

Les cycles du commerce extérieur indien

Jean-Joseph Boillot*

Contrairement à ses voisins asiatiques, l'Inde est restée très fermée au commerce international depuis 1947. Cette faible ouverture s'explique par le souci d'indépendance nationale que les gouvernements ont tous cherché à préserver. C'est ainsi qu'aujourd'hui l'Inde ne réalise que 0,5 % du commerce mondial et 5 % des exportations non pétrolières des pays en développement. Pourtant, si l'Inde a toujours privilégié la politique d'import-substitution par rapport à la promotion des exportations, elle n'en a pas moins infléchi cette doctrine au cours des années soixante. Le V^e Plan (1974-1979) définit une politique de promotion de l'exportation et le VI^e Plan (1980-1985) reconnaît la nécessité d'avoir un système de protection du marché qui soit plus neutre au regard de l'import-substitution et de la croissance des exportations. Les différents stades de cette évolution sont ici retracés, ce qui permet de mettre en évidence les spécificités de l'ouverture du marché indien, de dresser un bilan des échanges tant sur le plan géographique que sectoriel, et d'envisager les difficultés probables de l'Inde sur les marchés étrangers d'ici 1990.

Le cas indien est marqué depuis quatre décennies par une baisse très sensible de sa part dans le commerce mondial et de son ouverture mesurée par la place des échanges commerciaux dans la production nationale, et par un déficit commercial structurel compensé par des rentrées de capitaux sous forme d'aide concessionnelle. C'est en tous points une nette rupture avec la configuration de la connexion de l'Inde à l'économie mondiale jusqu'en 1947 [1].

* Jean-Joseph Boillot est professeur agrégé de Sciences Sociales et chercheur associé au CEPII.

Jusqu'à cette date-là, le sous-continent indien occupait une position certes subordonnée dans les échanges mondiaux mais non marginale. Sa part dans le commerce mondial était de l'ordre de 1,5 à 2 % contre moins de 0,5 % aujourd'hui, ses exportations de 10 à 15 % du PIB dans les années trente contre 5 % dans les années quatre-vingt et le pays avait une position commerciale excédentaire, à l'origine d'une accumulation de balance-sterlings dans les comptes de la Banque d'Angleterre. Cet excédent structurel, notamment sur la Grande-Bretagne, provenait non d'un colonialisme à rebours mais d'un accord important sur le rôle du commerce comme facteur de croissance. Une nette spécialisation sectorielle marquait les échanges indiens avec une prédominance à l'exportation du thé, du coton et du jute, dont une part croissante était manufacturée en échange de produits sidérurgiques et de machines. Enfin si la Grande-Bretagne restait un partenaire de premier plan, son déclin rapide traduisait un élargissement de la distribution géographique des partenaires de l'Inde, en particulier vers le Japon, les Etats-Unis et l'Allemagne : c'est ainsi que la part de la Grande-Bretagne était passée des trois quarts au cinquième des importations de l'Inde, et de la moitié au tiers de ses exportations.

Nouveau pays industriel pour certains, l'Inde l'était donc plutôt hier qu'aujourd'hui. Hier première puissance commerciale et industrielle parmi les pays en développement, le recul est aujourd'hui significatif avec moins de 5 % des exportations non pétrolières des pays en développement. Pourtant, il est indéniable que l'Inde a connu des changements structurels en termes de spécialisation à partir de la fin des années soixante. A la phase de promotion des exportations qui a suivi la forte dévaluation de la roupie en juin 1966 et s'est accélérée lors des chocs pétroliers, s'est ajoutée récemment une plus grande ouverture aux importations. Pourquoi ces changements et de quelle nature sont-ils ? Dans un premier temps, on présentera l'évolution de la structure générale du commerce extérieur indien avant d'analyser plus en détail la dynamique de la spécialisation de ce pays.

Le modèle indien d'ouverture et ses régimes

Le commerce extérieur et la balance des paiements : 1950-1986

Le commerce extérieur indien est caractérisé sur une longue période par une position déficitaire structurelle, un déclin très marqué des exportations dans le commerce mondial qui confine ce pays dans une position marginale au début des années quatre-vingt, et une ouverture aux échanges internationaux parmi les plus faibles observées dans le monde.

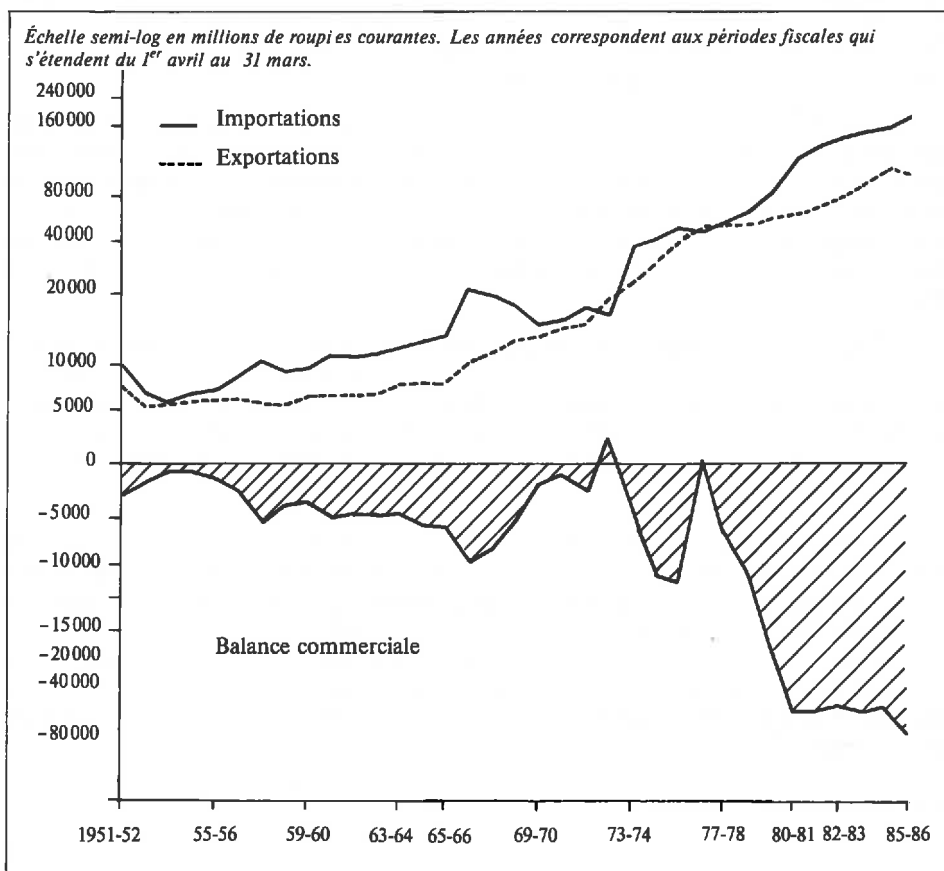
Les quatre phases du commerce extérieur

Une analyse plus fine fait cependant apparaître quatre phases distinctes (graphique 1) :

— De 1948 à 1965, le déclin dans le commerce mondial est brutal et l'Inde connaît deux crises de change assez graves successivement en 1957 et 1965. Sur toute cette période en effet, le volume des exportations ne croît que de 1,3 % par an, contre 3 à 4 % pour le PIB. La désorganisation d'un pays amputé de ses deux ailes latérales (Le Pakistan) riches en coton et en jute traditionnellement exportés s'ajoute à la réorganisation d'une économie mondiale perturbée par les crises de Corée et de Suez pour expliquer une telle langueur des exportations qui avaient

GRAPHIQUE 1

Le commerce extérieur de l'Inde, 1950-1985



Source : Economic Surveys.

bénéficié de la guerre pour progresser sur le marché mondial (au détriment du Japon, par exemple, dans les textiles).

Or, les importations progressent sous l'action d'un vaste programme d'investissement lié à une première phase d'import-substitution accélérée en 1956 cependant que les cycles agricoles très prononcés forment des crêtes sur la courbe d'importations tous les trois ou quatre ans. Ainsi, c'est lors des sécheresses dramatiques de 1965-1966 que se produit la deuxième crise de change très dure qui conduit à un ajustement de forte ampleur de la roupie vis-à-vis du dollar (- 60 %), à la différence de la crise de 1956 où l'Inde avait alors puisé dans ses réserves abondantes de balance-sterlings accumulées jusqu'après la fin de la guerre.

— De 1965 à 1972, la croissance du volume des exportations passe à 3,6 % par an tandis que les importations stagnent au point que le ciseau précédent se referme sur un très léger excédent au début des années soixante-dix : ce sera la seule fois en quarante ans. Néanmoins, l'Inde a encore perdu 50 % de sa part de marché mondial qui s'établit à un demi-point en fin de période. Il s'agit, cette fois, d'un effet de la détérioration des termes de l'échange occasionnée par la forte dévaluation de 1966 et d'une moindre croissance de ses exportations en volume comparée à celle du commerce mondial.

— Les années soixante-dix connaissent un régime très particulier : d'une part, les exportations doublent à nouveau leur rythme de croissance en volume pour atteindre 7 % par an, de sorte que leur part dans le commerce mondial tend à se stabiliser; d'autre part, le déficit se creuse à nouveau fortement sous l'action d'un redémarrage des importations essentiellement dû à une facture pétrolière qui absorbe plus de la moitié des recettes en devises de l'Inde au cours de cette décennie.

— Enfin, les années 1980-1985, correspondant au VI^e Plan indien, connaissent une décélération dans le dynamisme des exportations qui retombe à 2-3 % par an avec une légère tendance à l'effritement de leur part de marché mondial, désormais proche de 0,4 %, effritement d'autant plus visible qu'on compare l'Inde aux pays asiatiques dont elle pèse désormais moins de 5 % des exportations contre 20 % en 1968.

Les importations, elles, suivent un cycle très particulier : elles croissent sous le coup du deuxième choc pétrolier puis se stabilisent grâce à la poursuite des efforts de production pétrolière domestique, mais à un niveau de déficit important puisque le taux de couverture n'est plus que de 50 % en 1985.

Ces quatre phases bien distinctes sur les courbes du commerce extérieur indien illustrent une particularité de ce pays : l'existence de cycles des importations, qui ponctuent des phases d'ouverture et de fermeture d'une économie globalement assez fermée.

Une économie demi-fermée

Le taux global d'ouverture indien ($X + M/PIB$) est le même en 1986 qu'en 1950 : aux environs de 12-13 %. Mais il a grandement varié selon les périodes et selon qu'il s'agit des importations ou des exportations.

Ainsi à l'exportation (X/PIB), le taux d'ouverture s'est-il réduit de moitié entre 1950 et 1965 où il atteint le point extrêmement bas de 3,5 % pour doubler dans les années soixante-dix avant de revenir en 1986 au niveau de 1960 avec 5 % du PIB.

Côté importation, un cycle d'ouverture marque la période pré-dévaluation avec près de 10 % du PIB en 1965 contre 6,5 % en 1950. Intervient alors un cycle de fermeture qui atteint son maximum en 1972 (5 %) avant que la décennie des chocs pétroliers n'impose un retour à une ouverture apparemment beaucoup plus grande. En 1985, la propension à importer est revenue au niveau de 7 % dont le tiers en pétrole. Si l'on exclut celui-ci, le taux global d'ouverture de l'économie indienne avoisine 10 % du PIB à cette date contre 14 % à l'Indépendance.

Par comparaison, l'ouverture de l'économie chinoise semble un peu plus prononcée : les ventes chinoises au monde représentent deux fois et demi celles de l'Inde et 15 à 20 % de son PNB sont concernés par des échanges internationaux (X + M).

Balance courante et endettement

Pour un pays ayant très tôt bénéficié de prêts des organismes internationaux d'aide au développement, le déficit pertinent n'est pas seulement celui des échanges de marchandises. Ainsi, la balance des invisibles a apporté une contribution très positive ces dix dernières années au financement du commerce extérieur, en particulier grâce aux transferts privés de la main-d'œuvre émigrée dans les pays du Moyen-Orient. Ayant décuplé depuis le premier choc pétrolier, ils étaient devenus en 1982 la principale source de devises du pays en contribuant pour près de 20 % aux recettes courantes, devançant même l'ensemble des ventes de textile. Les recettes de tourisme ont également fortement progressé pour atteindre le tiers des envois de fonds des Indiens travaillant à l'étranger.

De la sorte, la contribution des échanges nets d'invisibles, qui était négative jusqu'au début des années soixante-dix et surtout fort marginale, est devenue très positive au début des années quatre-vingt, finançant plus de la moitié du déficit commercial. On estime toutefois que cette contribution devrait descendre en dessous de 20 % dans la deuxième partie de la décennie en cours sous l'action conjuguée de plusieurs facteurs : récession dans les pays pétroliers, ralentissement du tourisme, sorties accélérées de profits des entreprises étrangères installées en Inde et, désormais, augmentation du poids des intérêts de la dette.

Au total, le déficit courant s'est toujours maintenu aux alentours de 1,5-2 % du PNB et paraît un indicateur pertinent de l'objectif des autorités indiennes qui comptent sur l'aide internationale pour financer le solde courant avec un endettement minimal.

Que ce soit sous forme multilatérale ou bilatérale, l'Inde a bénéficié du plus gros volume d'assistance accordé par la Communauté internationale à un pays en développement : environ 40 milliards de dollars depuis les années cinquante. C'est, par exemple, le cas de l'Agence internationale de développement (AID) qui lui a accordé près de 40 % de ses prêts aux conditions très favorables de 0,75 % de commission et d'une durée de remboursement de 50 ans dont 10 de grâce.

Mais il semble que cette période d'endettement concessionnel prenne fin avec l'entrée de la Chine dans le cercle des bénéficiaires de l'AID et avec la situation beaucoup plus difficile aujourd'hui d'autres pays en développement. Aussi observe-t-on une croissance rapide de l'appel à des emprunts commerciaux après le prêt exceptionnel de 3,9 milliards de DTS accordé par le FMI en 1980, dont les remboursements commencent en 1987. Certes, le niveau actuel d'endettement de l'Inde n'est pas considérable et a même été réduit par rapport à la période très difficile de 1965-1975 où le service de la dette atteignait 30 % des recettes d'exportation. En 1985-1986, la dette atteint 15-16 % du PNB et son service absorbe 24 % des recettes d'exportations et 15,6 % des recettes en devises. Cependant, la marge des autorités indiennes est devenue étroite. Le doublement du coût effectif de son endettement lié à des prêts commerciaux plus chers et plus courts, cumulé au remboursement au FMI, avec en toile de fond une stagnation des recettes d'exportations et d'invisibles pourrait rapprocher le service de la dette d'une fourchette de 25 à 30 % dès la fin du VII^e Plan (1985-1990).

Le contrôle du commerce extérieur indien

Pour être comprise à un niveau macroéconomique, la dynamique des échanges extérieurs indiens paraît devoir être rattachée à un ensemble de variables, de mécanismes ou d'institutions qui règlent son évolution. L'Inde est un pays décidé à maintenir un souci d'indépendance dans la fixation de ses objectifs de développement. Ceci se traduit par un contrôle strict de son niveau d'endettement et du niveau de ses réserves dont le moindre écart par rapport à une norme fixée selon l'environnement international et domestique — qu'il soit économique ou politique — déclenche la manipulation de trois variables :

- Le taux de croissance, dont le ralentissement peut permettre une réduction du déficit courant par une moindre pression des importations, avec cependant des risques internes dans un pays au taux d'ouverture déjà très bas et à la croissance démographique rapide;
- Le taux de change, en espérant modifier les volumes d'exportations et d'importations;
- Enfin, les contrôles réglementaires qui jouent un rôle très important en Inde.
Comment ces différents paramètres ont-ils évolué ?

Les priorités des Plans quinquennaux

Il est courant d'affirmer que l'Inde a toujours privilégié l'import-substitution au détriment de la promotion des exportations. Si cela n'est pas totalement faux, la règle de l'empirisme semble avoir prévalu.

Ainsi, le premier Plan de 1950 accordait une priorité égale aux exportations et importations et le régime commercial était peu protectionniste. Cependant, l'industrialisation très rapide s'est vite traduite par un déséquilibre commercial qui ouvrit la crise de change de 1957-1958.

Celle-ci renforça les grandes lignes du II^e Plan (1956-1961), connu sous le nom du modèle de Feldman-Mahalabonis et qui mettait l'accent sur l'import-substitution et la priorité aux infrastructures et industries de base, car le secteur exportateur était menacé par des élasticités très faibles du commerce international pour les produits traditionnels indiens (le pessimisme des élasticités). La stratégie consistait par conséquent à « s'industrialiser d'abord pour exporter ensuite des biens plus diversifiés » (substitution d'exportation). Mais la poursuite d'un épuisement rapide des réserves en devises s'est vite traduite par un changement de discours des planificateurs. Dès le III^e Plan (1961-1966), on reconnaissait déjà l'insuffisante attention prêtée aux exportations, qui stagnaient depuis l'Indépendance, et la nécessité de leur promotion. Et le fait est que celles-ci commencèrent à sortir de leur langueur tandis qu'un vif débat s'installait en Inde sur la question des avantages comparatifs.

La dévaluation de 1965 en pleine crise agricole et de change est en fait une victoire du groupe favorable à la promotion des exportations même si les résultats en furent tempérés aussitôt par l'instauration de taxes à l'exportation et le renforcement des contrôles liés à l'entrée dans une crise politique avec le Pakistan (conflits de 1965 et 1971).

Le IV^e Plan (1969-1974) reconnaît explicitement l'importance des exportations en élaborant un vecteur d'exportation dont l'expansion attendue se répercute sur le vecteur de la demande finale du tableau d'entrées-sorties. D'ailleurs en 1970, une « Export Policy Resolution » adoptée par le Parlement de New Delhi souligne le caractère « crucial » de la croissance des exportations, dont l'objectif est fixé à 7 %. Le véritable tournant apparaît dans le projet du V^e Plan (1974-1979) qui parle explicitement d'une « Policy of Export Promotion » avec un accent cette fois sur les secteurs de main-d'œuvre censés fournir les trois quarts des recettes d'exportation.

Mais jusqu'à cette période, la promotion des exportations est séparée de l'import-substitution qui reste une priorité à la fois empirique (le service de la dette représente 30 % des recettes en devises courantes au début des années soixante-dix), politique avec l'accent populiste des années soixante-dix, mais aussi logique pour les secteurs liés à la filière agro-chimique dont la demande intérieure croît de près de 20 % par an (pétrole, chimie, acier, etc.).

Les années quatre-vingt, avec les VI^e et VII^e Plan, sont un point d'aboutissement du rééquilibrage de la stratégie de développement indienne. L'objectif de « Self reliance » est nettement distingué de la notion de « Self-Sufficiency » et ne se rapporte plus à l'import-substitution mais à l'endettement du pays : « Tant que le pays est capable de faire face financièrement à ses besoins, il ne peut pas être déclaré dépendant ». Le VI^e Plan (1980-1985) apparaît ainsi comme un « ajustement structurel orienté à l'exportation » qui reconnaît pour la première fois que « le système de protection doit être le plus neutre possible entre la promotion des exportations et la substitution aux importations ».

La réglementation indienne, le régime QR (quantitative restrictions)

On doit à Jagdish Bhagwati l'analyse très détaillée des effets du système de protection indien, et ce depuis le milieu des années soixante [2]. Son apport consiste à renverser la démarche habituelle, en partant des distorsions introduites au niveau des importations pour expliquer les performances à l'exportation. Son opposition n'est pas envers toute protection ou contre la substitution d'importation, mais contre tout régime qui, globalement, ne se révèle pas neutre. Or, la particularité de la réglementation indienne réside non dans l'existence de barrières tarifaires mais dans la contribution importante au budget de l'Etat des taxes douanières nettes et dans une protection non tarifaire appelé régime QR : nul n'est libre d'importer sans une licence accordée par l'Etat, et de très nombreux produits sont sous le monopole des sociétés de commerce nationales qui canalisent encore plus de la moitié des achats de l'Inde à l'étranger.

Certains défauts sont difficilement quantifiables : l'existence de délais et de coûts administratifs élevés; l'absence de flexibilité et de coordination d'une multitude d'organismes bureaucratiques; l'absence de concurrence sur le marché domestique; la création de capacités de production sous-utilisées avec des licences fixées sur la base de besoins théoriques et non réels; une prime en faveur des entreprises utilisant des inputs importés, calculée comme la différence entre le prix international augmenté des droits de douane et le prix domestique auquel se revendrait les produits importés rationnés; enfin, la discrimination contre les exportations repose sur les subventions implicites aux importations (premium), comparées aux subventions aux exportations, avec leurs effets sur le taux de change implicite (droits de douane plus premium) : un taux de change pour les importations supérieur à celui des exportations constitue une incitation à importer et traduit une préférence pour les biens non échangeables.

La tentative de quantification de ces distorsions a débouché sur la mesure d'un taux effectif de protection et sur le calcul du coût en ressources domestiques de la production n'ayant pas accès aux importations [3].

La réglementation indienne concerne aussi directement les exportations. Ainsi, les exportations dites traditionnelles comme le mica, le thé, le jute et les épices subissent-elles tout à la fois des contrôles quantitatifs selon les tensions sur le

marché international ou domestique, et un système de taxation justifié par l'existence d'un quasi-monopole de l'Inde sur le marché mondial, doublée d'une inélasticité-prix. D'autres produits au stade primaire comme les cuirs ou les tabacs se sont vus sévèrement contrôler, voire interdire, afin d'inciter les producteurs indiens à les vendre sous une forme manufacturée.

Inversement, les exportations non traditionnelles comme les biens métalliques, les vêtements, les produits de la pêche ou la bijouterie-joaillerie ont bénéficié dès le III^e Plan d'un ensemble de mesures de soutien. Il s'agit d'une assistance financière de l'ordre de 10-15 % des exportations dont les deux tiers allaient en 1978 à 15 % des exportations; il s'agit aussi de mesures d'exemption fiscale dont la concentration est là encore exceptionnelle : 60 % concernent les produits métalliques, la sidérurgie et les textiles; enfin, une des mesures les plus controversées et, pourtant, la plus importante en montant est l'introduction en 1966 d'un mécanisme d'octroi de licence d'importation en contrepartie de ventes à l'étranger, avec la possibilité de les céder sur le marché intérieur. Son effet a été vital pour la bijouterie qui bénéficiait en 1980 de près de la moitié de ces licences, mais également pour le textile-habillement et les biens métalliques.

L'ensemble de ces mesures a eu un impact certain au cours des années soixante-dix. Mais si le taux net (des taxes) de subvention à l'exportation atteint 10 % en 1983/1984, il ne compense pas un tarif moyen de 30 à 35 % à l'importation. Les incitations nettes qui atteignent - 4 % pour l'alimentaire, contre 30 % pour la chimie, les machines et les équipements de transports, ont eu une sélectivité contestée dans une optique d'avantages comparatifs, même dynamiques.

Enfin, avec une protection globale nette de 25-30 % qui alimente les recettes budgétaires dans une proportion de 25 à 30 %, on est très loin de l'absence de « neutralité » de l'appareil protectionniste au sens de Kaldor [4].

Depuis le début des années quatre-vingt, la protection indienne évolue prudemment dans deux directions : la première consiste à remplacer les barrières non tarifaires par des tarifs douaniers fixés en fonction de priorités sectorielles certes, mais plus largement afin de sortir les industries naissantes d'un cercle vicieux de l'inefficacité et de rejoindre là où c'est possible les niveaux de prix internationaux. La deuxième consiste à stabiliser les règles du jeu du commerce extérieur, en réduisant l'interventionnisme administratif, tout en se rapprochant de la neutralité entre promotion des exportations et substitution d'importations. A cet égard, l'évolution du taux de change est une variable importante.

Le taux de change de la roupie

Il faut se rappeler tout d'abord que l'Inde connaît un régime de taux de change multiples du fait de sa protection très différenciée selon les produits. Officiellement, le régime de change indien a connu plusieurs périodes. Bien que la roupie n'ait jamais été convertible, les autorités monétaires ont d'abord adopté un taux de change fixe (en dehors de la dévaluation de 1966), puis fluctuant avec la livre

sterling à partir de 1972. Le principal changement est intervenu en 1975 lorsque la roupie est devenue fluctuante vis-à-vis d'un panier de monnaies des principaux partenaires commerciaux de l'Inde. Dans l'ensemble, excepté en 1966 et 1971, le taux de change n'a pas été utilisé comme une variable d'ajustement essentielle.

En valeur nominale, la roupie s'est fortement dépréciée vis-à-vis du dollar, d'abord brutalement en juin 1966 de 57,5 %, puis régulièrement depuis avec un glissement supérieur à 50 % ces vingt dernières années. Cette dépréciation nominale n'est toutefois pas très significative des évolutions réelles.

Le taux de change effectif réel, quant à lui [5], a eu tendance à se déprécier jusqu'en 1979 par le jeu d'un différentiel d'inflation et d'un fort glissement nominal. Puis de 1979 à 1984, on observe une appréciation de ce taux qui ne sera corrigée que vers la fin de 1986 par plusieurs petites dévaluations venant compenser la forte baisse du dollar. Comparée à l'évolution du taux de change du yuan et des autres concurrents asiatiques, la roupie ne semble pas avoir gagné jusque récemment de marge favorable aux exportations indiennes.

Un deuxième indicateur calculé au CEPPII tente d'apprécier le niveau du taux de change réel du PIB indien comparé à une moyenne de 24 pays en développement et cela en fonction de leur niveau de PIB par tête, calculé en parité de pouvoir d'achat. L'hypothèse implicite est qu'il existe une norme d'un bon taux de change pour les pays en développement, reliant croissance du PIB par tête et valorisation du taux de change réel. Les calculs disponibles jusqu'en 1984 (effectués par M^{lle} Baulant) montrent sur le long terme une dépréciation du taux de change réel de la roupie cohérent avec la stagnation relative du PIB par tête de l'Inde. Celle-ci n'aurait donc pas de monnaie « surévaluée » et il faudrait sans doute plutôt chercher le biais à l'exportation dans les distorsions introduites par le régime réglementaire en œuvre.

Les quatre régimes d'ouverture et la phase d'ajustement en cours

Les grandes évolutions décrites jusqu'ici confirment l'existence de différents régimes d'ouverture [6]. Ainsi la phase 1950-1965 correspond à un niveau confortable de réserves et d'avoirs en balance-sterlings, qui permet de maintenir un volume d'importations en rapide progression alors que le taux de change plutôt surévalué stérilise les exportations.

Puis la crise de 1965-1966 ouvre une décennie où l'on relâche le taux de change pour promouvoir les exportations tout en renforçant les contrôles réglementaires à l'importation, car la contrainte d'endettement et de réserves est devenue très dure alors que les tensions politiques avec les voisins et leurs alliés sont vives. En contrepartie, on accepte un taux de croissance de l'économie plus bas. Une troisième phase prend corps au moment de la crise pétrolière : l'équilibre se réalise par une remontée du niveau d'endettement mais surtout par une priorité aux exportations alors que la croissance interne continue de marquer le pas. La

modification de la contribution des invisibles joue bien sûr un rôle crucial durant cette période.

La phase qui démarre en 1980 est bien différente. La croissance se poursuit, accompagnée d'importations, à la différence de nombreux pays en voie de développement où l'ajustement se fait au prix d'un ralentissement de la croissance interne [7]. Ceci s'explique par trois particularités de l'Inde : d'abord, son endettement est moins élevé; ensuite, la croissance indienne a été plutôt faible depuis 1965 : 3,5 % par an contre 5-6 % pour les pays endettés; enfin, on estime que la croissance, comme le succès de la promotion des exportations, suppose un taux d'ouverture hors pétrole plus fort, quitte à financer un déséquilibre commercial important par un peu plus d'endettement. L'ouverture indienne se distingue donc très nettement de l'ouverture chinoise qui prend forme à la même époque. L'accélération de la croissance a bien été au rendez vous¹, reste à apprécier l'impact sur la structure du commerce extérieur car, *a priori*, les marges de manœuvre sont désormais plus étroites.

Les changements structurels du commerce extérieur indien

La dynamique des échanges commerciaux de l'Inde n'est pas seulement le produit d'une contrainte de type macroéconomique. Elle résulte également de changements notables dans leurs compositions sectorielle et géographique à la source d'un nouveau type de spécialisation. On présentera d'abord les traits majeurs de l'évolution de la structure d'importation, compte tenu du rôle essentiel de la contrainte d'importation mis en lumière précédemment, avant d'analyser le renouvellement important de la structure des exportations.

Les importations : le poids du pétrole et les cycles d'ouverture

Les importations autorisées ont été réduites aux quelques produits jugés stratégiques pour le développement, voire la survie du pays avec une double distinction : les *bulk imports* totalement contrôlés par l'Etat au travers d'agences spécialisées et les *non-bulk imports*, régies par d'autres types de contrôles. En 1985, le partage s'est effectué par moitiés mais il a évidemment varié selon le niveau de contrainte de la première catégorie. Une deuxième distinction est importante : elle sépare les *competitive imports* (substituables) plus ou moins régulées par les prix corrigés des barrières tarifaires et réglementaires, des *non-competitive imports* (complémentaires) qui concernent les produits non fabriqués en Inde et davantage

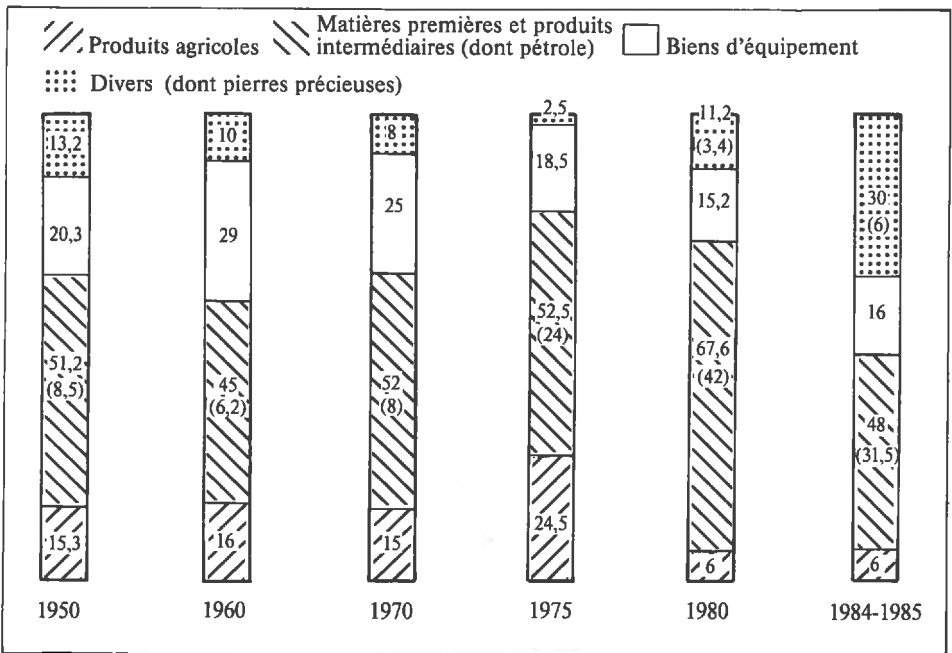
1. La croissance indienne aura été en moyenne de 4 % par an depuis le début des années quatre-vingt. L'objectif reste fixé à 5 % jusqu'à la fin de la décennie.

contrôlés au niveau réglementaire. On peut, à partir de cette distinction élémentaire, distinguer quatre types d'importations (graphique 2) :

— Les produits agricoles dont le niveau incompressible et le caractère cyclique témoignaient d'une contrainte de survie. Ce type d'importation cesse quasi totalement à partir de 1977 grâce aux progrès remarquables de la révolution verte dans les céréales, qui ont tout à la fois accru la disponibilité alimentaire et atténué les cycles agricoles. Toutefois, ces importations agricoles devraient se maintenir du fait des insuffisances de la révolution verte qui n'a pas encore touché certaines productions comme les huiles végétales dont l'offre est devenue structurellement déficitaire ces dernières années, ce qui s'est traduit par des importations record en 1984 et 1985 (5 % du total des achats extérieurs de l'Inde). Un nouveau cycle d'import-substitution est donc engagé pour ce type de produits mais devrait bien prendre une décennie avant de se traduire par des résultats stables. Enfin, la régulation des prix et des quantités, qui est une composante de la révolution verte, devrait se traduire par le maintien d'importations cycliques si l'Inde faisait le choix d'exporter les années d'excédents et d'importer les années creuses plutôt que de stocker à coût très élevé entre les deux phases, comme le conseille la Banque mondiale aux pays dans sa situation [8].

GRAPHIQUE 2

Évolution de la structure sectorielle des importations indiennes, 1950-1985



Source : *Economic Surveys et Statistical Outline of India, CSO-1979.*

— Les chocs pétroliers successifs ont cependant brutalement révélé que la contrainte d'importation s'était déplacée vers l'amont de la filière agrochimique. Pour le seul pétrole, sa part dans les importations totales représentait moins de 10 % en 1967 mais 20 % en 1973-1974 et 42 % en 1980, avant de redescendre à 30 % en 1985. L'effet prix est évidemment majeur puisque l'indice des volumes s'est maintenu stable aux alentours de 10-15 %. Ce dernier peut paraître surprenant car l'élasticité de la consommation de produits pétroliers à la croissance du PIB est restée très forte tout au long de la période (un peu supérieur à 2). En fait, une fois encore, la substitution d'importation a été le moyen privilégié de réduire la contrainte extérieure en permettant au pays d'assurer en 1985 les deux tiers de ses besoins en pétrole, contre le dixième la décennie antérieure, en l'occurrence grâce à la priorité des investissements publics dans ce secteur et à la découverte des gisements off-shore de Bombay High. L'utilisation des gaz jusqu'à présent non utilisés est d'ailleurs à l'origine d'un contrat important de 1,3 milliard de dollars pour la construction du gazéoduc HBJ (Hazira-Bijaipur-Jagdishpur) de 1 758 kilomètres destiné à approvisionner plusieurs usines d'engrais dans tout le nord du pays.

Toutefois, à la différence des produits agricoles, la dépendance pétrolière va rester une donnée de long terme car les réserves domestiques sont limitées et la production semble atteindre aujourd'hui un plafond avec 30 millions de tonnes, alors que des estimations font état d'une demande supérieure à 50 millions de tonnes en 1989-1990 et de l'ordre de 90 millions de tonnes vers l'an 2000. L'évolution des prix du pétrole est donc une donnée centrale pour le commerce extérieur indien [9].

— Les produits intermédiaires comme l'acier, les engrais et certains produits chimiques. Il s'agit là d'importations jugées essentielles dont la part dans le total des achats illustre la faible marge de manœuvre de l'Inde. Dans ce domaine à nouveau, l'Inde n'a cessé de promouvoir un vaste programme de substitution à l'importation, facilement discernable puisque les biens intermédiaires ont connu les plus forts taux de croissance à la production depuis 1980 [10]. Mais le niveau de la demande est tel que même si le pays satisfait relativement davantage ses besoins en termes de ratio d'importation sur demande intérieure (M/D), le niveau absolu d'importation continue de croître. D'autant que le coût de l'import-substitution a été une production de qualité souvent médiocre et de prix élevé. Ainsi pour l'acier, les prix intérieurs sont le double au moins de ceux pratiqués sur le marché mondial et la qualité défailante est impropre à de nombreux produits comme l'automobile ou les deux roues. L'actuelle libéralisation et la promotion des exportations touchent fortement ces biens avec, d'une part, l'autorisation d'importer librement les intrants destinés aux produits exportés et, d'autre part, des importations facilitées pour les secteurs touchés par la nouvelle vague d'import-substitution comme le matériel de transport. La tendance, par ailleurs, est d'accepter ici autant que faire se peut une certaine concurrence avec le marché mondial dans l'espoir d'abaisser les prix relatifs des produits intermédiaires domestiques.

— Les biens d'équipement appartiennent à la catégorie des *non-competitive imports* mais sont aussi considérés pour une grande part comme *non-bulks* ou non essentiels depuis que le pays en produit. Leur part se révélait importante en 1950 du fait de

l'héritage colonial et après une phase d'ouverture liée à la première stratégie d'import-substitution. Ce type d'importation est le premier touché par la fermeture due aux années de crise (1965-1973), puis à la contrainte pétrolière (1973-1983). Un brusque tournant est observé au début des années quatre-vingt : le ratio d'ouverture de ce secteur (M/D) augmente fortement mais ne se traduit pas tout de suite dans les importations du fait de la conjugaison avec le choc pétrolier de 1980. Avec l'accélération de l'ouverture en 1985-1986 et la détente des prix pétroliers, on voit par contre très nettement apparaître un effet de substitution pétrole/biens d'équipement : la courbe d'importation totale ne bouge pas mais toute économie énergétique est aussitôt affectée aux biens d'équipement. Les dernières données font état d'une croissance de leurs achats de 40 % en 1985-1986 et d'un quasi-doublement depuis 1980, au point que les producteurs indiens viennent de demander la restauration de barrières douanières et réglementaires parce que leur industrie connaît une récession, en pleine expansion des investissements domestiques [11]. Ainsi, la libéralisation indienne ressemble à un nouveau cycle d'import-substitution où de nouveaux équipements sont destinés à produire pour le marché domestique. Mais les équipements importés sont aussi destinés à améliorer la compétitivité prix et qualité des produits indiens. Promotion qui apparaît sous une autre forme avec la naissance d'une nouvelle catégorie d'importations regroupées dans une rubrique « divers » mais qui témoigne d'un type de spécialisation inconnu jusqu'à présent.

— Les importations d'un secteur internationalisé. L'Inde a progressivement accepté l'idée que les avantages comparatifs pouvaient ne concerner qu'un stade de fabrication du produit, en particulier, ceux intensifs en main-d'œuvre simple ou qualifiée. La promotion des exportations a donc vu apparaître des secteurs nouveaux, important la quasi-totalité de leurs intrants non disponibles ou beaucoup plus coûteux en Inde. Tel a été l'objectif de la création de deux zones franches à l'Ouest du pays (qui vont voir leur nombre multiplié par trois) et de la sélection de deux spécialités indiennes : la taille des pierres précieuses et les logiciels informatiques. Cette politique s'est traduite par une croissance très rapide des importations au point que les pierres précieuses importées avant d'être taillées sont devenues le troisième poste à l'importation dans la dernière période (6-7 %). Le succès de ce type de stratégie déjà empruntée par les nouveaux pays industrialisés devrait conduire à l'intensifier. Mais cela dépend des résultats à l'exportation car la marge de valeur ajoutée nationale est très étroite (15 à 20 %).

Il ne fait aucun doute que l'Inde s'est ouverte au commerce mondial ces dix dernières années, certes pour poursuivre la priorité à l'import-substitution mais désormais de façon plus sélective et en la rééquilibrant avec une promotion des exportations et l'acceptation d'une certaine spécialisation.

Dynamique de la spécialisation et compétitivité des exportations

Le renouvellement des exportations indiennes est incontestable. En 1950, un peu plus de la moitié d'entre elles reposaient sur trois produits : les cotonnades (20 %),

les produits du jute (19 %) et le thé (13 %), tandis que les 10 premiers produits traditionnels pesaient pour les deux tiers des exportations dont 40 % déjà étaient manufacturés.

Trente-cinq ans après, 65 % étaient des produits manufacturés et les trois grands pourvoyeurs traditionnels de devises comptent pour moins d'un cinquième des exportations totales dont les deux tiers sont désormais assurés par des produits « non traditionnels ».

Le réel décollage de ces nouvelles exportations remonte au début des années soixante-dix et concerne quelques produits : *la bijouterie-joaillerie* qui a multiplié par trente ses ventes entre 1970 et 1985 pour atteindre 9-10 % du total des exportations; *les vêtements* ensuite où l'Inde arrive tardivement mais en multipliant par 100 la valeur de ses ventes depuis 1970 qui représentent désormais 8 % des exportations du pays; enfin les biens dit d'ingénierie en Inde qui regroupent en réalité la totalité des produits de la filière métallique et dont la part a atteint un maximum de 13 % des exportations en 1980 contre 3 % au début de la décennie précédente. On peut ajouter à ce tableau des secteurs dynamiques *les produits de la pêche*, en particulier les crevettes, inexistantes précédemment, et enfin *les tapis* où l'Inde s'est substituée à l'Iran depuis 1979.

Cette diversification, tout à la fois objectif et fierté de l'Inde, ne doit toutefois pas faire illusion. Malgré un indice de concentration d'Hirschman² proche de 0,20 en 1980 qui reflète une grande diversité de produits exportés, on observe plutôt une concentration à l'extrême des ventes indiennes vers quelques grands partenaires industrialisés et à l'inverse, une dilution extraordinaire vers de très nombreux autres partenaires commerciaux. Ainsi, on note qu'à un niveau de désagrégation à quatre chiffres, 17 produits comptent pour 70 % des exportations [12]. De même, les études concernant les relations commerciales Inde-CEE mettent en avant la trop grande concentration des ventes indiennes comme un des obstacles à des relations équilibrées [13].

La décomposition de la croissance des flux d'exportations

Pour évaluer de façon synthétique les performances des exportations indiennes, on a analysé leur variation depuis 1967 à l'aide d'un indicateur décomposant l'impact de plusieurs effets dits structurels.

Cette méthode d'analyse des exportations d'un pays se distingue des conceptions néokeynésienne ou walrasienne de la connexion. Dans la première, les prix sur le marché mondial sont exogènes et la liaison entre structures internes et externes s'opère à l'aide de multiplicateurs, les ajustements portant essentiellement sur les quantités. Dans la seconde au contraire, les ajustements s'opèrent par la variation des prix relatifs (encadré).

2. L'indice de concentration d'Hirschman est donné par $\left[\sum_{j=1}^n (X_{ij} / X_{im})^2 \right]^{1/2}$ ou j désigne les différents secteurs, i le pays exportateur et m le total des exportations.

L'analyse des performances à l'exportation de l'Inde

L'indicateur retenu cherche à décomposer la valeur d'un surcroît d'exportations sur une certaine période en privilégiant quatre effets :

- Le premier (A) est un effet mécanique de la croissance du commerce mondial;
- Le deuxième (B) est un effet de structure sectorielle;
- Le troisième (C) est un effet de répartition géographique;
- le quatrième (D) correspond à un « résidu » souvent appelé « effet de concurrence ou effet de compétitivité » dont l'importance traduit la déformation au cours du temps du réseau des échanges internationaux.

On peut ainsi écrire l'indicateur sous la forme suivante : $S = A + B + C + D$ avec :

$$S = \sum_k (X_i^{kt2} - X_i^{kt1})$$

$$A = \gamma_{..} \sum_k X_i^{kt1}$$

$$B = \sum_k (\gamma_k - \gamma_{..}) X_i^{kt1}$$

$$C = \sum_k \sum_j (\gamma_{kj} - \gamma_k) X_{ij}^{kt1}$$

$$D = \sum_k \sum_j (X_{ij}^{kt1} - X_{ij}^{kt1}) - \gamma_{kj} X_{ij}^{kt1}$$

où X_{ij}^{kt1} est le volume d'exportation du pays i vers le pays j pour le produit k à la période $t1$ (ou $t2$)

$$\gamma_{..} = \frac{X_{..}^{t2}}{X_{..}^{t1}} - 1$$

est le taux de croissance des exportations mondiales manufacturées entre $t1$ et $t2$

$$\gamma_k = \frac{X_{..}^{kt2}}{X_{..}^{kt1}} - 1$$

est le taux de croissance des exportations mondiales de produit k

$$\gamma_{kj} = \frac{X_{.j}^{kt2}}{X_{.j}^{kt1}} - 1$$

est le taux de croissance des exportations mondiales de produit k vers le marché j .

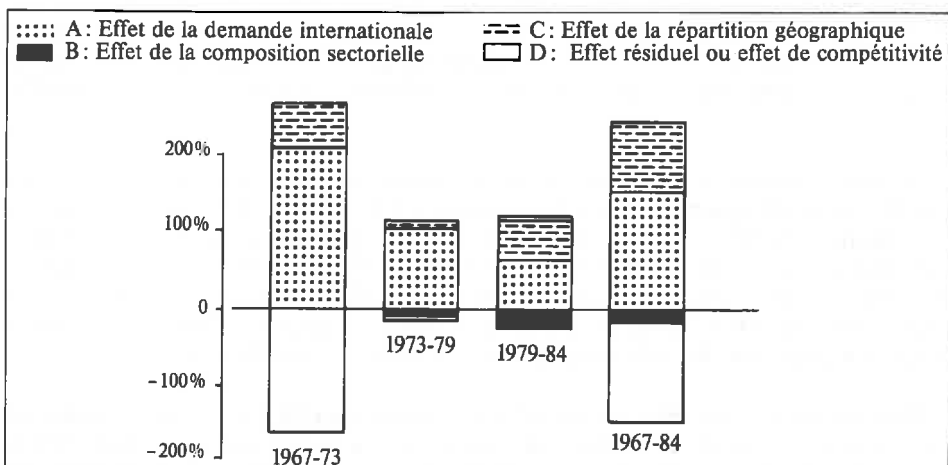
Dans nos calculs, i est l'Inde, les produits manufacturés sont seuls pris en compte soit 57 branches sur les 71 branches CHELEM, et j porte sur les 34 zones de CHELEM; les chiffres d'exportations sont exprimés en dollars courants (millions) et les effets évalués en pourcentage du solde total observé (S). Les calculs ont été effectués par M^{me} Ta.

Dans la conception plus structuraliste adoptée ici, on met l'accent sur l'aspect de cohérence des flux internationaux d'échange, doublée d'une relative inertie de la structure en œuvre, en cherchant à décomposer la variation observée des exportations d'un pays entre deux années — ici 1967 et 1984 — en quatre effets distincts [14] (graphique 3).

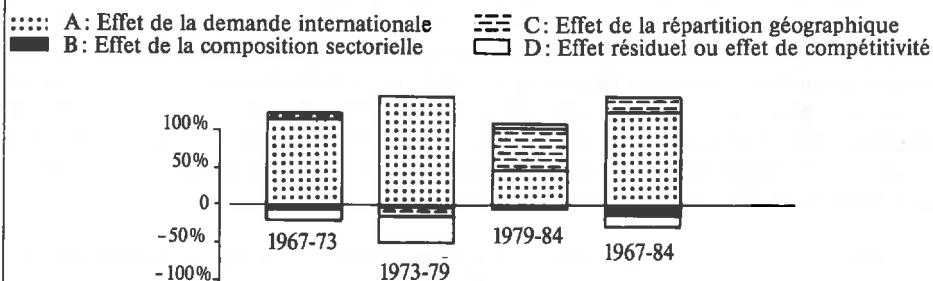
GRAPHIQUE 3

Décomposition de la croissance des exportations Indiennes 1967-1984

en % du total



Décomposition de la croissance des exportations textiles-cuir 1967-1984



Dans ce graphique, la somme cumulée des quatre effets doit donner 100, c'est-à-dire 100% de la variation des exportations observée entre deux dates choisies.

Sources : CHELEM-CEPII - Calculs Mme Lek Huor Ta.

L'effet de la demande internationale (A)

Cet effet mesure l'entraînement mécanique sur les exportations indiennes de la croissance du commerce mondial et le compare à l'augmentation constatée des exportations. Un indice supérieur à 100 % signifie donc que les exportations indiennes ont moins augmenté que la moyenne du commerce mondial (ici en produits manufacturés). Or, c'est bien ce que l'on observe pour la période 1967-1984 qui coïncide pourtant avec une accélération de la croissance des exportations indiennes. L'écart est même important puisque ces dernières auraient pu être supérieures de 60 % si le pays s'était strictement laissé entraîné par la croissance du commerce mondial. Le découpage en trois sous-périodes fait toutefois ressortir une évolution contrastée. Après une nette dégradation entre 1967 et 1973 où les exportations théoriques sont 2,14 fois supérieures aux gains réels, l'Inde perd très peu au cours des années soixante-dix et on observe même un retournement au début des années quatre-vingt : seuls deux tiers des gains d'exportation peuvent s'expliquer par la croissance mécanique du commerce mondial.

Le même constat est obtenu en décomposant grossièrement les exportations manufacturées en quatre groupes de produits ; on présente ici les résultats pour les seuls produits textiles dont les gains représentent la moitié du surcroît d'exportations observé sur toute la période. Globalement, l'effet mécanique de la demande internationale de textiles se traduit par un surplus théorique supérieur de 20 % au surplus observé. Mais au début des années quatre-vingt, cet effet d'entraînement n'explique plus que 50 % du surplus observé pour la branche textile.

Dans la mesure toutefois où cet affaiblissement du rôle moteur de la demande internationale coïncide avec un ralentissement de la progression des exportations indiennes, on peut en conclure que l'Inde est très sensible à la dynamique du commerce mondial comme l'ont fait observer récemment quelques tests économétriques [15]. En particulier, le différentiel de croissance du PIB entre l'Inde et les pays industrialisés est une variable très significative par le biais d'une conjugaison de facteurs internes et externes. Au plan interne, l'incitation à exporter diminue quand la croissance domestique est forte, et cela d'autant plus qu'il s'agit de secteurs peu orientés déjà vers l'exportation [16]. Au plan externe, la faible croissance du PIB des pays industriels se transmet rapidement au commerce mondial et accentue les problèmes de concurrence entre pays en voie de développement dont l'Inde sort rarement gagnante.

Au total, c'est cet écart entre une adaptation stricte à la demande internationale et les gains observés que se proposent d'expliquer les trois autres effets³.

3. Par construction on a bien $S - A = B + C + D$.

L'effet de composition sectorielle (B)

Il s'agit ici de quantifier l'impact de la structure sectorielle initiale des exportations en lui appliquant les taux de croissance du commerce international correspondant. Une spécialisation sur des produits peu demandés se traduit plutôt par un faible dynamisme des exportations et inversement. Dans le cas indien, la spécialisation sectorielle initiale aurait joué un rôle assez négatif sur l'ensemble de la période en expliquant 20 % des pertes de part de marché de l'Inde. La thèse bien connue en Inde d'une mauvaise spécialisation sectorielle dans des produits peu demandés, à l'origine d'une dégradation des termes de l'échange [17], serait donc vérifiée si deux résultats ne venaient pas en réduire la portée. D'abord, la décomposition en sous-périodes montre un effet qui devient de plus en plus négatif au cours du temps, au moment même où l'Inde renouvelle sa structure sectorielle d'exportation. Comme les calculs par sous-périodes prennent en compte chaque fois la nouvelle structure sectorielle, le « pessimisme des élasticités » serait donc vérifié plutôt en fin de période qu'à son début.

Ce paradoxe pour un pays si attaché à changer sa spécialisation traditionnelle s'éclaire avec la décomposition en groupes de produits. Si l'on élimine les produits de base comme ceux de la sidérurgie, l'effet de composition sectorielle devient en effet quasiment neutre pour tous les autres groupes. Pour le textile, par exemple, celui-ci n'explique que 12 % de la perte de parts de marché de l'Inde, imputable probablement à l'importance des exportations de tissus en 1967 comparée à celle de l'habillement.

Faiblement négatif, cet effet mérite néanmoins d'être pris en compte puisqu'il constitue bien une contrainte structurelle sur la dynamique des exportations indiennes. Le renouvellement des exportations de l'Inde en particulier semble ne pas avoir eu d'impact très positif puisque les résultats par sous-périodes vont en s'aggravant au cours du temps : soit qu'il ait concerné des produits faiblement dynamiques comme ceux de la filière métallique qui étaient surtout à destination domestique (machines-outils banalisés et outillage); soit qu'il ait concerné des produits nouveaux pour l'Inde mais passablement traditionnels pour le commerce mondial (tapis, etc.); soit, enfin, qu'il soit parti d'un niveau tellement bas que son impact global n'a pas compensé le déclin des secteurs peu dynamiques. Tel semble le cas du textile dont l'habillement, parti de 1 % des exportations pour en atteindre 6-7 % en 1985, n'a pas compensé la chute des produits de la filature et du tissage, quinze fois plus importants en 1967.

Le point majeur est qu'au cours de la phase d'ouverture 1979-1984, l'effet de composition sectorielle s'avère le seul négatif dans l'indicateur avec une prédominance pour la filière métallique dont les progrès avaient été significatifs dans la période précédente. Justifiée par la demande des marchés des pays en développement gonflée au cours des années soixante-dix par la rente pétrolière et l'endettement facile et facilitée par une atonie du marché intérieur pour l'investissement, cette stratégie fortement aidée financièrement s'est révélée peu cohérente avec la demande mondiale dans une dynamique de long terme. L'ouverture de

l'Inde s'est probablement décidée sur la base des bons résultats enregistrés au cours des années soixante-dix de sorte que la mauvaise spécialisation révélée par la suite l'a transformée en ouverture déséquilibrée au profit des importations. Le rôle positif de l'effet géographique explique que cette phase n'ait pas été fortement pénalisée par l'effet sectoriel.

L'effet de composition géographique (C)

Cet effet est obtenu en appliquant la croissance des différents marchés sur la structure géographique initiale des partenaires de l'Inde tout en éliminant l'impact déjà pris en compte des demandes sectorielles, de sorte qu'il s'agit d'un effet marginal en positif ou en négatif de la croissance de la demande des partenaires de l'Inde.

L'effet structurel s'avère très fort puisque sa contribution positive expliquerait à elle seule la quasi-totalité des gains à l'exportation enregistrés par l'Inde depuis 1967 avec une certaine régularité pour les sous-périodes étudiées, excepté 1973-1979.

Rappelons d'abord qu'en 1950, le fait marquant est la part prépondérante du Royaume-Uni (pour 30 %) et du Commonwealth dans son ensemble auquel l'Inde s'était rattachée avec la mise en place de la zone sterling : au total, près des deux tiers des exportations. Avec 20 %, les pays de la zone dollar venaient loin derrière, puis l'Europe avec 10 %. Ainsi l'Inde cumulait structurellement à cette époque deux poids morts : celui de la composition sectorielle de ses exportations, avec une part forte de produits dont la demande mondiale s'avèrera stagnante, comme le jute, et celui d'une zone dont le déclin marqué se traduira par le mal britannique endémique et l'éclatement implicite de la zone sterling.

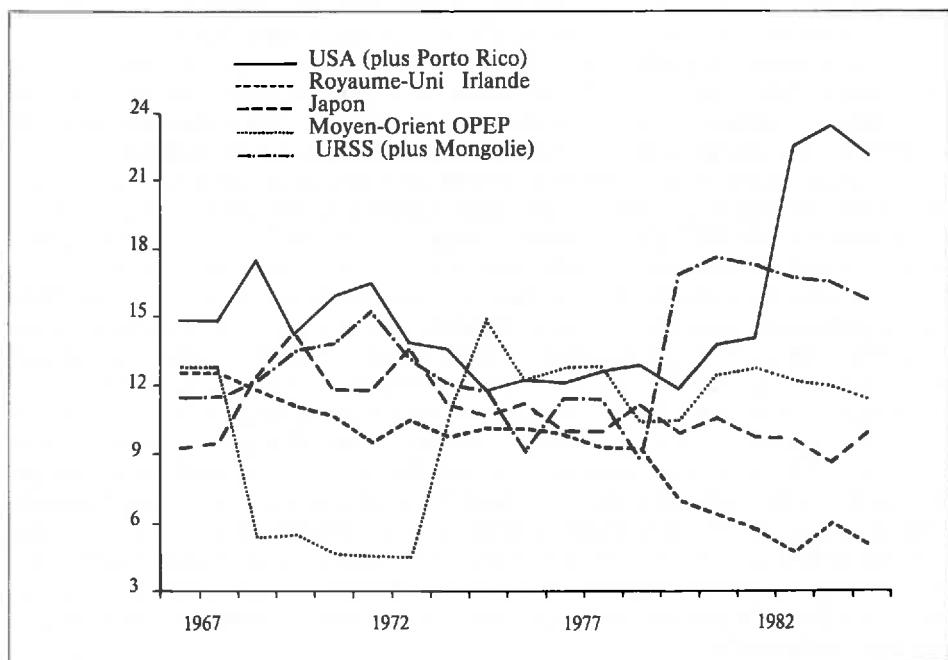
En 1967, les partenaires de l'Inde se sont profondément renouvelés (graphique 4) : les Etats-Unis arrivent en tête et sont devenus le premier marché des textiles indiens; les pays de l'OPEP arrivent ensuite juste devant la Grande-Bretagne et enfin deux nouvelles zones, le Japon et l'URSS, vont s'avérer des clés dans le commerce extérieur indien. Le premier, grâce au minerai de fer dont la bonne qualité indienne convient parfaitement à la puissance sidérurgique montante; le second, grâce à la nature bilatérale de ces échanges, économes en devises convertibles et marqués de préférences politiques tout à fait utiles pour des secteurs peu compétitifs comme les cotonnades.

La contribution élevée de l'effet géographique peut s'interpréter sur l'ensemble de la période comme l'impact d'une structure de partenaires ayant compensé une mauvaise adaptation sectorielle et une mauvaise « compétitivité » de l'Inde (le résidu). En gros, l'Inde perd des parts de marché partout, au moins jusqu'aux années quatre-vingt, et ses produits exportés ne bénéficient pas d'une demande très dynamique. Mais il semble que ses partenaires ont en général ouvert leur marché suffisamment pour qu'une perte de part de marché soit compatible avec un gain des volumes exportés et les achats de ces mêmes partenaires ont été plutôt

GRAPHIQUE 4

Principaux partenaires de l'Inde à l'exportation

En % du total des exportations



Source : CEPII, banque de données CHELEM.

dynamiques pour les produits qui ne l'étaient pas généralement. Tel est le cas des Etats-Unis, pour le textile, qui sont devenus les premiers importateurs de l'Inde entre 1983 et 1985 alors que ce pays y perdait pourtant des parts de marchés. Tel et le cas des pays de l'OPEP qui seront les premiers partenaires de l'Inde entre 1975 et 1978; tel est le cas de l'URSS, premier importateur en 1980-1982 puis à nouveau en 1986, une position qui devrait se maintenir pour quelques années après le voyage de M. Gorbatchev à New Delhi en décembre de cette année-là.

L'effet « résiduel » ou effet de compétitivité (D)

L'analyse du résidu est l'aspect le plus problématique de la méthode adoptée. D'un strict point de vue théorique, on dispose en particulier de deux interprétations. L'une met l'accent sur la compétitivité en faisant l'hypothèse que cet indicateur traduit la capacité concurrentielle d'un pays à modifier son insertion dans l'économie mondiale. L'autre met l'accent sur la demande internationale dont

4. Voir dans ce numéro la rubrique CHELEM et l'article de S. Kathuria.

les propriétés structurelles se déformeraient avec une capacité d'adaptation différenciée selon les pays. On peut, par exemple, trouver cette double interprétation dans les résultats calculés par l'UNIDO [18] pour la Corée du Sud dont le résidu explique 91 % de l'accroissement des exportations pour la période 1966-1976. Il s'agit bien d'un dynamisme exceptionnel de l'insertion internationale de ce pays dont la capacité nouvelle d'offre semble étroitement liée aux transformations de la division internationale du travail et de la demande qui en a résulté. Dans le cas indien, l'importance négative du résidu peut traduire aussi bien une mauvaise compétitivité expliquant les pertes de parts de marché déjà citées que la faible adaptation aux changements observés dans les échanges internationaux. Le point majeur réside toutefois dans l'évolution très différenciée de cet effet « compétitivité » entre les trois sous-périodes distinguées avec, en particulier, un redressement spectaculaire après 1973 qui se confirme entre 1979 et 1984, où l'indicateur global devient positif. Evidemment, l'Inde reste loin des performances réalisées par les NPI et semble plus proche du cas mexicain que du Brésil ou de la Corée. Mais par comparaison avec des travaux hollandais ayant testé cet indicateur pour l'ensemble des pays en développement [19], l'Inde apparaît nettement en dehors de la catégorie des pays les moins développés dont l'importance du résidu négatif était interprétée comme liée à une structure sectorielle étroite et inerte. La baisse de la part relative de ces pays dans le commerce mondial en comparaison avec les autres NPI s'expliquait alors non par une mauvaise « compétitivité » mais par un effet de composition et une faible rapidité d'ajustement à la demande mondiale, corrélée à leur niveau d'industrialisation. Ce phénomène en œuvre pour l'Inde jusqu'au milieu des années soixante disparaît ensuite grâce au renouvellement des exportations. La faible importance du résidu semble indiquer cependant que ce renouvellement n'a pas encore touché de produits dont la demande mondiale est fortement progressive.

Cela résulte, bien sûr, en partie du niveau d'industrialisation de l'Inde pris globalement, et pour une autre part des formes de la promotion des exportations qui n'a jamais été aussi loin que pour les NPI.

Néanmoins, même dans le cas des « nouvelles exportations », la faiblesse du résidu traduit une compétitivité médiocre. Ici semble en cause la séquence de remontée des filières industrielles allant de l'amont vers l'aval au prix d'une structure industrielle très coûteuse qui obère la compétitivité des exportations indiennes, comme on l'observe pour les produits sidérurgiques (outillage) ou textiles.

Les perspectives

Les perspectives pour la fin des années quatre-vingt apparaissent peu favorables, pour au moins trois raisons :

— La première tient au facteur géographique dont on a vu le rôle important dans la décomposition structurelle des flux d'exportations depuis 1967 pour compenser

des pertes de parts de marché élémentaires. Le retournement des marchés de l'OPEP dès 1980, puis celui du marché américain après 1985 laissent l'Inde face au Japon, à l'Europe et à l'URSS. Sur les deux premiers marchés, différentes études convergent pour montrer la marginalisation de l'Inde par rapport aux zones Asie-Pacifique et européenne qui disposent chacune de pays limitrophes concurrents de l'Inde en termes de produits et d'avantages comparatifs : Chine et ASEAN pour le Japon, Europe du Sud et bassin méditerranéen pour la CEE [20]. Il ne reste donc que l'URSS, dont le marché s'avère peu dynamique.

— La deuxième raison est aussi d'ordre externe : le renforcement de la contrainte du service de la dette pour de très nombreux pays en développement, illustré en particulier par les programmes d'ajustement en œuvre cherchant à augmenter la propension à exporter de ces pays, se traduit par une accentuation de la concurrence Sud-Sud sur des produits souvent similaires. La montée du protectionnisme que l'Inde perçoit davantage aujourd'hui résulte de ce phénomène relatif et non d'un renforcement du protectionnisme absolu, puisque la pénétration commerciale des pays en développement continue de progresser.

— La dernière raison enfin est d'ordre interne. L'augmentation du différentiel de croissance positif pour l'Inde, couplée à un cycle d'importation, se traduit par une baisse de l'effort à l'exportation des secteurs peu tournés vers les marchés extérieurs qui représentent selon certaines estimations les deux tiers des exportations indiennes [16].

Enfin, d'un point de vue très conjoncturel, l'Inde a cessé en 1986 d'exporter du pétrole brut, lequel représentait 13 % de ses ventes à l'extérieur en 1985. Ceci viendra soulager la contrainte d'importation mais pour une courte durée seulement, en raison de la forte croissance de la demande intérieure.

Le résultat des tensions passées aura été de contraindre le modèle de développement indien à prendre en compte les tendances majeures de l'économie mondiale. Les tensions à venir maintiendront cette pression, mais avec de fortes chances d'observer pour la fin de la décennie, un nouveau cycle de fermeture, de l'économie indienne.

BIBLIOGRAPHIE

- [1] Chaudhuri, K.N. : "Foreign Trade and Balance of Payments, 1757-1947", dans *The Cambridge Economic History of India*, vol. II, Cambridge University Press, 1982.
- [2] Bhagwati, J.N. et Desai, P. : "India : Planning for Industrialization", Oxford University Press, 1970.
- [3] Wolf, M. : "India's Exports", Oxford University Press, 1982.
- [4] Kaldor, N. : "What is Wrong with Economic Theory", *Quarterly Journal of Economics*, août 1975.
- [5] Joshi, V. : "The Nominal and Real Effective Exchange Rate of the India Rupee, 1971-1983", *Occasional Paper*, RBI, Bombay, juin 1984.
- [6] Raipuria, K.M. et Kelkar, V. : "Manufactured Exports in India's Development", IVO, Tilburg University, 1985.
- [7] Sen, R. : "Structural Adjustment in the Indian Economy : IMF Model of Import — pushed Growth", *Economic and Political Weekly*, Annual Number, Bombay, mai 1983.
- [8] Banque mondiale : "Poverty and Hunger", Washington, février 1986.
- [9] Planning Commission, Government of India : "Seventh five year Plan, 1985-1990", New-Delhi, 1985.
- [10] Boillot, J.J. : "Industrialisation et ouverture de l'Inde : 1950-1985", *Economie prospective internationale*, n° 22, 2^e trimestre 1985.
- [11] Economic Scene : "Engineering Exports : How much ? and when ?", Bombay, décembre 1986.
- [12] Kumar, R. et alii : "Barriers to India's Exports", rapport de l'ICRIER soumis à l'Asian Development Bank, août 1986.
- [13] Sapir, A. : "India's Exports to the Community, Recent Trends and Future Prospects", dans Callewaert, W. et Kumar, R. (ed.) : *EEC, India : Towards a Common Perspective*, Leuven, 1985.
- [14] Dufourt, D. : « L'économie mondiale comme système », Presses Universitaires de Lyon, 1979.
- [15] Da Costa, G.C. : "India's Trade Balance during the Seventies", *Economic and Political Weekly*, vol. XXI, 8-15 mars 1986.
- [16] Riedel, J., Hall, C. et Grawe, E. : "Determinants of Indian Export Performance in the 1970's", *Weltwirtschaftliches Archiv, Review of World Economics*, Heft 1, 1984.
- [17] Robinson, J. : « Economie du développement », Economica, Paris, 1982.
- [18] Ballance R. et alii : "The International Economy and Industrial Development", Allanheld, Osmun Publishers — 1982.
- [19] Jepma, C.J. : « Extensions of the Constant Market Share Analysis with an Application to Long Term Export Data of Developing Countries », papier présenté au 8^{ème} Congrès mondial de l'Association d'économie internationale.
- [20] Boillot, J.J. : « Spécialisation et industrialisation : Une approche multilatérale des relations commerciales Inde-Europe », rapport présenté à la Conférence Inde-CEE de New-Delhi, décembre 1986. CEPII-CEPS.