36	33,3	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Sources : douanes indiennes sauf Chine + Hong Kong, FMI DOTS en années calendaires et non fiscales comme les sources indiennes.



Sur le premier point, une étude minutieuse de S. Srivastava⁸ en 2003 a ainsi montré que suivant le mode de calcul du Fonds monétaire international (FMI) tenant compte des investissements de portefeuille supérieurs à 10 % du capital et les bénéfiques réinvestis, le résultat serait de 8 milliards de dollars d'investissements reçus en 2001 au lieu des 3 milliards officiels. Par ailleurs, la Chine aurait aussi tendance à surestimer ses entrées d'IDE avec le fameux transit des capitaux chinois par Hong Kong, pour bénéficier notamment d'avantages fiscaux et autres pratiques moins recommandables. Déduction faite, les IDE entrant en Chine auraient été plutôt de 20 milliards en 2000. L'effet d'optique de deux économies au PIB variant du simple au double est déformant. Les données corrigées de S. Srivastava montrent que l'IDE représente ainsi 1,7 % du PIB en Inde contre 2 % en Chine. De fait, la présence de marques étrangères est au moins aussi visible qu'en Chine. La moitié des leaders sur les grands marchés de consommation sont des grandes firmes mondiales, à l'exception des biens de consommation courante.

Le deuxième point concerne la nature des IDE et l'orientation de la croissance des deux géants. Alors que les firmes multinationales ont tendance à privilégier les investissements lourds en technologie et en capitaux, plus de la moitié des IDE en Chine se sont dirigés vers des secteurs intensifs en travail, et tout particulièrement ceux des Chinois non résidents de Hong Kong, Taiwan ou Singapour qui ont transformé la Chine côtière en zone d'exportation. *De facto*, le ratio IDE/exportations des deux pays est comparable et illustre simplement le biais d'une stratégie de croissance par l'exportation suivie par la Chine. En revanche, les IDE provenant des grandes multinationales ne représentaient en Chine que 4 milliards de dollars dix ans après l'ouverture et 13 milliards en 1997. Avec des flux d'IDE qui atteignent désormais un régime annuel de 5 à 8 milliards de dollars contre à peine 100 millions au début des années 1990, l'objectif fixé par le nouveau Premier ministre Manmohan Singh — 150 milliards d'ici 2015 — devrait permettre d'aligner assez rapidement les deux pays sur ce type d'IDE. D'autant que l'essor des services s'impose comme un modèle pour toute l'industrie et génère un nouveau type d'IDE proche du modèle d'exportation chinois.

L'essor des services informatiques

La percée de l'Inde dans les services mondiaux est un phénomène très récent. Avec une croissance annuelle de 17 % au cours des années 1990, contre une moyenne mondiale

⁸ Sadhana Srivastava, « What Is the True Level of FDI Flows to India? », *Economic and Political Weekly*, 15 février 2003.



de 5,6 %, l'Inde est devenue le numéro un mondial dans les services informatiques avec près de 7 % des exportations mondiales, tandis que leur part serait passée de 2 % à 5 % du PIB indien entre 1995 et 2005 si l'on y inclut l'ensemble des services aux entreprises ou BPO (Business Process Outsourcing). Ces exportations génèrent aujourd'hui près de 20 milliards de dollars auxquels s'ajoutent environ 8 milliards de rapatriement de revenus des experts partis sur des missions plus ou moins longues, soit près du tiers des exportations de marchandises.

La part de marché de l'Inde sur le marché global des deux branches, technologies de l'information et services aux entreprises, s'élevait à 25 % en 2001, mais à 67 % pour les seuls services aux entreprises. La dernière vague concerne le transfert de savoir aux entreprises (Knowledge Process Outsourcing – KPO) regroupant la pharmacie, les biotechnologies, les services juridiques ou médicaux et surtout l'ensemble des activités de recherche-développement avec une estimation de 17 milliards de chiffre d'affaires en Inde d'ici 2010⁹. Le volume de l'externalisation pour les seuls cabinets d'avocats américains (litigation support) est ainsi estimé à 5 milliards de dollars.

Rapidement ciblé comme un pays à fort potentiel, les investissements étrangers dans les services ont progressé de 36 % par an tout au long des années 1990 et représentent près du quart de tous les IDE entrés en Inde. Dès 2000, au moins 160 des 500 entreprises du classement mondial de la revue Fortune avaient déjà externalisé une partie de leurs services informatiques. À cela s'ajoutent une centaine de multinationales qui auraient désormais créé un centre de recherche-développement en Inde avec une liste qui s'allonge désormais tous les mois d'une dizaine d'autres.

Au total, l'Inde reçoit près de 40 % des projets concernant les technologies de l'information à destination des pays en développement, suivi de la Chine (19 %) et de Singapour (11 %) où la présence indienne est considérable. Si les multinationales achètent désormais des firmes indiennes en mal de consolidation, les groupes indiens eux-mêmes continuent de tirer largement leur épingle du jeu. Les vingt premières entreprises indiennes du secteur représentent ainsi la moitié du chiffre d'affaires du secteur avec en tête la filiale de Tata, TCS, tandis que les multinationales étrangères pèsent un peu moins du quart des exportations. Surtout, les firmes indiennes se globalisent de plus en plus clairement en rachetant des sociétés spécialisées aux quatre coins du monde ou en implantant des filiales sur leurs principaux marchés actuels (68 % aux États-Unis) ou à venir (Chine et Asie pacifique particulièrement

⁹Confederation of Indian Industry (CII), 2005.

ciblées). Plus de 300 entreprises indiennes sont ainsi présentes aux États-Unis et près d'une centaine en Europe, deuxième marché mondial de l'informatique¹⁰.

Le mantra (dogme) de l'externalisation dans l'industrie

Sur le plan micro-économique, le modèle des technologies de l'information a progressivement gagné la plupart des secteurs industriels confrontés au choc de l'ouverture commerciale des années 1990. Un bon exemple est la restructuration des groupes familiaux de mécanique Bharat Forge ou Kirloskar. Dans les deux cas, ces sociétés de fonderie et de mécanique sont passées d'une structure conglomérale entièrement tournée sur le marché intérieur à une position de sous-traitant (Original Equipment Manufacturing — OEM — ou sous-traitant de production) spécialisé pour les plus grands groupes mondiaux comme Caterpillar, Toyota, Ford, ou FAW (Chine) ou même Renault dont le groupe Mahindra produira 50 000 unités par an du modèle mondial Logan à partir de 2006. Le taux d'exportation de la plupart de ces groupes est passé en quelques années — le retournement cyclique de 1997 accélère la tendance — de 15-20 % à plus de 50 %, voire 85 % dans le cas de Bharat Forge devenu leader mondial des pièces de fonderie. Ce tournant récent explique pourquoi les exportations industrielles indiennes enregistrent des performances comparables à celles des services et remet en cause l'idée préconçue d'une division du travail entre un « centre manufacturier mondial » en Chine et un « centre mondial de services » en Inde. En vérité, la localisation des deux types d'activité dans les mêmes pôles de compétitivité du Sud (axe Madras-Bangalore), du Maharashtra (Bombay-Pune), ou de la région de Delhi (Gurgaon-Noïda) se traduit par une fécondation croisée des activités de services comme la recherche-développement, les logiciels ou les services aux entreprises, avec celles de l'industrie qui bénéficie en outre directement des retombées de la présence des plus grandes firmes mondiales. Tel est le cas des biotechnologies où les leaders indiens implantés sur les pôles des technologies de l'information, et notamment Bangalore, ont commencé par sous-traiter massivement pour les plus grandes firmes mondiales du secteur avec un taux moyen d'exportation de 60 %.

La mondialisation des entreprises indiennes

Une autre similarité avec les technologies de l'information est la mondialisation rapide des entreprises industrielles. L'avantage d'une

¹⁰Rapport sur les investissements dans le monde, CNUCED, 2004.

culture historique d'entreprise et d'une ouverture ancienne au monde, avec notamment une diaspora indienne autour de 25 à 35 millions de personnes, explique que les dix premiers groupes privés indiens aient une réputation de management de « classe mondiale » et un chiffre d'affaires deux fois supérieur aux dix premiers groupes chinois comme Legend ou Wanxiang¹¹.

Avant même la libéralisation récente — et simultanée dans les deux pays — des sorties de capitaux, l'Inde et la Chine étaient respectivement remontées en quelques années au 61^e et 58^e rang de l'indice de performance des investissements directs à l'étranger de la CNUCED (Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement) pour la période 2001-2003. Ils devraient rejoindre le groupe des vingt premiers au cours de la prochaine décennie. En effet, depuis l'accord explicite des autorités indiennes pour favoriser le développement de leur groupes dans le monde, il ne se passe pas un jour sans l'annonce d'acquisition d'entreprises étrangères ou de sociétés mixtes (joint-ventures) à l'étranger, jusqu'en Chine pour un des leaders indiens des huiles, le groupe Nitco. En 2004, le groupe India Inc. aurait ainsi procédé à des acquisitions pour 9,3 milliards de dollars — contre 4,5 en 2003 — avec 316 opérations contre 305, ce qui témoigne d'une montée en puissance de la présence des entreprises indiennes dans le monde. On s'attend pour 2005 à une nouvelle progression de 30 %, avec notamment la plus grosse opération enregistrée à ce jour: l'acquisition pour 5,6 milliards de Basell¹² par un consortium emmené par le groupe Chatterjee. Début 2005, Videocon rachetait également au groupe Thomson son usine italienne de tubes cathodiques couleurs. Pour sa part, le groupe Tata rachetait en 2004 la branche poids lourds de Samsung et un petit producteur espagnol avant d'acquies en 2005 les activités sidérurgiques du grand groupe singapourien Natsteel, présent dans sept pays. Si les technologies de l'information ont été privilégiées au départ, 55 % des investissements directs à l'étranger concernent désormais le secteur manufacturier avec, selon la CNUCED, un savoir-faire technologique et managérial comme premier actif, et l'accès aux marchés et à des marques comme motivations essentielles ainsi que le montre le rachat en France de RPG Novartis par le leader pharmaceutique indien Ranbaxy en 2004 (70 millions de dollars).

L'insertion dans la mondialisation reste encore prudente
Encore marginale sur la scène internationale, l'Inde va devoir relever plusieurs défis au cours

¹¹ Jaïram Ramesh, *Making Sense of Chindia*, India Research Press, New Delhi 2005.

¹² Premier producteur mondial de polypropylène et de polyoléfinés avancés, présent dans 120 pays dont la Chine.

des prochaines décennies. L'objectif de pousser les exportations manufacturières de 48 à 300 milliards de dollars entre 2003 et 2015 n'amènera ainsi l'Inde qu'au niveau chinois de 2000. Ensuite, sa percée dans les services informatiques et aux entreprises provoque déjà des réactions protectionnistes et une surchauffe sur le marché de sa main-d'œuvre qualifiée. Par ailleurs, ses nouveaux « mantras » de la sous-traitance et de la globalisation représentent un défi technologique qui pourrait fragiliser plus d'une des grandes entreprises indiennes au point de maintenir la pression des lobbies patronaux contre une ouverture trop rapide du marché indien à la concurrence étrangère.

Tableau 2. Les dix plus grosses acquisitions indiennes en 2004

Acheteur	Cible	Millions de dollars	Pays
ONGC	Sakhalin oil & gas Fields	1700	Russie
ONGC	Royal Dutch/Shell	660	Angola
TATA Steel	Nat Steel	298	Singapour
Reliance	Flag Telecom	211	USA
VSNL	Tyco global Network	133	USA
Reliance Inds	Trevira	103	Europe
Scandent Group	Cambridge Integrated	> 100	USA
Ranbaxy	Aventis	70	France
Infosys	Expert Information	23	Australie
Wipro	Nerve Wire Inc	18,7	USA

Source : Business Standard, 20 mai 2005.

Enfin, les conséquences de la mondialisation sur les 260 millions de pauvres officiels¹³ suscitent un vif débat interne qui n'est pas sans expliquer la défaite de la coalition BJP (Bharatiya Janata Party, le Parti du peuple indien, parti nationaliste hindou) aux élections législatives de mai 2004 sur le thème de *India is shining, but not for all* (« L'Inde rayonne, mais pas pour tous »). L'alliance incontournable du Parti du Congrès avec une gauche anti-mondialisation est à l'origine du discours des « réformes à visage humain » de la nouvelle équipe Manmohan Singh-Sonia Gandhi, exigeant des compensations tangibles à une ouverture de plus en plus irréversible. Tel est par exemple l'enjeu de la mise en œuvre du Employment Guarantee Act ou de la généralisation d'une sécurité sociale minimale en contrepartie de la réforme du marché organisé du travail. Des débats que l'on connaît bien en France !

¹³ En fait, les estimations sont de 365 à 840 millions si l'on prend le seuil international de un ou deux dollars par personne et par jour (PNUD, 2004).