

**LA PRODUCTION INDIENNE DE BIENS D'ÉQUIPEMENT  
ET LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL DE L'INDE  
DEPUIS 1950**

**P. Castella**

**O.R.S.T.O.M.  
PARIS  
1977**

LA PRODUCTION INDIENNE DE BIENS D'EQUIPEMENT

ET LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL DE L'INDE DEPUIS 1950

-o-o-o-o-o-

TABLE DES MATIERES

---

Avant-Propos	4
Remarques liminaires	5
Summary	7
Note de synthèse	9
A. L'industrie indienne des biens d'équipement	9
1) Résultats	9
2) Raisons immédiates des résultats précédents	11
3) Les insuffisances	14
B. La production de biens d'équipement dans le système socio-économique indien	14
1) Une vague idéologie socialiste	14
2) Un souvenir de l'idéologie gandhiste	16
3) Le souci de l'indépendance nationale	16
4) La priorité accordée au développement industriel	18
5) Conclusion : la construction d'un capitalisme national mixte	19
C. Conclusion : Effets de l'existence d'une industrie domestique de biens d'équipement sur l'accumulation du capital en Inde.	21
CHAPITRE I : DONNEES GENERALES	23
A. Données démographiques	23
B. Le produit national	24
C. Les prix et la masse monétaire	28
D. L'épargne et l'investissement	31
CHAPITRE II : LA POLITIQUE INDUSTRIELLE	41
A. Les principes	41
B. La réglementation industrielle	48
CHAPITRE III : LA CROISSANCE INDUSTRIELLE	53
A. Données générales	54
B. La petite industrie et les grandes entreprises publiques et privées.	60

C. Caractéristiques de fonctionnement de l'industrie indienne	67
D. Les investissements et la productivité industriels	70
E. La politique technologique	74
CHAPITRE IV : LES INDUSTRIES "MECANIQUES"	80
A. Caractéristiques économiques du secteur des industries "mécaniques"	80
B. Part des diverses catégories de producteurs privés et de l'Etat dans la production	83
C. Les biens produits	86
D. La substitution aux importations	89
E. Quelques caractéristiques de la production.	92
CHAPITRE V : LES RELATIONS AVEC L'EXTERIEUR	97
A. La balance des paiements	97
B. L'aide publique internationale	100
C. L'aide étrangère au secteur privé	102
CHAPITRE VI : LA BALANCE COMMERCIALE	106
A. Termes de l'échange et capacité à importer	106
B. Origine et destination des échanges extérieurs	106
C. Les exportations	107
D. Les importations.	110
CHAPITRE VII : LA LEGISLATION DU COMMERCE EXTERIEUR	118
CHAPITRE VIII : LE FINANCEMENT INDUSTRIEL	124
A. Généralités sur les institutions responsables du financement industriel	124
B. Le financement des entreprises	126
C. L'activité des institutions spécialisées dans le financement à long terme	130
D. Le recours au marché des capitaux.	134
RECAPITULATION DES SOURCES CONSULTEES.	137

- AVANT-PROPOS -

Cette étude fait partie d'un programme de recherches en cours de réalisation à l'ORSTOM sur le thème de la production de biens d'équipement dans les pays en voie de développement. Ce programme de recherches a son origine dans une réflexion menée par des économistes de l'ORSTOM sur l'accumulation du capital dans les pays en voie de développement (1). La démarche théorique qui a conduit de cette réflexion initiale à l'actuel programme de recherches peut être schématisée par la question suivante : la constitution d'un véritable capital national suppose-t-elle la production locale de biens d'équipement ou est-elle favorisée par une telle production ?

Une étude préliminaire a permis de constater que très peu de pays en voie de développement s'étaient réellement engagés dans la production de biens d'équipement et que dans ces pays, l'existence d'une production locale n'était pas le résultat d'une politique spécifiquement destinée à ce secteur de production, mais provenait plutôt d'un ensemble d'orientations économiques globales, ces orientations globales ayant des conséquences diverses, désirées ou non désirées, sur le secteur. Il convenait alors d'étudier ces orientations globales dans des pays déterminés, en essayant éventuellement de tirer de ces expériences particulières des conclusions susceptibles d'intéresser d'autres pays en voie de développement.

Deux pays ont été choisis : le Brésil et l'Inde, qui possèdent une production substantielle de biens d'équipement, au moins par rapport aux autres pays en voie de développement. L'étude sur le Brésil est déjà parue (2). La présente étude sur l'Inde précède un dernier document qui sera un essai de réflexion générale sur la possibilité et l'utilité de la création d'une industrie locale de biens d'équipement dans les pays en voie de développement.

La présente étude a été réalisée sur documents à Paris. Elle est plus brève que l'étude sur le Brésil car les données sur l'industrie indienne sont moins nombreuses (quoique de meilleure qualité) que celles qui existent pour le Brésil ; mais surtout les données statistiques indiennes sont publiées avec beaucoup de retard (3) et il ne nous a pas semblé utile de faire un travail détaillé sur des données trop anciennes.

Ce travail n'aurait pas été possible sans l'aide des services de documentation du Centre National (français) du Commerce Extérieur (CNCE), du Centre des Etudes Indiennes à Paris, de la London School of Economics and Politics de Londres et de l'Ambassade de l'Inde à Paris.

Paris, décembre 1976.

(1) cf. en particulier : L'accumulation du capital en milieu sous-développé et en relation avec le pouvoir et le savoir. G. WINTER ORSTOM 1973 document ronéoté.

(2) La production brésilienne de biens d'équipement et le développement industriel du Brésil de 1950 à 1975. P. CASTELLA, ORSTOM.

(3) Le délai est de 3 ans pour les données de comptabilité nationale, 5 ans pour les données des enquêtes industrielles. A ces délais, se sont ajoutés pour nous les temps de transport entre l'Inde et l'Europe et le fait que nous avons cessé notre collecte d'information - pour l'Inde et le Brésil - à la fin de 1975.

## Remarques liminaires

### 1. Points de vocabulaire

- Le terme "national" qualifie les personnes de nationalité indienne ou les activités qu'elles exercent. Les termes "domestique" ou "intérieur" ou "local" qualifient les personnes - indiennes ou étrangères - présentes à l'intérieur des frontières géographiques indiennes ou les activités qu'elles exercent à l'intérieur de ces frontières.
- Le terme "biens d'équipement" désigne les biens utilisés par l'agriculture, l'industrie et les services ou titre de la formation du capital en machines et matériel de transport, à l'exclusion par conséquent des logements, bâtiments et ouvrages de travaux publics.
- Conformément à l'usage, nous désignons par industries "mécaniques" (entre guillemets) l'ensemble des trois branches : mécanique (ou machines non électriques), équipement électrique et matériel de transport. Si les biens d'équipement proviennent en quasi-totalité de ces trois branches, de nombreux produits de ces 3 branches, en particulier les voitures particulières et les appareils électroménagers, ne sont pas des biens d'équipement.
- L'expression "entreprise étrangère" désigne, sauf indication contraire, une entreprise dont plus de 40 % du capital social appartient à des non-résidents (25 % s'il s'agit d'un non-résident unique, personne physique ou morale).
- Les données relatives au secteur organisé ("organized sector") de l'économie incluent toutes les entreprises publiques et les entreprises privées non agricoles de plus de 25 employés, ainsi que, sur une base volontaire, les entreprises de 10 à 24 employés.
- Le secteur enregistré ("registered sector") de l'industrie comprend les entreprises de plus de 20 employés n'utilisant pas de source d'énergie extérieure et les entreprises de plus de 10 employés utilisant une source d'énergie extérieure. Le "unregistered sector" comprend les autres entreprises industrielles, que nous désignerons sommairement par les "petites entreprises". Ce terme ne correspond pas à ce que l'on désigne en Inde par "small scale industries" (cf. chapitre III, introduction et § B1).
- L'année fiscale indienne commence le 1er avril. Ainsi l'année 1970/71 correspond à la période du 1er avril 1970 au 31 mars 1971 ; quand nous écrivons seulement 1970, il s'agira de l'année calendaire usuelle.
- Les Plans Quinquennaux indiens, que nous désignerons souvent par leur seul numéro, correspondent aux périodes suivantes :
  - Premier Plan : 1951/52 à 1955/56
  - Deuxième Plan : 1956/57 à 1960/61
  - Troisième Plan : 1961/62 à 1965/66
  - Quatrième Plan : 1969/70 à 1973/74
  - Cinquième Plan : 1974/75 à 1978/79

Les Plans Annuels couvrent la période de crise (1966/67 à 1968/69) qui sépare le Troisième du Quatrième Plan.

2. Signes utilisés dans les tableaux

- ( ) : estimation de l'organisme cité en source
- ) ( : estimation réalisée par nous
- : non disponible
- : non applicable
- : nul ou quasi-nul

3. Taux de change utilisés en roupies par US \$/

(	:1950/51	: 1966/67	: 1971/72:	1972/73	:1973/74	)
(	Années	: à	: à	:	:	)
(		:1965/66	: 1970/70	:	:	)
(Taux de change:	:	:	:	:	:	)
( Rs/\$/)	: 4,76	: 7,50	: 7,44	: 7,71	: 7,67	)
(	:	:	:	:	:	)
(	:	:	:	:	:	)

Une dévaluation de 37 % est intervenue en juin 1966. Depuis juin 1973 la roupie flotte avec la livre sterling britannique.

## SUMMARY

Since receiving its independence India has built up an equipment goods industry whose present development is for the most part unrivaled in the industrializing countries. Over the last 20 years, the sector has grown at an annual rate of around 8 %. The percentage of imports in domestic demand is now around 15 %. Domestic industry (in the hands of nationals for the most part) produces considerable quantities of heavy, complex goods - kinds of goods which are not usually produced in developing countries. Finally, since 1968 the country has become an important exporter of engineering goods.

Several ways of explaining these remarkable results come to mind : the demand for equipment goods comes from a small number of industrial sectors (the "priority sectors" of the development policy) and a limited number of clients (the State in particular) ; ever since the initiation of the second 5-year plan, the engineering industries have benefited from a priority which has never declined : equipment goods importation has been severely limited ; the State has subsidized those productions whose immediate profitability was slight ; within the engineering industries, the production of consumer durables has been neglected in favor of equipment production. Finally the small scale engineering enterprises have not been left out of the progress of domestic industry.

But the country can also be thought to live in a state of semi-penury with respect to equipment goods.

The point developed in the present document is that one must look beyond the foregoing explanations, as these explanations are only the sectoral manifestation of an overall socio-economic organization. The principal characteristics of this organization are as follows :

- a vague socialist ideology in which the principle of social appropriation of the means of production has been transformed into a principle of the social (i.e. public) production of certain means of production. The Indians have also retained from the socialist ideology that the State could monopolize for its profit an arbitrary portion of the resources available for investment, that a centralized planning was indispensable and that industrial planning could be satisfied with anticipating only physical objectives, and finally, that State control of the economy could only be exercised by setting up an enormous bureaucratic machine ;

- a weak influence of the old Gandhian ideology : the measures adopted favoring small enterprises have had limited results. The basic handicap of these enterprises, the fact that they use little capital, has persisted. The State seems to have implicitly accepted the progressive deterioration of this sector of production while adopting toward these enterprises a protection policy which was difficult for it to avoid, considering the sector's social and economic importance ;

- the concern for national independence : the industrial development of the country could not be conceived of without recourse to foreign aid. What was unique in the Indian policy was the refusal to enter into the classic dependence pattern which consists of the lump acceptance of financing, investment,



technology and foreign equipment. India instead sought to separate the various elements of foreign assistance as much as possible ;

- the priority accorded to Industrial development : this priority is especially manifest in the amount of resources allocated to industrial investment in the 5-year plans and in the granting of substantial fiscal deductions to industrial investors. Within the industrial sector itself, priority Industries have been identified, priority involving Industrial policy as well as financial, technological, foreign trade policies etc...

The various principles which guide the Indian State seem to come together in a practice which can be roughly considered as the double-headed (the State and the largest private national groups) construction of a national capitalism. The future of Indian equipment goods production strictly depends on the future orientation of this socio-economic system.

LA PRODUCTION INDIENNE DE BIENS D'EQUIPEMENT  
ET LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL DE L'INDE  
DEPUIS 1950

NOTE DE SYNTHESE

A. L'industrie indienne des biens d'équipement

1) Résultats

L'Inde a construit depuis son accession à l'Indépendance en 1947 une industrie de biens d'équipement dont le développement actuel a peu d'équivalents dans l'ensemble des pays en voie d'industrialisation.

a) Importance du secteur et taux de croissance

De 1951/52 à 1972/73, la part du secteur "moderne" (registered sector) des industries "mécaniques" dans l'ensemble du produit (1) des industries de transformation indiennes (registered sector) est passé de 11 % à 21 %, ce qui correspond à un taux de croissance annuel moyen de 8,6 %. La production "mécanique" indienne se compose, pour une faible part, de biens intermédiaires, pour moins d'un quart de biens de consommation durables (automobiles et équipement électroménager) et pour le reste de biens d'équipement. Depuis 1960, le taux de croissance annuel moyen du secteur des biens d'équipement a été de 7,9 %, contre 5,4 % pour l'ensemble des industries de transformation.

Les petites entreprises (unregistered sector) ne sont pas restées en marge de cette vigoureuse croissance : elles assurent encore en 1972/73 20 % de la production totale des branches métallurgie et "mécanique" (2) et ont maintenu depuis 1951/52 un taux de croissance annuel moyen de 4,8 %.

b) Degré de substitution aux importations

En 1974/75, les importations "mécaniques" indiennes ne représentent plus que 15 % de l'offre domestique (importations + output domestique) contre 37 % en 1960/61. L'import-substitution a donc été très rapide et a atteint aujourd'hui un niveau remarquablement élevé. On peut d'ailleurs estimer qu'elle a été responsable de la moitié environ de la croissance des industries "mécaniques" domestiques.

(1) Valeur ajoutée nette au coût des facteurs.

(2) Elles sont en fait peu présentes dans la branche métallurgie.

Les importations "mécaniques" indiennes ne comprennent pratiquement plus de biens de consommation durables depuis 1960 et elles se composent surtout aujourd'hui (à environ 60 %) de machines industrielles et de pièces pour ces machines. Notons enfin que les pièces détachées représentent les 2/3 du total des importations "mécaniques" indiennes, alors que le contenu en importations (valeur des importations dans le prix de revient du produit fini) des productions "mécaniques" indiennes est en général compris entre 10 % et 15 %. Ces pièces sont notamment destinées à l'entretien et à la réparation des machines qui ont été importées dans le cadre des multiples programmes d'aide dont a bénéficié le pays depuis la première crise des changes en 1957.

### c) Les biens produits

L'Inde produit en quantités notables des biens dont la production n'est pas usuelle dans les pays en voie d'industrialisation : machines-outils lourdes, machines-outils à commande numérique, ordinateurs, machines pour l'industrie textile, équipement lourd pour la production et la transmission d'électricité, équipement pour les mines, pour les industries alimentaires et chimiques, roulements à billes, locomotives électriques, gros moteurs diesel pour la marine, avions supersoniques... sans oublier les centrales nucléaires et bombes atomiques.

Ces productions sont essentiellement le fait d'entreprises indiennes (1), publiques ou privées, les entreprises étrangères (1) étant surtout présentes dans la branche équipement électrique (et hors de notre secteur "mécanique", dans la branche ouvrages simples en métal). Cependant, les entreprises indiennes font encore largement recours à la technologie étrangère sous forme de brevets et services d'assistance technique, en particulier pour les projets comportant l'utilisation de procédés qui sont nouveaux pour le pays.

### d) Le développement des exportations.

Depuis 1968, l'Inde exporte une part croissante de sa production "mécanique". Cette part atteint environ 7 % en 1974/75. La majorité des produits exportés sont des produits simples : pièces détachées automobiles, bicyclettes, moteurs, fils et câbles... destinés à des pays moins industrialisés d'Asie et d'Afrique. Mais les exportations de produits plus complexes ne sont pas négligeables, en particulier pour les machines textiles, les équipements pour la production et la distribution d'électricité, les machines-outils, les pompes, les équipements pour les industries alimentaires : ces derniers produits constituent à eux seuls plus de 20 % de l'ensemble des exportations "mécaniques" indiennes.

L'Inde commence en outre à exporter des services d'engineering et à offrir des usines clé-en-main à d'autres pays moins industrialisés, au moins dans les secteurs où les ingénieurs indiens ont acquis une expérience assez ancienne : sidérurgie, centrales électriques, cimenteries, sucreries, usines textiles...

---

(1) Est considérée comme non-indienne ou étrangère toute entreprise dont plus de 40 % du capital est étranger.

~~Les bons résultats précédents ont été atteints~~ en dépit de multiples circonstances peu favorables, parmi lesquelles on peut citer les suivantes :

a) L'industrie indienne des biens d'équipements, comme l'ensemble de l'industrie domestique, vit toujours dans un état de semi-pénurie de divers produits ou services essentiels : acier, charbon, électricité, pétrole, capacités de transport à l'intérieur et à l'extérieur du pays...

b) Le pays a périodiquement connu de graves récessions économiques, d'origine externe (conflits avec la Chine en 1962 et le Pakistan en 1965), crise du pétrole en 1973, ou interne (sécheresses de 1965 et 1972, divers conflits sociaux de longue durée), qui ont gravement entravé le développement des industries "mécaniques", premières victimes traditionnelles des récessions dans toute économie industrielle.

c) La demande domestique de biens d'équipements est réduite dans un pays où :

- le revenu national par tête ne dépasse 100 dollars que depuis 1973/74
- le taux d'investissement par rapport au produit (intérieur brut) est faible : 14 % en 1960/61 et 16 % en 1972/73
- l'économie est largement dominée par l'agriculture, qui occupe 72 % de la population active et fournit 46 % du produit intérieur brut
- les entreprises artisanales (unregistered sector), peu capitalistiques, fournissent encore près de 40 % de la production industrielle (valeur ajoutée nette au coût des facteurs).

d) Le financement industriel à long terme demeure insuffisant, en dépit de l'existence de plusieurs institutions publiques actives dans l'octroi de prêts à long terme et dans le placement et la souscription d'actions et obligations.

## 2) Raisons immédiates des résultats précédents

Diverses raisons économiques immédiates peuvent expliquer les bons résultats précédents. Nous présenterons ici ces raisons, mais nous essaierons de montrer dans le paragraphe B suivant que ces raisons ne sont que la manifestation dans le secteur des biens d'équipement d'une cohérence beaucoup plus générale qui concerne l'ensemble de la vie économique du pays.

Il faut en premier lieu parler d'une caractéristique non strictement économique de l'Inde : c'est l'existence ancienne d'un système de formation qui répond, au-delà de la demande, aux besoins de l'industrie en ingénieurs. Il est probable que sans cet avantage remarquable, l'industrie indienne en général et l'industrie des biens d'équipement en particulier n'auraient pu atteindre si rapidement le niveau de développement technologique qu'elles ont atteint aujourd'hui.

a) Des investissements massifs dans un nombre restreint de secteurs industriels. L'industrie indienne (y compris mines et électricité) ne représente toujours en 1973/74 que 16,5 % du produit intérieur brut contre 13,7 % en 1950/51, mais ces chiffres bruts dissimulent deux faits : en premier lieu l'importance des petites entreprises industrielles (unregistered sector) a sensiblement diminué au cours de la période (de 46 % à 37 % de la valeur ajoutée nette des industries de transformation) ; en second lieu, la croissance industrielle du secteur moderne (registered sector) s'est concentré autour de 4 secteurs : chimie, métallurgie, "mécanique" et électricité dont la part dans le produit industriel est passée de 26 % à 50 % au cours de la période.

Cette concentration de la croissance industrielle correspond à une concentration des investissements (sur lesquels on dispose de moins bonnes données) et donc à une concentration de la demande de biens d'équipement sur un nombre limité de biens.

b) La demande provient d'un nombre restreint de gros clients. L'Etat est le principal de ces clients : il assure à lui seul les 2/3 des investissements en machines et matériels de transport des administrations et entreprises indiennes constituées en sociétés. De plus, les entreprises publiques, qui sont surtout actives dans les 4 secteurs précédents, achètent la majorité des biens d'équipement dont elles ont besoin auprès d'autres entreprises publiques de la "mécanique".

Le secteur privé est quant à lui dominé par quelques très grands groupes holdings ("larger houses"). Les six premiers de ces groupes possèdent environ 35 % du total des actifs (bruts fixes) des entreprises domestiques privées constituées en sociétés. Ces groupes sont eux aussi surtout actifs dans les 4 secteurs précédents.

c) Les industries "mécaniques" ont bénéficié d'une priorité absolue dans le développement industriel indien. De nombreuses catégories d'industries prioritaires existent en Inde : industries prioritaires pour les investissements planifiés, pour l'allocation des inputs disponibles en quantité restreinte, pour l'octroi de financement industriel, etc... Les industries de biens d'équipement et, plus généralement, les industries "mécaniques" et métallurgiques, dont la production est inséparable de la production de biens d'équipement au sens strict, ont appartenu à toutes les catégories précédentes depuis le lancement du second plan quinquennal en 1955/56 (1). Plus précisément, les industries "mécaniques" ont bénéficié du statut d'industrie prioritaire pour la distribution des investissements planifiés publics et privés, pour l'octroi des autorisations d'investissement (licences industrielles), pour l'agrément à un code fiscal privilégié, pour l'allocation des inputs et équipements domestiques contingentés et l'octroi de licences d'importation, pour l'obtention de crédits de la part des banques commerciales (pour la plupart publiques) et des banques de développement (toutes publiques), pour l'acquisition de technologie étrangère...

Les diverses priorités précédentes ne s'appliquent pas à l'ensemble des industries "mécaniques", mais à des listes d'industries spécifiées de façon très détaillée. La cohérence entre ces diverses listes n'est pas parfaite ni, a fortiori, les décisions prises pour les diverses administrations compétentes sur la base de ces listes. Mais il y a là

(1) Dans la même situation privilégiée, on trouve l'industrie des engrais et insecticides, divers autres industries chimiques et l'industrie du thé.

un effort remarquable de coordination, planifié de façon plus ou moins explicite, entre les politiques industrielle, financière, technologique, etc...

d) Les importations de biens d'équipement ont été sévèrement limitées. Toute importation de biens d'équipement en Inde est sujette à autorisation préalable. L'autorisation n'est pas accordée s'il existe une production domestique du bien concerné ou si une telle production peut être envisagée dans un délai raisonnable. Les importations de produits de la "mécanique" se sont ainsi accrues depuis 1960 à un taux inférieur à 2 % (en dollars courants) quand l'investissement domestique en machines et matériel de transport croissait à un taux supérieur à 6 % (en roupies constantes).

e) Les entreprises publiques se sont chargées de la production des biens d'équipement lourds et des biens d'équipement à forte intensité de recherche. Les entreprises publiques se sont chargées de la production de nombreux biens d'équipement lourds (équipements pour la sidérurgie, machines-outils lourdes, locomotives, équipements pour la production d'électricité, etc...), dont peu de pays en voie d'industrialisation ont entrepris la production, au moins à partir d'entreprises nationales. Ces biens nécessitent en effet la mise en place de capacités de production importantes, dont la rentabilité ne peut être appréciée que sur longue période et en termes non strictement économiques. De même les entreprises publiques indiennes ont pris en charge la production des produits de l'électronique à usage industriel; équipements de télécommunication; appareils de mesure et de contrôle, équipements aéronautiques. Dans ces divers domaines, seul l'Etat était en mesure de financer les dépenses de recherche requises par la création de ces industries, à moins de faire appel aux grandes entreprises internationales qui ont un quasi monopole mondial de ces productions.

f) La production de biens de consommation durables a été sévèrement limitée. La production de voitures particulières a été volontairement plafonnée à 40.000 véhicules par an. La production des autres biens de consommation durables a été elle aussi maintenue à un faible niveau, à l'exception de certains produits considérés comme essentiels : postes de radio, machines à coudre, bicyclettes, motocyclettes. Ces diverses limitations ont permis aux industries "mécaniques" indiennes de consacrer toutes les ressources dont elles ont disposé à la production de biens d'équipement ; mais en sens inverse, ces mêmes industries n'ont pu bénéficier de la source de croissance facile que constitue en général le développement des marchés de biens de consommation durables.

g) Les petites entreprises de la "mécanique" ont été protégées.

L'Inde pratique une politique active de protection des petites entreprises. Un des aspects les plus originaux de cette politique consiste à réserver à ces entreprises la production de certains biens "modernes" dans des secteurs très divers : plastiques, peintures et vernis, céramique... Le secteur des industries "mécaniques" a fait l'objet d'une attention particulière : c'est ainsi qu'une part notable (15 % à 50 %) de la production de moteurs, postes de radio, bicyclettes, ampoules électriques, composants électroniques, pièces pour l'industrie automobile, la construction ferroviaire et l'industrie des machines outils, etc..., est assurée par les petites entreprises (1). Celles-ci assurent en outre 12 % des exportations indiennes de produits "mécaniques".

(1) Actifs fixes inférieurs à 750.000 Rs.

### 3) Les Insuffisances

Mais les résultats précédents doivent être nuancés. La première nuance est en forme de question : l'industrie indienne ne vit-elle pas dans un état de demi-pénurie de biens d'équipement ? Les statistiques disponibles incitent en effet à penser que la croissance globale de l'industrie indienne de biens d'équipement a résulté d'une croissance très vive de la production d'un nombre restreint de biens et d'une croissance lente et très heurtée pour un grand nombre d'autres biens, parmi lesquels on trouve les machines pour l'industrie. Or nous avons vu plus haut que les importations de machines industrielles consistaient surtout en pièces pour ces machines. On peut donc se demander, sans qu'il soit possible de répondre avec certitude, si l'offre domestique de biens d'équipement est bien à la hauteur de la demande. Plus généralement, est-ce que l'offre domestique telle qu'elle est constituée ne fait pas obstacle à d'autres formes d'accumulation de capital industriel en Inde (accumulation plus rapide ou au profit d'autres branches industrielles ou davantage au profit du secteur privé ?)...

Il faut en second lieu constater les insuffisances de la production indienne (au moins en comparaison du volume des importations) dans de nombreux domaines, y compris pour des biens qui sont destinés à équiper des branches "prioritaires". Citons pour illustration les équipements pour l'industrie du papier, pour les mines et la construction, divers équipements électriques pour la production d'électricité, les équipements industriels de chauffage et refroidissement (pour la chimie).

#### B. La production de biens d'équipement dans le système socio-économique Indien.

Les considérations précédentes rendent assez bien compte de la situation actuelle du système indien de production de biens d'équipement. Mais ces explications ne sont en fait que la manifestation sectorielle d'une organisation socio-économique beaucoup plus globale, dont le système actuel de production de biens d'équipement est un sous-produit, même si, en l'occurrence, le sous-produit est de taille.

##### 1) Une vague idéologie socialiste.

Les socialistes indiens ont curieusement transformé le principe de l'appropriation sociale des moyens de production en un principe à portée beaucoup plus restreinte, que l'on peut exprimer comme la production sociale, c'est-à-dire publique, de certains moyens de production. Plus précisément, l'Etat s'est donné pour objectif de mettre en place, essentiellement dans des secteurs où la production locale n'existait pas, des capacités de production de biens d'équipement ou de produits de base (minéraux, chimie, pétrole) dont la prise en charge par le secteur privé national apparaissait problématique, soit du fait de l'importance des investissements à réaliser, soit du fait de la faible rentabilité immédiate de ces investissements ou encore parce qu'on pouvait penser que le secteur privé serait probablement tenté de s'associer de façon indiscriminée au capital international (financement, investissement, technologie) pour mettre en oeuvre les productions correspondantes. On peut aussi penser que l'Etat était guidé par un objectif plus prosaïque de relative autarcie

économique intérieure. L'objectif n'était pas irréaliste dans la mesure où l'Etat est le premier client de ses propres productions.

Plus généralement, l'Etat indien a retenu du socialisme :

a) La possibilité d'accaparer à son profit une part arbitraire des ressources disponibles pour l'investissement. On peut ainsi estimer que le capital des entreprises publiques (presque entièrement souscrit par l'Etat) représente environ 40 % du capital fixe des sociétés indiennes des industries de transformation, alors qu'en termes de chiffre d'affaires le rapport est inférieur à 15 %. Il est vrai qu'une part massive (environ 40 %) des investissements de l'Etat est revenue à la société sidérurgique HSL.

Hormis la société HSL, ce sont les entreprises publiques de la "mécanique" qui ont bénéficié de la plus grosse part (environ 25 %) de l'investissement public (elles ont aussi bénéficié d'un prix de l'acier subventionné). Le développement de la production publique de biens d'équipement s'est donc fait au prix d'une très forte ponction sur les ressources domestiques disponibles pour l'investissement.

b) La nécessité d'une planification. La planification indienne prend en compte la quasi-totalité des investissements publics et l'essentiel des investissements du secteur privé "organisé" (1) ; mais les prévisions sectorielles planifiées relatives au secteur privé ne sont détaillées que pour certains industries prioritaires (2), seules industries pour lesquelles les prévisions ont un caractère d'obligation.

La planification industrielle est surtout une planification en termes d'objectifs physiques, l'Etat ayant d'abord cherché à créer des capacités de production et n'ayant porté qu'un intérêt secondaire à des questions comme la taille optimale de ces capacités, leur coût, leur gestion, etc...

c) La mise en place d'une bureaucratie envahissante.

Le dirigisme indien devait secréter sa bureaucratie. Cette tendance spontanée s'est doublée dans le domaine industriel d'une politique sectorielle qui procède essentiellement par interdictions ; cette politique s'est traduite par la publication de longues et multiples listes d'industries ou de produits très précisément désignés dont la production ou l'importation ou le financement etc... étaient permis ou interdits à tel ou tel groupe d'agent économique. Les administrations responsables de la gestion de ces listes se sont ainsi multipliées et aujourd'hui, la réputation internationale de bureaucratisme de l'administration indienne n'est plus à établir.

-----  
(1) Schématiquement, les entreprises non agricoles employant plus de 25 employés.

(2) Le "core sector", qui comprend diverses industries de base (chimie, pétrole, acier, produits minéraux) et la plupart des industries de biens d'équipement.



## 2) Un souvenir de l'idéologie gandhiste.

Au lendemain de l'Indépendance, les petites entreprises indiennes fournissaient environ les 3/4 de la production industrielle, et étaient spécialisées, comme l'ensemble de l'industrie indienne, dans les produits textiles et alimentaires. L'Etat a protégé ces entreprises et s'est engagé plus généralement dans une politique active de promotion de l'ensemble des petites entreprises, y compris dans de nombreux secteurs non traditionnels. La production de certains produits leur a été réservée, elles ont été dispensées de l'obtention de licence industrielle, elles ont eu un droit préférentiel pour l'obtention de licences d'importation, de crédits du système bancaire et financier, de commandes de l'Etat, etc...

Les résultats de ces diverses mesures ont été décevants, que ce soit du fait des petites entreprises qui y ont insuffisamment recouru ou du fait de l'Etat dont l'aide est restée faible et mal adaptée. C'est essentiellement par leur dynamisme propre que les petites entreprises indiennes ont pu maintenir un taux de croissance voisin de celui de leurs homologues de plus grande taille (1). Mais le handicap fondamental des petites entreprises demeure : il s'agit de leur faible niveau d'utilisation de capital (2). Faute de s'être attaqué de front à ce problème, l'Etat indien donne le sentiment d'avoir implicitement accepté le dépérissement progressif de ces entreprises, tout en adoptant vis-à-vis d'elles une politique de sauvegarde qu'il lui était d'ailleurs difficile de ne pas adopter étant donnée l'importance sociale et économique du secteur.

## 3) Le souci de l'indépendance nationale.

Le développement industriel du pays ne pouvait être imaginé sans recours à l'aide étrangère. L'originalité de la politique indienne a été de refuser d'entrer dans le schéma classique de la dépendance qui consiste à accepter en bloc le financement, l'investissement, la technologie et les équipements étrangers ce qu'il faut bien ensuite payer et qui conduit en général à demander davantage de financement, d'investissement, etc... étrangers. Les dirigeants indiens ont au contraire cherché à dissocier autant qu'ils le pouvaient chacun des éléments de l'offre d'assistance étrangère, en fournissant des équipements même quand la technologie, l'investissement ou le financement étaient étrangers, en assurant une part croissante de l'engineering des projets même si les équipements ou le maître d'oeuvre étaient étrangers, en recourant essentiellement à des financements étrangers publics, ce qui a permis de dissocier financement et investissement, etc... De plus l'Etat a contrôlé et limité rigoureusement les recours au financement, à l'investissement, à la technologie et aux investissements étrangers.

Les remarques ci-après précisent les orientations précédentes et indiquent les difficultés qu'a soulevées la mise en oeuvre d'une telle politique.

- (1) Taux de croissance annuel moyen de 4,2 % de 1951/52 à 1972/73 pour le unregistered sector contre 5,9 % pour le registered sector.
- (2) Le rapport entre les niveaux d'utilisation de capital (fixe et fonds de roulement) par tête dans les deux groupes d'entreprise est passé au cours de la décennie 1960 de 0,55 à 0,29.

a) Le financement étranger. Il provient essentiellement de sources publiques bilatérales et multilatérales. Sa part dans le financement des investissements décroît rapidement, en dépit des graves crises qu'a connues le pays dans les dernières années. L'aide publique est destinée de façon croissante à l'industrie ; elle reste liée pour environ les 2/3 ; l'ampleur des engagements passés porte le service de la dette à environ 60 % des engagements nouveaux (bruts). L'aide privée prend surtout la forme de prêts, les investissements directs représentant moins de 40 % du total de cette aide et les investissements de portefeuille moins de 7 %.

b) L'investissement privé étranger. La législation indienne vis-à-vis de l'investissement direct étranger n'apparaît pas particulièrement restrictive : les entreprises étrangères (1) ont la liberté de transférer bénéfices et capitaux à l'extérieur sans limitations, la fiscalité appliquée de fait à ces entreprises n'est pas particulièrement lourde, la politique industrielle indienne traite sur un pied d'égalité les entreprises nationales et étrangères. Les restrictions auxquelles se heurtent les sociétés étrangères sont donc les mêmes que celles auxquelles se heurtent les autres entreprises indiennes. Ces restrictions n'empêchent pas les entreprises étrangères de réaliser en Inde des taux de profit raisonnables (environ 12 % en termes de profit net rapporté à la situation nette (2)), supérieurs en tout cas à ceux atteints par leurs homologues nationales.

Les autorités indiennes auraient probablement admis un plus haut niveau d'investissement privé étranger. Mais le souci constant exprimé par les autorités de limiter la participation étrangère au capital des entreprises domestiques (3) ainsi que l'obligation dans laquelle se trouvent les investisseurs étrangers de se plier aux priorités du développement industriel indien (4) ont probablement constitué aux yeux du capital international deux attitudes graves aux libertés que celui-ci réclame.

On peut estimer que les entreprises étrangères fournissent environ 20 % de la production des sociétés indiennes des industries de transformation (5), leurs domaines de spécialisation étant la "mécanique" (équipement électrique et, en outre, ouvrages simples en métal) et la chimie (pharmacie).

c) Les importations de technologie. Les entreprises indiennes signent annuellement environ 250 contrats de transfert de technologie, ce qui n'est pas très élevé. Ces contrats concernent essentiellement la "mécanique" (58 % des contrats signés jusqu'en 1971) et la chimie (14 %). A partir de l'expérience qu'ils ont acquise lors de la fabrication d'équipements, au cours de la construction des usines ou au sein des services d'entretien et de travaux neufs de ces usines, les ingénieurs indiens ont formé progressivement leur propre capacité en engineering, au moins dans certains secteurs (sidérurgie, production d'électricité, textile, machines-outils, électronique...) ; c'est précisément dans ces secteurs qu'ont été concentrés les efforts de production et de recherche industrielles et les contrats pour transfert de technologie.

(1) Rappelons qu'une entreprise est considérée comme étrangère si plus de 40% de son capital appartient à des non-résidents (25 % s'il s'agit d'un non-résident unique).

(2) Profit net après impôts, amortissements et paiement d'intérêts ; situation nette : capital social + réserves + résultat.

(3) Depuis 1968, cette participation doit tomber progressivement au-dessous du seuil des 40 %.

(4) Depuis 1968, l'investissement étranger doit obligatoirement s'effectuer dans le "core sector" (cf. note (2) page 15).

(5) Ensemble des sociétés publiques et des sociétés privées moyennes et grandes ayant le statut de "public limited" (schématiquement, sociétés anonymes), cf. § R2, chap. III du rapport.

Cependant, les dépenses nationales de recherche industrielle sont jusqu'ici restées très faibles et ont été essentiellement assumées par l'Etat.

d) Les importations de biens d'équipement. Le souci de réduire les importations de biens d'équipement ne répondait pas qu'au principe théorique de préserver l'indépendance nationale : il s'agissait plus concrètement d'épargner des devises là où on pouvait en épargner. En effet la balance commerciale indienne est en déficit permanent (en dépit de termes de l'échange très stables); ce déficit représentait plus de la moitié des exportations jusqu'en 1968, puis il s'est considérablement réduit, mais il atteint à nouveau le tiers des exportations depuis le début de la crise du pétrole. Or les importations se composent pour 15 % à 25 % de produits alimentaires et pour 25 à 30 % de matières premières (40 % après la crise du pétrole). C'est donc essentiellement sur les biens d'équipement qu'il convenait d'épargner. On a donc produit des biens d'équipement et on a limité les importations, non par un système de taxes (les taxes sur les importations de biens d'équipement sont au contraire relativement faibles), mais par un système de contingentement autoritaire. Nous avons dit plus haut que ce système de contingentement s'apparentait peut-être à une répartition de la pénurie.

On peut conclure ces remarques sur la politique industrielle indienne d'indépendance nationale en notant qu'en dépit d'une situation économique peu favorable, le pays a réussi à jeter les premières bases d'une situation de non-aliénation, l'indépendance elle-même ne pouvant probablement être assurée que d'ici à quelques décennies.

#### 4) La priorité accordée au développement industriel.

Depuis le lancement du premier Plan Quinquennal, le taux de croissance annuel moyen de l'industrie (y compris construction) est de 5,2 % en dépit des multiples crises qu'a connues le pays au cours de la période. Dans le même temps, le taux de croissance de l'agriculture était de 1,8 % et celui du produit intérieur brut total de 3,3 %.

Cette performance de l'industrie s'explique en particulier par le soutien massif accordé à l'investissement industriel dans les Plans et la législation indienne. Ce soutien a été d'autant plus efficace que les branches industrielles qui avaient été considérées comme prioritaires au début du Second Plan (1956) sont restées prioritaires depuis lors.

Les investissements de la grande industrie (secteur organisé, y compris mines) représentent de 28 % à 30 % de l'investissement planifié depuis le début du Second Plan, alors qu'on peut estimer que la contribution de ce secteur à la formation du produit intérieur brut est, même en 1972/73, inférieure à 11 %. Les autres secteurs favorisés par la planification sont les secteurs liés à l'industrie : électricité (11 % à 12 % de l'ensemble des investissements planifiés) et transports et communications (19 % à 21 %). A l'inverse, l'agriculture, les petites entreprises industrielles et les services sociaux (éducation, santé, logement...) sont très défavorisés dans la distribution des investissements planifiés.

L'investissement industriel est en outre largement favorisé par la fiscalité : les revenus tirés de tout nouvel investissement (création ou extension d'entreprise) sont exemptés d'impôt pendant cinq ans, les entreprises

concernées disposant en outre pendant 8 ans de la faculté d'ajouter à leurs amortissements normaux une somme comprise entre 15 % et 40 % (suivant le degré de priorité de l'investissement) du coût de l'investissement fixe (1). D'autres avantages sont accordés aux acheteurs d'actions et obligations industrielles.

La priorité accordée au développement industriel s'est doublée de la définition de priorités au sein du secteur industriel. Nous avons déjà indiqué que les branches privilégiées appartenaient aux industries "mécaniques" et aux industries productrices de biens intermédiaires de base (minéraux, métallurgie, chimie, pétrole, papier, électricité). La liste des branches privilégiées a été définie dès le début du Second Plan et n'a été modifiée depuis lors que par restriction de la liste initiale, à mesure que les branches concernées atteignaient un niveau d'import-substitution jugé satisfaisant. Nous avons également indiqué que la priorité accordée aux branches privilégiées concernait aussi bien la politique industrielle que les politiques menées en matière de financement, technologie, commerce extérieur, etc... bien que la cohésion entre ces diverses politiques ne soit encore qu'imparfaitement assurée.

Enfin les grands groupes privés indiens (larger houses) de même que les entreprises étrangères doivent obligatoirement investir dans un groupe d'industries super-prioritaires, le "core sector" (2), dans lequel les déficits de la production locale sont les plus importants et les plus difficiles à surmonter.

##### 5. Conclusion : la construction d'un capitalisme national mixte.

On peut donc conclure que le système socio-économique indien a déterminé assez largement la conformation actuelle de l'industrie indienne des biens d'équipement : le souci de l'indépendance nationale et les problèmes de devises rendaient nécessaire la création d'une industrie domestique de biens d'équipement. Une vague idéologie socialiste a amené l'Etat à prendre les choses en main en assurant un marché à cette industrie (priorité à l'investissement industriel) et en prenant des mesures qui garantiraient la croissance de l'offre domestique (priorité aux industries "mécaniques" et à la métallurgie, limitations des importations, de biens d'équipement, etc...). Accessoirement, l'Etat a pris en charge la production de certains biens en s'autorisant une très forte ponction sur les ressources nationales. Enfin l'Etat a considéré qu'il ne pouvait pas ne pas réserver aux petites entreprises une partie de la production.

Dans le schéma que nous venons de décrire, nous avons cherché à caractériser le système socio-économique indien dans ses rapports avec le système de production de biens d'équipement. Plus généralement, on peut essayer de rassembler les diverses caractéristiques du système socio-économique indien en une vision plus synthétique. Il nous semble que les principes divers dont s'inspire l'Etat indien convergent en fait vers une pratique que l'on peut schématiquement désigner comme la construction d'un capitalisme national à deux têtes : l'Etat et les grands groupes privés nationaux.

(1) Cette dernière mesure devait théoriquement être abolie en mars 1975.

(2) Diverses industries de base (fer et acier, métaux non ferreux, charbon à coke, engrais, pétrole...) et la plupart des biens d'équipement (tracteurs, machines-outils non universelles, équipements spécifiques pour diverses industries, équipements électroniques, navires).

Nous avons déjà souligné le caractère national de la politique de l'Etat indien ; cette politique rencontre d'ailleurs un large assentiment de la part du capital privé indien. Nous avons également parlé du rôle de l'Etat et des grands groupes privés dans l'appareil de production domestique. Ajoutons ici deux remarques concernant les groupes privés :

- la part des 6 plus grands groupes privés (larger houses) de l'industrie indienne dans le capital industriel domestique total (actifs bruts fixes) ne semble pas avoir diminué depuis la fin de la décennie 1950.  
- 853 entreprises domestiques relèvent (en 1974) d'un "Monopolies and Restrictive Trade Practices Act", loi dont sont passibles toutes les entreprises possédant des actifs supérieurs à 200 millions de Rs (1).

Nous avons moins parlé jusqu'ici du caractère capitaliste du système socio-économique indien. Ce caractère s'affirme notamment dans

a) le système de distribution du revenu : les revenus agricoles stagnent de même que les bas revenus industriels, les régions industriellement défavorisées le restent, tandis que les profits industriels privés connaissent des niveaux très satisfaisants

b) le système de production : la production de biens de consommation est négligée dans un pays où le revenu annuel par tête est de l'ordre de 100 \$/ ; les grandes entreprises montrent un développement très capitalistique ; les petites entreprises, qui produisent surtout des biens de consommation, ne sont pas réellement incitées à utiliser davantage de capital.

c) le système de financement : l'Etat, qui n'assure (en 1972/73) que 16 % de l'épargne domestique, dispose de 47 % des ressources disponibles pour l'investissement ; les banques publiques (commerciales et de développement) contrôlent la quasi-totalité du crédit à l'investissement industriel ; enfin les entreprises privées autofinancent leurs investissements de façon croissante (2).

Reste à expliquer comment fonctionne ce système socio-économique et en particulier :

- quelles sont les rapports entre l'Etat et les groupes privés nationaux ? comment ces derniers acceptent-ils la ponction de l'Etat sur l'épargne domestique ? dans quelle mesure l'Etat associe-t-il les groupes privés à la définition des orientations politiques nationales ?

- quel soutien économique et politique les classes moyennes (saliés et entrepreneurs) accordent-elles à la construction d'un capitalisme dont ils ne sont qu'indirectement bénéficiaires ou acteurs ?

- quel est le rôle idéologique, politique et économique de la bureaucratie nationale et en particulier comment celle-ci résout-elle les conflits issus de la mise en pratique du "socialisme à l'indienne" ?

---

(1) Ou les entreprises qui ont une position dominante dans leur branche avec des actifs supérieurs à 10 millions de Rs.

(2) Le taux d'autofinancement des investissements totaux (fixes et fonds de roulement) est passé de 50 % à 75 % du Deuxième au Quatrième Plan.

- quel type de régime politique - hormis la dictature - est compatible avec un système socio-économique qui exclut la majorité de la population (agriculteurs, bas salariés, petits artisans traditionnels) des bénéfices de la croissance ?

Toutes ces questions demanderaient une autre étude et ne pouvaient en tout cas recevoir de réponse à partir d'une étude sur documents.

C. Conclusion : Effets de l'existence d'une industrie domestique de biens d'équipement sur l'accumulation de capital en Inde.

Les développements précédents n'enlèvent rien à la conclusion principale de ce rapport : l'Inde possède une industrie domestique de biens d'équipement qui a relativement bien répondu aux besoins créés par l'industrialisation du pays. De plus cette industrie s'est développée en recourant de façon limitée à l'assistance étrangère (financement, technologie, importations de biens), ce qui permet d'escompter que le processus d'industrialisation puisse se poursuivre dans une relative indépendance.

On peut en outre essayer de répondre à la question qui est à l'origine de cette étude : l'existence d'une industrie domestique de biens d'équipement a-t-elle modifié les mécanismes de l'accumulation du capital en Inde ?

La réponse est à l'évidence positive. En effet, on constate que l'existence d'une industrie domestique de biens d'équipement a provoqué :

a) une modification durable du montant de l'épargne et des structures de financement de l'investissement. Depuis 1950, le volume de l'épargne domestique (nette) est passé de 5 % à 12 % du revenu national, tandis que le volume des investissements publics passait environ du quart à la moitié de l'investissement domestique (brut fixe). Cet accroissement des investissements publics est essentiellement dû aux dépenses industrielles de l'Etat, et, au sein de ces dépenses, aux investissements en faveur de la métallurgie et des biens d'équipement. Comme il n'y a pas eu, dans le même temps, d'accroissement sensible de l'épargne publique, l'Etat a dû s'efforcer d'accroître et de capter à son profit l'épargne des ménages, ce à quoi il a fort bien réussi. Ces transformations du comportement de l'Etat et des ménages sont essentiellement intervenues au cours du Second Plan et elles se sont maintenues de façon durable depuis lors.

Les ressources disponibles pour les entreprises privées ont ainsi été considérablement réduites et celles-ci ont dû accroître sensiblement leur taux d'autofinancement. Mais l'essentiel des concours des banques publiques de développement pour l'investissement industriel privé a bénéficié aux industries "mécaniques" et métallurgiques.

b) une transformation du montant et de la nature des investissements industriels : Le premier effet de la priorité accordée à l'industrie domestique des biens d'équipement est d'avoir accru la demande de biens d'équipements en provenance de cette industrie, ce qui a redoublé la priorité. De plus, une fois jetées les premières bases de son industrie domestique, de biens d'équipement, l'Inde a concentré ses investissements dans les secteurs où elle pouvait produire elle-même ses équipements (électricité, métallurgie,

mécanique, chimie...). Cette politique a permis une remarquable diversification technologique des productions dans les branches déjà implantées (chaudronnerie lourde, équipements pour la sidérurgie, machines-outils, équipements électriques...), ce qui était indispensable dans une économie où le contingentement des importations limite strictement le montant même des investissements. En tout cas, le résultat est que la formation brute de capital fixe en biens d'équipement s'est accru depuis 1960 à un taux supérieur à 5 %, en dépit de la très faible croissance des importations.

Nous avons en outre indiqué ci-dessus que la conformation actuelle de l'offre domestique de biens d'équipement avait orienté l'accumulation de capital industriel en Inde au profit de certaines branches dominées par le secteur public et avait probablement empêché un développement plus rapide de ce processus d'accumulation.

On peut donc conclure que l'existence d'une industrie domestique de biens d'équipement a effectivement modifié les mécanismes de l'accumulation de capital en Inde. Mais on peut aussi penser que cette modification tient d'abord au fait que l'industrie des biens d'équipement a été choisie comme prioritaire et au fait que l'Etat a pris une part déterminante dans la construction de cette industrie. Si la priorité avait été accordée à une autre industrie (par exemple celle des biens de consommation durables) avec la même intervention de l'Etat, on aurait probablement observé des transformations du même ordre dans le processus indien d'accumulation du capital. Mais d'autres priorités auraient supposé un autre système socio-économique. Plus généralement nous avons essayé de montrer dans le présent rapport que la situation de l'industrie indienne des biens d'équipement comme les mécanismes de l'accumulation de capital dans ce pays ne pouvaient être analysés qu'en rapport avec la cohérence de l'organisation socio-économique globale.

Chapitre I - DONNEES GENERALES

A - Données démographiques

1. Population

Population en millions d'habitants.

- 1950 : 357
- 1960 : 433
- 1970 : 539
- 1973 : 574
  
- Taux de croissance annuel de 1950 à 1960 : 2.0%  
de 1960 à 1970 : 2.2%  
de 1966 (début du programme de planification des naissances) à 1973 : 2.2%
  
- Densité de la population en 1973 : 174 habitants au km<sup>2</sup>
  
- Les moins de 15 ans représentent en 1974 41% de la population.
  
- L'espérance de vie à la naissance est passée de 32 à 50 ans de 1951 à 1971.
  
- La population urbaine (résidant dans des agglomérations de plus de 5000 habitants) représente en 1974 21% de la population totale et croît au taux annuel de 3.9% depuis 10 ans.

2. Niveau d'instruction de la population

- Taux d'alphabétisation de la population de 15 ans et plus

1951	1961	1971
19%	28%	29%

Source 5



- Pourcentage des enfants de 6 à 10 ans inscrits dans l'enseignement primaire.

(	:	:	:	)		
(	1950	:	1960	:	1970	)
(	:	:	:	)		
(	:	:	:	)		
(	44	:	61	:	79	)
(	:	:	:	)		
(	:	:	:	)		

Source 5

- Nombre d'étudiants inscrits dans l'enseignement supérieur pour 100.000 habitants.

(	:	:	:	)		
(	1950	:	1960	:	1970	)
(	:	:	:	)		
(	:	:	:	)		
(	118	:	253	:	469	)
(	:	:	:	)		
(	:	:	:	)		

Source 5

Le chômage des diplômés est un problème important. En 1971, 350.000 chômeurs licenciés (graduate) ont été recensés, alors que le système éducatif produisait 470.000 licenciés la même année. Le nombre de licenciés chômeurs s'élève au taux annuel de 28% depuis 1964.

## B - Le produit national

### 1. Revenu par tête

(Revenu national par tête 1950/51 à 1973/74)												
(	:	:	:	:	:	)						
(	1950/ 51	:	1960/61	:	1970/71	:	1971/72	:	1972/73	:	1973/74	)
(	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	)	
(	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	)	
(	52	:	64	:	85	:	89	:	91	:	111	)
(	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	)	

Sources 6 et 12

Taux de croissance du revenu national par tête (1) 1951/52 à 1972/73 en %	
Premier plan : 1.6	1969/70 : 3.3.
Deuxième plan : 1.9	1970/71 : 1.1
Troisième plan : 0.3	1971/72 :-0.6
1966/67 :-1.0	1972/73 :-1.8
1967/68 : 6.7	1973/74 : (0.9)
1968/69 : 0.9	1974/75 : (- 1.2)

Source 9 et 11

## 2) Structure de production

Part de chaque secteur dans le produit intérieur brut (1) et taux de croissance annuels moyens - 1950/51 à 1973/74 -

	STRUCTURE DU PRODUIT				Taux de croissance
	1950 / 51	1960/61	1970/71	1973/74	1960/61 à 1972/73
(Agriculture	53.0	49.7	47.9	45.7	1.8
(Industrie et Construc.	16.1	19.7	21.2	22.1	5.2
(Transport, commerces (et services	30.9	30.6	30.9	32.1	4.8
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>3.3</b>

Sec : 9, 11, 12 et 13

Note (1) au coût des facteurs et aux prix courants.

La part de l'agriculture dans le produit reste prépondérante, celle de l'industrie croît légèrement, tandis que celle des services reste stable. Le taux de croissance de l'agriculture est inférieur au taux de croissance démographique.

( Taux de croissance annuels du produit (national net) total Y, du produit agricole net Y <sub>a</sub> et du produit industriel net Y <sub>i</sub> , 1951/52 à 1974/75 )			
	Y	Y <sub>a</sub>	Y <sub>i</sub>
( Premier Plan	: 3.4	: 4.2 (1)	: 7.5 (1)
( Deuxième Plan	: 4.0	: 4.3 (1)	: 6.6 (1)
( 1961/62	: 3.5	: 0.9	: 7.7
( 1962/63	: 1.9	: -2.7	: 6.8
( 1963/64	: 5.8	: 2.9	: 10.0
( 1964/65	: 7.2	: 9.0	: 7.6
( 1965/66	: -5.7	: -16.3	: 2.5
( 1966/67	: 1.2	: -0.0	: 3.3
( 1967/68	: 8.9	: 17.1	: 4.0
( 1968/69	: 3.4	: -0.0	: 5.4
( 1969/70	: 5.7	: 5.0	: 5.3
( 1970/71	: 4.9	: 4.7	: 0.5
( 1971/72	: 1.4	: -1.7	: 1.7
( 1972/73	: -0.9	: -6.4	: 4.0
( 1973/74	: 3.1	: 6.0	: -0.8
( 1974/75	: 1.0	: (0.0)	: (3.5)

Source 8, 9 et 12

Note 1 : production (physique) agricole ou industrielle.

Dans les quinze dernières années, l'expansion économique a été constamment remise en question par les aléas climatiques (en particulier, sécheresses de 1965 et 1972). De plus, les conflits avec la Chine en 1962 et avec le Pakistan en 1965, divers conflits sociaux intérieurs de longue durée dans les années récentes, et plus récemment la crise du pétrole ont sévèrement affecté le développement économique du pays.

3) La population active

Population active 1951 , 1961 et 1971						
	1951(1)		1961(1)		1971(1)	
Population totale	363,00	:100,0	440,37	:100,0	547,95	:100,0
- active	101,77	: 28,0	188,68	: 42,8	180,37	: 32,9
Population active						
dans : l'agriculture	71,85	: 70,6	137,55	: 72,9	129,97	: 72,1
l'industrie et la construction	11,30	: 11,1	21,51	: 11,4	20,21	: 11,2
les transports commerces et services	18,62	: 18,3	29,62	: 15,7	30,21	: 16,7
TOTAL	101,77	:100,0	188,68	:100,0	180,37	:100,0

Source 6 et 12

(1) Il s'agit des années (calendaires) au cours desquels ont eu lieu les recensements.

Il y a à l'évidence des différences dans le degré de couverture et dans les nomenclatures des différents recensements. Cependant, on peut observer que :

- la structure de la population active reste remarquablement stable, (cette stabilité s'observe d'ailleurs curieusement depuis le début du siècle - cf. source 6) ; elle n'est cependant pas exclusive de transferts au sein du secteur industriel entre activités de type "moderne" et "traditionnels".
- les 3/4 de la population active restent employés dans l'agriculture.

C - Les prix et la masse monétaire.

f) Le rythme de l'inflation

Rythme de croissance des prix de gros - 1965/66 à 1974/75 -									
Taux	de crois-	Indice des prix de gros (base 1961 = 100) (1)							
annuel	des	Indice	Produits	Métaux	Biens d'équipement				Pro-
	prix de	général	Agrico-						duits
	gros	les	les						finis
					Ensem-	Machi-	Equipe-	Maté-	manufac-
					ble	nes non-	ment	riel	turés.
						elect.	elect.	de	
								trans-	
								port	
1965/66	.	132	142	147	118	117	122	115	116
1969/70	3.7	172	195	189	136	139	134	133	139
1970/71	5.5	181	201	207	148	155	147	137	149
1971/72	4.0	188	200	218	159	167	159	144	160
1972/73	9.9	207	220	239	168	180	171	148	168
1973/74	22.6	254	281	316	184	202	182	155	190
1974/75	(27.2)								

Source : 11 et 12

(1) Moyenne de l'ensemble des mois de l'année.

De 1961 à 1971, le taux de croissance moyen de l'indice général a été de 6.5%. Mais depuis 1972, le pays connaît une inflation accélérée sur laquelle le gouvernement a peu de maîtrise.

Une part prépondérante des phénomènes inflationnistes passés et actuels revient aux produits agricoles (dont le poids dans l'indice est de 33%).

Le prix des biens d'équipement s'est constamment maintenu à un niveau relativement bas, en dépit de l'importante hausse du prix des métaux.

2) L'évolution de la masse monétaire

( En cours de l'offre de monnaie et ses contreparties 1960, 1971 et 1974. )					
( en milliards de RS )					
	: En cours	: En cours	: En cours	: Taux de croissance	
	: Mars 61	: Mars 71	: Mars 74	: annuel moyen en	
				: Rs couvertes	
				: 1961-1971	: 1971-1974
( 1) <u>Offre de monnaie</u>	: 43.77	: 118.40	: 190.62	: 10.4	: 17.2
( Billets et pièces	: 20.98	: 43.83	: 63.34	: 7.6	: 15.0
( Dépôts à vue	: 7.71	: 27.56	: 45.02	: 13.6	: 17.8
( Dépôts à terme	: 10.95	: 34.48	: 61.05	: 12.2	: 21.0
( Divers actifs non moné-					
( taires (1)	: 4.13	: 12.53	: 21.21	: 11.7	: 19.2
( 2) <u>Facteurs responsables de</u>					
( <u>l'accroissement de l'offre</u>					
( <u>de monnaie.</u>	: 43.77	: 118.40	: 190.62	: 10.4	: 17.2
( Crédits nets au gouverne-					
( ment	: 24.88	: 52.36	: 86.97	: 7.7	: 18.4
( dont banque centrale	: 18.97	: 38.11	: 62.40	: 7.2	: 17.9
( autres banques	: 5.91	: 14.24	: 24.56	: 9.2	: 19.9
( Crédits nets à l'économie	: 15.03	: 56.73	: 91.87	: 14.2	: 17.4
( Actifs nets en devises	: 1.78	: 5.48	: 6.78	: 11.9	: 7.3
( Autres	: 2.08	: 3.83	: 5.00	: 6.3	: 9.3
( Pour mémoire : Taux de croissance annuel du produit					
( (intérieur net)				: 3.5	: 1.1
( Taux de croissance annuel du niveau des					
( prix de gros				: 6.1	: 6.8

Source 12

Note (1) : Solde du passif non monétaire net des banques commerciales, une fois défalqués les rubriques mentionnées ailleurs dans le tableau.

- On constate que :
- les dépôts à vue et, surtout, les dépôts à terme forment une part croissante de l'offre de monnaie ; cependant l'accroissement de la masse monétaire au sens strict (billets et dépôts à vue) prend encore pour moitié la forme d'accroissement de la circulation de billets et pièces.
  - l'accroissement des crédits à l'économie est le principal responsable de la croissance de l'offre de monnaie depuis 1961, en dépit des vifs développements des crédits au gouvernement depuis 1971.
  - Les banques commerciales assument une part importante et croissante des crédits au gouvernement.

On peut compléter le tableau précédent par une présentation de la structure de l'offre de monnaie, en ajoutant aux actifs précédents les dépôts d'épargne dans les banques et les caisses d'épargne :

Structure de l'encours des actifs monétaires et quasi-monétaires aux mains du public 1961, 1971 et 1974. en %			
	Encours en fin mars		
	1961	1971	1974
Billets	40.1	30.6	27.7
Dépôts à vue	14.7	19.2	19.7
Dépôts à terme	20.9	24.1	26.7
Dépôts d'épargne	24.3	26.1	25.9
dont banques commerciales	5.4	10.6	11.7
caisses d'épargne	18.8	15.5	14.2
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Source 12

Les dépôts à terme et les dépôts d'épargne représentent en Mars 1974 53% de l'ensemble des actifs précédents.

D - L'épargne et l'investissement

1. Données globales

Les deux tableaux ci-dessous présentent des données sur la formation brute de capital fixe (FBCF) totale et en machines et matériel de transport, sur la formation brute (FBC) et nette (FNC) de capital et sur l'épargne. On a rapporté ces données au produit intérieur brut (PIB) et au produit intérieur net (PIN) aux prix courants du marché.

L'épargne et l'investissement, 1955/1956 à 1972/1973 - Valeurs absolues - en milliards de roupies courantes										
	FBCF	PIB	FBC	FBCF en mach et mat de trans port	FNC	PIN	Épargne brute (5)			
							Domestique	Finct exter	ne(4)	
							Ména- ges	Sect. privé	Sect. public	
							(2)	(3)		
1955/56	12.54	103.72								
1956/57	14.70	117.71								
1957/58	16.22	120.27								
1958/59	15.52	133.55								
1959/60	17.45	138.39								
1960/61 (1)	20.21	150.48								
1960/61 (1)	21.56	150.18	25.83	8.19	18.47	142.82	13.61	2.73	4.25	4.92
1961/62	24.10	159.77	26.80	9.52	18.68	151.65	12.85	3.13	4.94	3.57
1962/63	26.64	170.99	30.51	11.16	21.19	161.67	15.73	3.37	5.66	4.47
1963/64	31.49	196.56	35.29	13.78	25.28	186.55	17.29	3.89	7.09	4.52
1964/65	36.59	230.44	40.69	16.23	29.57	219.32	19.36	3.83	8.18	6.21
1965/66	41.32	241.12	44.27	17.72	31.98	228.83	25.88	3.98	8.09	6.19
1966/67	46.15	276.18	53.75	18.47	39.87	262.30	34.30	4.22	6.69	9.42
1967/68	52.24	324.02	55.79	20.45	40.31	308.54	33.54	4.05	6.66	8.66
1968/69	55.48	335.52	58.48	21.47	41.47	318.51	37.12	4.34	8.59	4.34
1969/70	60.83	372.14	65.36	22.90	46.21	352.99	43.93	5.37	10.34	2.70
1970/71	64.19	405.35	71.73	24.34	50.70	384.32	49.74	6.61	12.53	4.19
1971/72	69.78	432.51	73.66	27.84	50.66	409.51	45.87	7.02	12.56	5.11
1972/73	77.14	470.22	80.59	31.45	55.15	444.78	56.58	7.03	13.23	(3.75)

Sources 9 et 16

Notes : cf page suivante



Notes : (1) Une série ancienne a été utilisée avant 1960. (2) Le secteur privé comprend les entreprises constituées en sociétés ou en coopératives (3) Le secteur public comprend les entreprises du secteur public ; celles-ci cependant ne contribuent que faiblement à l'épargne publique. (4) Le financement externe correspond en fait au solde des transactions courantes de la balance des paiements. (5) le poste erreurs et omissions n'a pas été porté sur le tableau.

L'épargne et l'investissement 1955/56 à 1972/73 -											
- Rapports -											
en %											
	:FBCF/	:FIC/	:FNC/	:FBCF en	: EPARGNE BRUTE (5)						
	:PIB	:PIB	:PIN	:mach.	: DOMESTIQUE:FIN:						
				:et tr.		:CT	:TOTAL				
				:/FB/	:PTB:ME	:SECT	:SEC	:EX-			
				:CF	:NA	:PRI	:TEUR	:TEP:			
				:TO	:GES	:VE	:PU	:NE			
				:TA		:BLIC					
				:LE							
									(2)	(3)	(4)
(1955/56	:12.1	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
(1956/57	:12.5	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
(1957/58	:13.4	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
(1958/59	:11.6	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
(1959/60	:12.6	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
(1960/61 (1)	:13.4	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
(1960/61 (1)	:14.4	:17.2	:12.9	:38	:5.5	:53	:11	:16	:19	:100	:
(1961/62	:15.1	:16.8	:12.3	:40	:6.0	:48	:12	:18	:13	:	:
(1962/63	:15.6	:17.8	:13.1	:42	:6.5	:52	:11	:19	:15	:	:
(1963/64	:16.0	:18.0	:13.6	:44	:7.0	:49	:11	:20	:13	:	:
(1964/65	:15.9	:17.7	:13.5	:44	:7.0	:48	:9	:20	:15	:	:
(1965/66	:17.1	:18.4	:14.0	:43	:7.3	:58	:9	:18	:14	:	:
(1966/67	:16.7	:19.5	:15.2	:40	:6.7	:64	:8	:12	:18	:	:
(1967/68	:16.1	:17.2	:13.1	:39	:6.3	:60	:7	:12	:16	:	:
(1968/69	:16.5	:17.4	:13.0	:39	:6.4	:63	:7	:15	:7	:	:
(1969/70	:16.3	:17.6	:13.1	:38	:6.2	:67	:8	:16	:4	:	:
(1970/71	:15.8	:17.7	:13.2	:38	:6.0	:69	:9	:17	:6	:	:
(1971/72	:16.1	:17.0	:12.4	:40	:6.4	:62	:10	:17	:7	:	:
(1972/73	:16.4	:17.1	:12.4	:41	:6.7	:70	:9	:16	:5	:100	:

See : tableau précédent.

Notes : cf tableau précédent.

Les deux tableaux précédents permettent de faire les remarques suivantes :

- Le volume des ressources nationales consacrées à l'investissement est relativement peu élevé. Il se situe cependant depuis 1960 (même pendant les années difficiles) au-dessus des seuils usuellement admis pour caractériser le décollage économique (10% ou 12% pour FNC/PIN). C'est à la fin des années 1950 que ces seuils ont été atteints : le rapport de la formation nette de capital fixe à revenu national valait 5,5% en 1950/51, 8,9% en 1955/56 et 11,0% en 1960/61 (source 27).

- La faible part occupée par l'industrie dans le produit explique que l'investissement en machines et matériel de transport n'absorbe que 6% environ du produit.

- La part du financement externe dans le financement des investissements décroît fortement, ce qui correspond à l'objectif exprimé constamment par les planificateurs indiens de se dispenser d'aide extérieure en 1980.

- La part du secteur public dans l'épargne brute qui était de l'ordre de 20% dans les années 65, tend à décroître.

- L'épargne des ménages constitue l'essentiel de l'épargne nationale et sa part relative dans le total tend à croître.

Si l'on observe la part prise par l'épargne des ménages, elle évolue de la façon suivante :

STRUCTURE DE L'ÉPARGNE DES MENAGES				en %
	1960/61 à 1964/65	1965/66 à 1969/70	1970/71 à 1972/73	
Actifs physiques	63	74	66	
Monnaie	10	7	9	
Dépôts (1)	7	6	8	
Actions obligations	5	3	1	
Actifs gouvernementaux (2)	0	-2	1	
Assurances-Vie	5	4	4	
Fonds de prévoyance (Provident funds)	10	8	10	
Sous-total actifs financiers	37	26	34	
TOTAL	100	100	100	

Source 9

Note (1) : comprend les dépôts des ménages auprès des entreprises. Ces dépôts ont représenté, au cours de la décennie 1960, 13% de l'ensemble des dépôts (bruts) des ménages. (2) y compris dépôts dans les caisses d'épargne.

Il s'agit des augmentations nettes d'actif des ménages et des entreprises non constituées en sociétés. Dans la mesure où il s'agit de flux nets, il faut être prudent pour leur attribuer une signification économique : en particulier, l'augmentation des actifs du gouvernement aux mains des ménages est le résultat net de la politique d'endettement gouvernemental dont nous verrons l'importance à propos du financement du Plan.

Le tableau permet cependant de constater que :

- l'épargne des ménages prend pour 1/4 à 1/3 la forme d'actifs financiers.
- les cotisations sociales obligatoires (sous forme de fonds de prévoyance) ainsi que les cotisations d'assurance-vie représentent une réussite du système financier indien et constituent près de la moitié de l'augmentation des actifs financiers des ménages.
- les achats nets d'actions, et d'obligations représentent une part faible et décroissante des actifs des ménages (en dépit de la réussite des institutions coopératives et de l'institution publique : "Unit Trust of India" de placement).

La part respective des divers agents économiques dans la formation de capital fixe évolue de la façon suivante :

FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE 1960/61 à 1972/73												
en milliards de roupies							en %					
	Ménages	Sec- teur privé	Secteur Pu- blic	TOTAL	Ménages	Sec- teur privé	Secteur Public	TOTAL				
	Const.	Mach.	total	dt en- trepri- ses	Const	Mach	Pri- vé	total	dt (1)			
(1960/61	5.60	2.15	3.26	10.54	3.39	21.55	26	10	15	49	16	100
(1961/62	6.08	1.89	5.06	11.07	3.54	24.10	25	8	21	46	15	100
(1962/63	5.36	4.15	4.00	13.12	4.13	26.64	20	16	15	49	16	100
(1963/64	4.81	4.59	6.47	15.62	5.20	31.49	15	15	21	50	17	100
(1964/65	6.38	6.08	5.88	18.24	6.57	36.58	17	17	16	50	18	100
(1965/66	8.69	8.19	3.98	20.46	7.89	41.31	21	20	10	50	19	100
(1966/67	13.92	7.13	4.64	20.47	8.25	46.15	30	15	10	44	18	100
(1967/68	18.11	8.62	5.38	20.13	8.02	52.24	35	17	10	39	15	100
(1968/69	19.55	9.54	5.27	21.12	8.53	55.47	35	17	10	38	15	100
(1969/70	21.54	12.09	5.30	21.90	8.94	60.82	35	20	9	36	15	100
(1970/71	20.32	14.71	4.82	24.35	10.18	64.19	32	23	8	38	16	100
(1971/72	18.97	14.78	6.75	29.28	11.55	69.78	27	21	10	42	17	100
(1972/73	18.15	15.27	7.76	35.97	13.13	77.14	24	20	10	47	17	100

Note : (1) Cette rubrique ne comprend que les "non departmental" entreprises, c'est-à-dire qu'elle exclut, en gros, les chemins de fer et les PTT.

- L'Etat assure de 40% à 50% du total des Investissements alors que sa part dans l'épargne n'est que de 15% à 20%. Nous verrons plus loin par quels mécanismes l'Etat capte les ressources des ménages.
- Le désengagement relatif de l'Etat à partir de la crise de 1966 n'a pas affecté la part relative prise par les entreprises publiques dans le total de l'investissement.
- Nous avons fait figurer sur le tableau les investissements en équipement productif des "ménages" afin de donner une idée de la part des "petites entreprises" dans les investissements : on voit que cette part est déterminante et qu'elle croît fortement depuis 15 ans.
- Le "secteur privé" (constitué en sociétés) voit sa place dans les investissements diminuer de 1/3 au profit, apparemment, des "petites entreprises". Mais ce point est à interpréter avec prudence étant donné que les seules données relativement sûres en Inde ne concernent que les grosses entreprises.

Pour ce qui concerne la formation de capital en machines et matériel de transport, qui représente environ 40% de la FBCF totale, elle est assurée pour moitié par les ménages et entrepreneurs individuels, pour environ un tiers par le secteur public, le solde étant assuré par le secteur privé constitué en sociétés. Le secteur public est ainsi responsable des 2/3 des investissements en machines et matériel de transport des sociétés (publiques et privées) indiennes.

Formation de capital fixe en machines et matériel de transport - 1960 à 1972 - Part des secteurs publics et privés -									
FBCF mach./FBCF totale %	Secteur public			Secteur privé			Total	en 10 RS	
	Adm. PTT et ch. de per.	Entre. publiques	Total public	Ménages et entreprises individuelles	Sociétés	Total privé			
( 1960/61	: 38.0	: 14.3	: 32.0	: 46.3	: 27.4	: 26.3	: 53.7	: 100.0	: 8.19
( 1961/62	: 39.5	: 14.4	: 22.8	: 37.3	: 42.8	: 19.9	: 62.7	: 100.0	: 9.52
( 1962/63	: 41.9	: 15.5	: 20.3	: 35.8	: 26.9	: 37.2	: 64.2	: 100.0	: 11.16
( 1963/64	: 43.8	: 13.8	: 16.6	: 30.3	: 36.4	: 33.3	: 69.7	: 100.0	: 13.78
( 1964/65	: 44.4	: 14.0	: 21.4	: 35.5	: 27.1	: 37.5	: 64.5	: 100.0	: 16.23
( 1965/66	: 42.9	: 15.4	: 22.4	: 37.8	: 16.0	: 46.2	: 62.2	: 100.0	: 17.72
( 1966/67	: 40.0	: 15.6	: 24.0	: 39.6	: 21.9	: 38.6	: 60.4	: 100.0	: 18.47
( 1967/68	: 39.1	: 12.7	: 24.7	: 37.5	: 20.4	: 42.1	: 62.5	: 100.0	: 20.45
( 1968/69	: 38.7	: 12.7	: 25.2	: 37.9	: 17.7	: 44.5	: 62.1	: 100.0	: 21.47
( 1969/1970	: 37.6	: 10.5	: 19.7	: 30.2	: 17.0	: 52.8	: 69.8	: 100.0	: 22.90
( 1970/71	: 37.9	: 10.5	: 17.4	: 27.9	: 11.7	: 60.4	: 72.1	: 100.0	: 24.34
( 1971/72	: 39.9	: 11.0	: 18.9	: 29.9	: 17.0	: 53.1	: 70.1	: 100.0	: 27.84
( 1972/73	: 40.8	: 11.6	: 21.4	: 32.9	: 18.5	: 48.5	: 67.1	: 100.0	: 31.45

Source 9

## 2) Données des Plans

Les Plans prennent en compte l'ensemble des investissements publics (gouvernement central et Etats), mais une partie seulement des investissements privés : l'essentiel des investissements du secteur "organisé" (1) et une très faible part des investissements des petites entreprises. D'autre part, les investissements publics sont souvent présentés dans les Plans sous une rubrique "dépenses publiques", qui comprend certaines dépenses de fonctionnement ; ces dernières, liées à la réalisation des investissements correspondants, représentent environ 15% de total des "dépenses publiques".

Les investissements publics et privés des divers Plans ont été consacrés aux secteurs suivants :

(1) Entreprises non agricoles employant plus de 25 employés.

STRUCTURE DES INVESTISSEMENTS PLANIFIES PUBLICS ET PRIVES en %				
	2ème Plan (réalisations)	3ème Plan (réalisations) (2)	4ème Plan (objectifs) (1)	5ème Plan (objectifs)
Agriculture	12.4	12.7	16.4	13.2
Electricité et irrigation	13.4	17.2	15.9	18.4
Petites Entre- prises	3.9	3.5	3.3	3.1
Industrie et mines organisées	22.9	24.4	23.4	27.9
Transports et communication	20.9	20.9	18.2	18.7
Education, san- té, logement...	19.1	16.0	15.7	18.7
Autres (3)	7.3	5.3	7.1	-
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0
TOTAL en 10 <sup>9</sup> RS	67.5	112.8	226.3	475.6

Sources : 8 et 13

Notes : (1) on ne dispose de réalisations que pour les "dépenses publiques" (2) Réalisations pour les investissements publics et objectifs pour les investissements privés (3) Constitution de stocks par le secteur privé.

On note que :

- la structure des investissements par secteur varie peu depuis 20 ans
- l'agriculture n'absorbe qu'une faible part des investissements planifiés, alors qu'elle emploie 72 % de sa population active et fournit 45 % du produit intérieur.

- les petites entreprises sont très défavorisées par rapport aux entreprises du secteur "organisé" alors que chacune des deux catégories d'entreprises contribue à peu près également à la production industrielle.
- les investissements consacrés à la production et à la distribution d'énergie électrique (environ 70% de la rubrique "électricité et irrigation) représentent depuis 15 ans entre 11 et 12% de l'ensemble des investissements planifiés.

La part respective des secteurs publics et privés dans les dépenses planifiées (dépenses publiques et investissements privés) est la suivante :

Part du secteur public dans l'ensemble des dépenses des Plans en %				
	2ème Plan	3ème Plan	4ème Plan	5ème Plan
	réalisa- tions	réalisa- tions (1)	réalisa- tions (1)	objectifs
Agriculture	84.8	56.5	59.5	61.6
Irrigation (2)	100.0	100.0	100.0	100.0
Electricité	91.7	96.2	97.5	98.4
Petites entreprises	51.7	46.7	30.4	36.7
Industrie et mines organisées	56.8	62.2	59.0	61.6
Transport et communications	90.6	89.4	76.9	79.2
Education, Santé, logement .....	46.6	58.9	57.5	60.7
ENSEMBLE	59.7	67.7	63.6	69.8
TOTAL public et privé en 10 <sup>9</sup> RS	77.0	126.8	247.0	535.4

Sources 8, 12, 13 et 27

Note : (1) : objectifs pour le secteur privé - (2) Dépenses privées comprises sous la rubrique agriculture.

Les dépenses publiques représentent :

- la quasi-totalité des dépenses planifiées pour l'électricité et l'irrigation (grands projets)
- une part décroissante des dépenses planifiées pour l'agriculture, les petites entreprises et les transports et communications
- environ 60% des dépenses planifiées pour l'industrie et les mines organisées.

3) Le financement des dépenses publiques planifiées

Financement des dépenses publiques des Plans					
	2ème plan	3ème plan	Plans annuels	4ème plan	5ème plan
	réalisa- tions	réalisa- tions	réalisa- tions	estima- tions(1)	objectifs
1. Soldes des recettes budgétaires courantes, aux taux d'imposition prévalant avant le Plan	0.2	- 4.9	4.5	4.2	19.7
2. Surplus (2) des entreprises publiques (3) aux tarifs prévalant avant le Plan	3.6 (5)	5.1	6.1	8.8	16.1
3. Revenus tirés d'impôts supplémentaires ou d'augmentation des tarifs des entreprises publiques	22.5	33.7	13.5	25.7	18.4
<u>A - Sous-total "ressources propres" (1 + 2+3)</u>	<u>26.3</u>	<u>33.9</u>	<u>24.0</u>	<u>38.7</u>	<u>54.2</u>
4. Emprunts publics	16.5	9.6	10.6	17.6	25.0
5. Caisses d'épargne (Small savings)	8.7	6.6	5.3	6.4	5.0
6. State Provident Funds	---	3.9	4.5	5.0	3.4
7. Autres ressources provenant de l'épargne nationale privée	5.6	4.6	9.6	10.5	3.2
<u>B - Sous-total ressources provenant de l'épargne privée nationale (4 à 7)</u>	<u>30.8</u>	<u>24.6</u>	<u>30.0</u>	<u>39.5</u>	<u>36.6</u>
<u>C - Assistance étrangère</u>	<u>22.5</u>	<u>28.2</u>	<u>35.9</u>	<u>15.3</u>	<u>6.6</u>
<u>D - Financement du déficit par la Banque Centrale</u>	<u>20.4</u>	<u>13.2</u>	<u>10.1</u>	<u>6.5</u>	<u>2.7</u>
TOTAL (A à D)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
TOTAL 10 <sup>9</sup> RS	46.7	85.8	67.6	164.9	372.5

Sources 8, 12 et 13

Notes : cf page suivante



Notés : (1) Dernière estimation disponible avec réalisations pour 1969/70 à 1971/72 et objectifs pour 1972/73 et 1973/74. (2) Profits non distribués jusqu'au 4ème Plan inclus et amortissements + profits non distribués pour le 5ème Plan. (3) Toutes entreprises, y compris postes, chemins de fer, électricité et, à partir du 4ème Plan, y compris Reserve Bank of India. (4) A l'exclusion du financement du déficit par les banques commerciales, qui est inclus sous les rubriques 4 et 7 (5) Seulement chemins de fer, le solde étant inclus sous la rubrique 1.

On constate la faiblesse de l'épargne budgétaire et du financement "propre" des entreprises publiques. Au total les ressources "propres" publiques ne financent qu'entre 1/4 et 1/3 des dépenses publiques planifiées.

Les ponctions publiques sur l'épargne privée constituent de 25% à 40% du financement public des Plans. Ces fonctions s'opèrent essentiellement par l'intermédiaire :

- des emprunts publics, dont le rapport est remarquable
- des caisses d'épargne
- des "State Provident Funds", fonds de prévoyance des salariés ; ces fonds, comme les autres Provident Funds (employés Provident Funds ou autres), sont alimentés par une retenue de 6.25% sur les salaires des employés de tous les établissements d'une certaine taille.

L'assistance étrangère reste importante, de même que le solde restant à financer par recours à la Banque Centrale, en dépit des objectifs ambitieux annoncés dans ces deux domaines par le 5ème Plan.

## Chapitre II - LA POLITIQUE INDUSTRIELLE

### A - Les principes

Les principes de la politique industrielle indienne ont été définis par trois documents : l'Industrial Policy Resolution (IPR) de 1948, l'Industrial Development and Regulation Act de 1951 et l'Industrial Policy Resolution de 1956. Ces trois documents énoncent des principes voisins et concernent essentiellement la place du secteur public dans la production et la politique nationale vis-à-vis de l'investissement étranger. D'autres principes règlent le développement de l'industrie indienne depuis 25 ans : il s'agit notamment de la définition d'industries prioritaires et de la place réservée aux petites entreprises nationales. Plus récemment est apparue la volonté de réduire le degré de concentration de l'industrie nationale. Tous ces principes ont été traduits dans les divers Plans élaborés depuis 1951.

#### 1. La participation de l'Etat dans le développement industriel

Les projets vaguement socialistes de l'Etat indien n'allaient pas jusqu'à la volonté de contrôler les moyens de production. L'ambition des dirigeants indiens s'est arrêtée à une demi-mesure peu ordinaire que l'on peut énoncer comme la volonté de contrôler la production des moyens de production. La nationalité politique ou économique d'un tel objectif apparaît mal, au moins du point de vue du socialisme ; en tous cas, les principes réels de cette politique apparaissent bien proches de ceux que l'on observe dans de nombreux pays à économie libérale teintée de dirigisme : prise en charge par l'Etat de productions réputées de rentabilité médiocre et contrôle public sur la production ou la distribution des produits de base (acier, chimie, ciment...) considérés comme névralgiques pour l'indépendance nationale.

L'IPR de 1956 définit (en une "Annexe A") 17 branches industrielles dans lesquelles l'Etat a un monopole exclusif ou le droit exclusif de créer des entreprises nouvelles. Cependant, l'IPR ne prévoit pas la nationalisation des entreprises existantes dans ces 17 branches ; de plus, l'industrie privée peut créer des entreprises nouvelles dans ces branches si ces créations vont dans le sens de "l'intérêt national".

Les 17 branches comprennent :

- les industries d'armement et la production d'énergie atomique (y compris l'extraction et l'utilisation des minerais correspondants)
- la production et la distribution d'énergie électrique, les transports aériens et ferroviaires
- l'extraction d'huiles minérales, charbon et lignite ; le traitement de minerais de fer, manganèse, chrome, diamant, etc ; l'extraction et le traitement de cuivre, plomb, zinc, étain, etc...
- la production de fer et acier brut, ainsi que des grosses pièces de fonderie et forge en fer et acier

- la production de divers biens d'équipement lourds : turbines et générateurs hydrauliques et thermiques, machines pour la sidérurgie, les mines et l'industrie des machines-outils, construction navale et aéronautique.

- les équipements de télécommunication.

L'IPR de 1956 définit (en une "annexe B") une liste de 12 branches dans lesquelles la création de nouvelles unités est de la responsabilité "principale" de l'Etat : alliages et aciers spéciaux, machines-outils, raffinage de pétrole, engrais, produits pharmaceutiques, caoutchouc synthétique, etc.

En fait l'Etat occupe encore très incomplètement les secteurs qu'il s'est réservés. Par rapport à l'ensemble de la production domestique, la part du secteur public est de (source 28) :

- 90% pour la production d'électricité
- 70% pour l'acier en lingots et le raffinage du pétrole
- 50% pour l'acier fini, le pétrole brut, les métaux non ferreux, les machines-outils,
- 25% pour l'extraction de minerai de fer, la production d'alliages et aciers spéciaux
- 10% pour les produits pharmaceutiques

Dans 10 branches seulement sur les 17 de l'Annexe A, la production est un monopole public : armement, énergie atomique et exploitation minière correspondante, transports aériens et ferroviaires, gros équipement électrique, équipement lourd pour la sidérurgie, les mines et l'industrie des machines-outils, construction navale et aéronautique, équipements de télécommunication.

Les nationalisations ont été très peu nombreuses et ont surtout porté sur des secteurs ou des entreprises en difficulté au début des années 1970 (1) : quelques entreprises textiles et sucrières, l'entreprise sidérurgique IISCO en 1972 et l'ensemble des entreprises d'extraction de charbon en 1971 et 1973. L'Etat a ainsi surtout contribué à développer des productions qui n'existaient pas auparavant, la notion du monopole public ayant été interprétée de façon très souple.

## 2. Les Industries prioritaires

Depuis le lancement du Deuxième Plan, diverses branches industrielles sont considérées comme prioritaires pour le développement industriel de l'Inde. La liste de ces industries a souvent varié (2), ce qui s'explique par le fait qu'une industrie est jugée prioritaire essentiellement sur sa capacité à supprimer des importations onéreuses (ou sur sa capacité à développer des exportations) ; la définition de ces industries dépend donc du niveau d'import-substitution atteint (et des objectifs d'exportation).

---

(1) les seules exceptions sont la nationalisation des transports aériens en 1953 et celle des chantiers navals en 1959.

(2) De même que leur dénomination : basic, key, essentiel, priority ...

La liste des industries prioritaires, annexée au présent chapitre comprend:

- les industries métallurgiques de première transformation
- diverses industries d'extraction et de traitement de produits minéraux non métalliques : pierre à chaux, magnésite, huiles minérales, charbon ...
- la quasi-totalité des industries produisant des machines industrielles spécifiques (pour les industries textiles, alimentaires, chimiques, etc) ainsi que les industries produisant des biens d'équipement, lourds ou non, pour la production et la transmission d'énergie électrique
- diverses industries mécaniques : tracteurs, machines-outils, engrenages, roulements ...
- l'industrie de l'électronique
- les industries produisant des engrais et des insecticides
- diverses industries traditionnelles : thé, graines traitées, huile de coton.

D'autres listes d'industries prioritaires existent en Inde : priorités dans la distribution du crédit industriel, l'octroi de licences d'importation, ou les crédits pour la recherche technologique ... Les diverses listes se recoupent partiellement et, schématiquement, on peut dire que la liste ci-dessus est incluse dans les autres. Notons enfin que la liste ci-dessus représente un ensemble d'industries dont la contribution à la valeur ajoutée brute (au coût des facteurs) des industries minières et de transformation peut être estimée à environ 25%.

Le statut d'industrie prioritaire confère des privilèges pour :

- l'allocation des imputs et équipements domestiques contingents et l'octroi de licences d'importation,
- l'autorisation de créer une entreprise nouvelle ou d'agrandir une entreprise existante (cf. ci-après : licences industrielles) dans les limites fixées par les Plans.
- l'obtention de crédits à l'investissement ou au fonds de roulement

Les industries prioritaires bénéficient en outre d'un taux réduit d'imposition sur le revenu (cf. ci-après, fiscalité industrielle).

### 3) Le rôle des petites entreprises

A la demi-mesure d'inspiration socialiste concernant le rôle industriel du secteur public vient se superposer une demi-mesure d'inspiration gandhiste concernant le rôle des petites entreprises dans la production industrielle.

On estime qu'en 1950, les petites entreprises indiennes fournissaient environ les 3/4 de la production industrielle indienne. Ces entreprises étaient évidemment spécialisées dans les produits textiles et alimentaires, qui constituaient alors les 2/3 de la production industrielle globale, ainsi que dans les produits de l'artisanat (savon, poterie, menuiserie, forge...). L'Etat a conservé et protégé cette spécialisation en limitant strictement la création de grandes entreprises dans ces secteurs.

De plus, l'Etat a réservé la production de certains biens non traditionnels aux petites entreprises : céramique, peintures, vernis, bicyclettes, composants électroniques, etc...

Enfin, un ensemble très complet de mesures favorables aux petites entreprises a été mis en place : octroi préférentiel d'inputs, de crédits, de commandes de l'Etat, assistance technique et financière....

Nous détaillerons plus loin ces diverses mesures et en analyserons les résultats. Nous verrons que ceux-ci sont très insatisfaisants : en particulier, le niveau d'utilisation de capital par les petites entreprises reste faible et s'écarte de plus en plus du niveau d'utilisation de capital par les grandes entreprises.

L'Etat indien a ainsi adopté vis-à-vis des petites entreprises une politique de soutien qu'il ne pouvait d'ailleurs pas ne pas admettre, étant donné l'importance de ces entreprises dans la structure industrielle et sociale du pays. Cette politique a été relativement active et originale, mais ne s'est pas attaquée directement au véritable problème, qui était d'accroître la productivité de ces entreprises à un niveau comparable à celui des entreprises de plus grande taille.

### 4) Le rôle des grandes entreprises privées

Le capitalisme industriel privé indien est très concentré. Au lendemain de l'Indépendance, l'appareil industriel était dominé par des "managing agencies" (nationales et étrangères). Ces institutions jouaient à la fois le rôle d'entrepreneurs, de financiers et de gestionnaires des entreprises qu'elles "contrôlaient". Ce contrôle s'exerçait moyennant une participation au capital qui pouvait ne pas dépasser 15%, par l'intermédiaire de "managing agents", "secretaries", ou "treasurers". En 1954/55, il existait 3944 "managing agencies" qui contrôlaient 5055 sociétés sur environ 30 000 sociétés existantes. Le capital social de ces 5055 sociétés représentait la moitié du capital social des 30 000 sociétés précédentes.

En 1956, le gouvernement indien a décidé la suppression progressive du système des "managing agencies". S'il est vrai que les nouvelles sociétés créées depuis lors fonctionnent dans leur quasi-totalité hors du précédent système, on peut cependant noter qu'en 1969/70, sur les 1501 grandes sociétés faisant l'objet du sondage (1) périodique de la Reserve Bank of India (Source 26), 401 dépendaient encore du système des "managing agencies", ces 401 sociétés réalisant 38,5% des profits (avant impôt) de l'ensemble des 1501 sociétés analysées.

(1) cf. page suivante.

Indépendamment du système des "managing agencies", le capitalisme industriel privé indien est dominé par un nombre restreint de grands groupes ou "houses", chaque "house" étant engagée dans des activités très diverses, la gestion de l'ensemble étant assumée par une société holding.

On peut estimer que les 6 premiers de ces groupes possédaient en 1969/70 21% du total des actifs (bruts fixes) de l'ensemble des entreprises domestiques (publiques et privés) constituées en sociétés dans les industries de transformation. Ce pourcentage n'est pas inférieur à celui que l'on observait en 1958 (20% en terme d'actifs nets fixes). En 1969 a été votée une loi tendant à "mettre un frein à la concentration du pouvoir économique des grands groupes industriels". Aux termes de cette loi (Monopolies and Restrictive Trade Practices Act ou MRTP), les entreprises possédant des actifs supérieurs à 200 millions de Rs. (ou celles qui ont une position dominante dans leur branche avec des actifs supérieurs à 10 millions de Rs) doivent obtenir une autorisation spéciale du Gouvernement Central pour toute expansion d'activités, création de nouvelles entreprises, prise de contrôle sur d'autres entreprises ou fusions. En 1974, 853 sociétés étaient enregistrées sous le régime de la précédente loi.

La MRTP dressait en outre la liste de 73 grands groupes ou "larger houses" parmi lesquels étaient distingués 20 très grands groupes ou "larger houses". Aux termes de la loi, les "larger houses" doivent investir obligatoirement dans les industries prioritaires, et les "larger houses" dans un sous-groupe "super prioritaire" des industries prioritaires : le "core sector" (cf. annexe B au présent chapitre).

#### 5) L'investissement privé étranger

La position indienne vis-à-vis de l'Investissement étranger a été définie dès 1948. Elle peut être caractérisée de la façon suivante :

- les entreprises indiennes et étrangères ont droit au même traitement.
- les entreprises étrangères ont toute liberté pour rapatrier bénéfiques et capitaux, sauf restrictions générales imposées par un contrôle des changes.

---

(1) Medium and large public limited companies", ces sociétés constituant l'essentiel de l'appareil de production industriel privé indien. cf. ci-après, page.... (2) les deux premiers de ces groupes : TATA et BIRLA possèdent à eux seuls 14% du même total : leurs activités s'étendent aux industries textiles, métallurgiques, "mécaniques", chimiques, à l'industrie du papier, etc.

- La majorité, la propriété et le contrôle effectif d'une entreprise doivent progressivement passer aux mains des nationaux.
- L'investissement étranger doit se conformer aux priorités industrielles définies par le Gouvernement et ne pas se substituer à l'investissement national.

Ces deux derniers points ont été précisés en 1968 :

- la participation étrangère au capital social d'une entreprise domestique ne peut dépasser 40%. Pour les entreprises qui dépassent ce plafond, les augmentations futures de capital social sont réglementées de façon à abaisser progressivement la participation étrangère au niveau des 40%. Exceptionnellement la participation étrangère peut être comprise entre 40% et 74% si l'investissement est réalisé dans une industrie à "haute priorité", ou si cette participation s'accompagne du transfert d'une technologie qui fait défaut au pays ou enfin si l'entreprise concernée exporte plus de 60% de sa production.
- l'investissement étranger doit obligatoirement être dirigé vers des industries spécifiées dont la liste, très détaillée (3 pages) est proche de la liste correspondant au "core sector". (1) L'investissement étranger est toutefois autorisé hors du "core sector" si l'entreprise correspondante s'engage à exporter 60% de sa production. Une autre liste (5 pages) indique les industries où seule une assistance technique étrangère est autorisée, à l'exclusion de tout investissement direct. Une deuxième liste (3 pages) indique les industries où aucune assistance étrangère, ni financière, ni technique, n'est autorisée. Un comité de l'Investissement Etranger (Foreign Investment Board) a en outre été mis en place en 1968 pour examiner toutes les propositions d'investissement et leur donner la suite qui convient dans un délai maximal de 3 mois. Enfin, un "Indian Investment Centre" (créé en 1961) est chargé d'attirer l'investissement étranger, en particulier par l'intermédiaire de ses succursales à New York, Düsseldorf et Londres.

---

(1) Outre les industries spécifiées appartenant au "core sector", la liste comprend des industries des branches suivantes : rayonne et fibres synthétiques, amiante et produits en carbone, agglomérés en bois, verre, produits réfractaires, équipements pour le bâtiment et les travaux publics, gaz industriels.

## 6) La planification Industrielle

La planification indienne est indicative et non exhaustive. Schématiquement, les Plans prennent en compte la quasi-totalité des investissements publics (Gouvernement Central et Etats), l'essentiel des investissements du secteur privé "organisé" (1) et une très faible part des investissements des petites entreprises. Les prévisions planifiées relatives au secteur privé ne sont qu'indicatives, sauf en ce qui concerne les capacités nouvelles de production à installer par le secteur privé dans le "core sector".

Les Plans contiennent des prévisions globales relatives au taux d'épargne, aux ressources domestiques et étrangères disponibles pour l'investissement public et privé, à la balance des paiements et la ventilation sectorielle des investissements et objectifs de production.

Les objectifs financiers ou physiques prévus par les Plans sont en général très ambitieux, en particulier pour ce qui concerne l'épargne et l'investissement publics : pour le 4ème Plan, les taux de réalisation à prix constants des objectifs globaux dans ces deux domaines sont respectivement de 55% et 82%.

/de La planification industrielle est essentiellement une planification en termes d'objectifs physiques. Les Plans successifs, auxquels il faut reconnaître le mérite d'une grande honnêteté critique, reprennent inlassablement la description des travers du système : manque de préparation des projets, insuffisances des études/factibilité et des analyses de rentabilité (privée et, à fortiori, sociale) minoration des délais de réalisation des investissements et accroissement consécutif des coûts, etc. Les 4ème et 5ème Plan ont commencé à porter remède à ces diverses insuffisances. Les études économiques et techniques ont été systématisées et sensiblement améliorées. Les prévisions en termes d'unités physiques ont été restreintes au "core sector". Mais le bilan dressé par le 5ème Plan pour la période du 4ème Plan reste peu satisfaisant.

Un des avantages théoriques d'une planification en termes d'objectifs physiques est, en particulier pour les industries "mécaniques", de pouvoir prévoir assez complètement toutes les implications amont et aval d'une production donnée. Les autorités indiennes ont tiré parti de cet avantage (exemple : moteurs, machines-outils, équipements électroniques), mais de façon fort incomplète si l'on en juge par les insuffisances persistantes de la production d'acier ou par les très faibles taux d'utilisation de la capacité de production installée dans certaines industries (en particulier les industries publiques de production d'équipements lourds, dans lesquelles les taux d'utilisation sont de 10% à 30%.)

---

(1) Entreprises non agricoles employant plus de 25 employés.



## B - La réglementation industrielle

### 1. Les licences Industrielles

Tout investissement industriel en Inde doit être soumis à l'approbation gouvernementale. L'investisseur soumet d'abord son projet au ministre intéressé qui lui délivre, en cas d'accord, une "letter of intent". L'investisseur doit alors préciser son projet devant un "Comité des Licences", comité interministériel qui donne un avis définitif. Ce Comité est assisté d'un "Directorate General for Technical Development" ou DGTD, chargé des études techniques et économiques relatives aux projets. Une fois passées ces deux étapes, l'investisseur "n'a plus" qu'à obtenir les autorisations nécessaires pour trouver du capital et importer les matières premières et équipements dont il peut avoir besoin.

Sont dispensés de l'obtention d'une licence les investissements inférieurs à 10 millions de Rs (avant 1970, cette limite était de 2,5 millions de Rs). Cette dispense ne joue pas cependant pour les catégories suivantes d'entreprises :

- celles appartenant à des "large houses"
- celles dont les actifs fixes installés dépassent 50 millions de Rs
- les sociétés dont plus de la moitié des actions appartient à des non-nationaux
- les entreprises "dominantes" suivant la classification du MRTP
- les entreprises appartenant au "core sector" ou souhaitant investir dans un des secteurs réservés aux petites entreprises
- les entreprises dont le projet requiert des importations non négligeables : plus de 500.000 Rs en équipements ou plus de 10% de la valeur de l'actif fixe en retenant la plus élevée de ces deux valeurs ; importations courantes de matières premières et demi-produits au-delà de certaines limites spécifiées.

De nombreuses critiques sont adressées au système des licences Industrielles tel qu'il fonctionne réellement : bureaucratisme, délais nécessaires pour l'examen des demandes, médiocrité des études techniques et économiques sur lesquels sont fondées les décisions... Les deux plus importantes de ces critiques apparaissent être les suivantes :

a) les critères de sélection utilisés pour accepter ou refuser un investissement sont mal définis et peut-être arbitraires. La définition d'industries prioritaires ("priority industries") ou superprioritaires ("core sector") est un canevas trop global qui ne permet pas de définir les priorités à l'intérieur de chacun des groupes précédents et encore moins les critères sur lesquels fonder ces priorités. En fait le principe adopté semble être celui du "premier arrivé, premier servi" (dans les limites éventuelles fixées par le Plan), ce qui explique sans doute la faible utilisation de la capacité de production (les entreprises demandent des licences de "précaution") ou la prépondérance des grandes entreprises dans le système industriel indien (celles-ci étant mieux placées pour obtenir des licences, de "précaution" ou non).

b) On peut douter de l'efficacité d'un système de licences comportant de nombreuses dispenses. La tentation peut en effet être grande pour une entreprise soumise à la procédure de licence de racheter des petites entreprises dispensées de cette procédure.

Or la loi ne contrôle de tels rachats que dans le cas des très grandes entreprises (soumises au MRTP).

## 2. La fiscalité Industrielle

La législation distingue deux types de sociétés :

- "widely held", dont le capital est assez largement réparti dans le public,
- "closely held", dont le capital est concentré aux mains d'un nombre réduit d'actionnaires.

Une législation spéciale s'applique aux "sociétés étrangères" : sont considérées comme telles les sociétés dont plus de 40% du capital social (1) est détenu par des non-résidents.

La fiscalité indienne encourage la formation de sociétés privées "widely held" au détriment des deux autres types de sociétés. Elle subventionne l'investissement industriel, en particulier dans les industries "prioritaires". Elle favorise la création, l'acquisition et la circulation de technologies nouvelles. Enfin elle encourage les emprunts à l'étranger.

a) L'impôt sur les bénéfices : son taux est de 55% pour les sociétés "widely held", 60% pour les sociétés "closely held" et 70% pour les sociétés étrangères (2). Une surtaxe frappe la partie des bénéfices (nets d'impôts) qui dépassent 15% du capital employé (3). Le taux de la surtaxe est de 40% (32% s'il s'agit d'une industrie prioritaire).

b) Le taux de l'impôt sur les dividendes perçus par des personnes physiques et morales indiennes est de 25%, avec un abattement de 3000 Rs si ces dividendes proviennent de sociétés indiennes (non étrangères). S'il s'agit de dividendes transférés à l'étranger, le taux est de 24,5%, abaissé à 14% si l'entreprise qui effectue le transfert appartient à une industrie prioritaire.

c) Le taux de l'impôt sur les paiements de redevances pour brevets et assistance technique est de 50%. Ces paiements sont admis au titre d'amortissements. Ils sont autorisés pour une durée de 5 ans et ne peuvent dépasser de 3% à 5% de la différence entre le chiffre d'affaires hors taxes et le montant des importations incluses dans la fabrication des produits correspondants. Enfin les dépenses de recherche sont déductibles du bénéfice imposable.

d) Tout autre revenu de société industrielle est taxé aux taux de l'impôt sur les bénéfices.

---

(1) ou 25% s'il s'agit d'une personne physique ou morale non résidente unique. (2). En fait le taux d'imposition effectif des sociétés étrangères est proche de 50%. (3) Capital fixe + fonds de roulement.

e) Les entreprises industrielles nouvelles sont exemptées d'impôt sur les bénéfices pendant 5 ans, à concurrence de 6% par an du capital employé. Les dividendes distribués sur ces bénéfices sont également exemptés d'impôt sur le revenu. En outre, ces entreprises peuvent déduire de leurs bénéfices imposables, au titre d'amortissement supplémentaire, un "development rebate" (1) dont le montant, utilisable sur 8 ans, s'élève de 15% à 40% du coût des installations et machines nouvelles, les taux les plus élevés étant applicables aux industries prioritaires. Les diverses mesures précédentes s'étendant aux expansions d'entreprises existantes. Enfin, les dividendes "Inter sociétés" (résultant de la participation d'entreprises existantes au capital d'autres entreprises) sont exemptés d'impôt sur le revenu à concurrence de 60% du montant de ces dividendes (65% si la société qui perçoit les dividendes est étrangère).

f) Les entreprises appartenant à une industrie prioritaire sont exemptées de l'impôt sur les bénéfices et de la surtaxe sur les bénéfices à concurrence de 5% (et exceptionnellement 8%) de leurs bénéfices imposables.

g) Les revenus tirés par des sociétés indiennes de la communication de méthodes ou services techniques à d'autres sociétés ne sont imposables que pour 60% de leur montant.

h) Les paiements d'intérêts sur emprunts étrangers sont exempts d'impôt.

### 3. Le contrôle des prix et de la distribution

Les prix de nombreux produits sont contrôlés, en particulier dans les secteurs des produits de base (ciment, charbon, acier...), des engrais, et des biens de consommation (textiles de coton, sucre, savon...). Comme ce système de prix n'assure pas une rentabilité suffisante à la production des biens concernés, les autorités tendent à instaurer des systèmes de prix multiples : le prix est contrôlé pour les utilisateurs prioritaires du bien considéré et libre pour les autres utilisateurs.

Ce dernier point n'est qu'un aspect particulier d'un contrôle étendu de la distribution. Comme les importations, les produits domestiques dont l'offre est insuffisante font l'objet d'allocations contingentées, le "core sector", les industries prioritaires et les petites entreprises ayant des droits supérieurs aux autres types d'entreprises.

---

(1) Ce "development rebate" devrait théoriquement être aboli en Mars 1975.

ANNEXE A : Liste des Industries prioritaires

---

- A - Production et distribution d'électricité
- B - Hôtels (sociétés Indiennes)
- C - Industries engagées dans la production d'un ou de plusieurs des produits suivant :

- 1 - Fer et acier, ferro-alliages, aciers spéciaux.
  - 2 - Grosses pièces de fonderie et forge.
  - 3 - Cuivre, plomb et zinc.
  - 4 - Charbon, lignite, minerai de fer, bauxite, minerai de manganèse, dolomite, pierre à chaux, magnésite, huiles minérales.
  - 5 - Machines textiles (coton, jute, rayonne); machines pour les sucreries, le traitement du thé, les mines, la métallurgie, les cimenteries, la chimie, la pharmacie, l'industrie du papier, l'imprimerie.
  - 6 - Machines-outils et outils de précision.
  - 7 - Chaudières, moteurs à vapeur, turbines et moteurs à combustion interne.
  - 8 - Equipements pour la production et la transmission de courant électrique, y compris transformateurs, câbles et pylones de transport de force.
  - 9 - Moteurs Ionifugés et blindés.
  - 10 - Tracteurs, machines pour terrassement et engins agricoles
  - 11 - Navires.
  - 12 - Engrenages.
  - 13 - Roulements à billes, à rouleaux et coniques.
  - 14 - Pièces détachées pour les produits n° 4, 6, 7 et 9 - Autres pièces détachées spéciales.
  - 15 - Tubes sans soudure.
  - 16 - Equipement électronique (radars, ordinateurs, machines comptables, équipement de télécommunication, équipement de contrôle, composants...)
  - 17 - Engrais azotés et phosphatés.
  - 18 - Insecticides.
  - 19 - Papiers, pâte à papier, papier journal.
  - 20 - Huile de graines de coton.
  - 21 - Thé.
  - 22 - Graines traitées.
-

ANNEXE B : Industries du "core sector"

---

- 1 - Fer et acier en gueuses, ferro-alliages et aciers spéciaux.
  - 2 - Métaux non ferreux.
  - 3 - Minéral de fer.
  - 4 - Charbon cokéfiabie.
  - 5 - Machines pour la chimie, l'industrie du papier et celle du caoutchouc, l'imprimerie.
  - 6 - Machines-outils spécialisées.
  - 7 - Tracteurs et engins mécaniques pour la culture.
  - 8 - Navires.
  - 9 - Equipements électroniques spécifiés.
  - 10 - Engrais azotés et phosphatés, phosphates non concassés et pyrites.
  - 11 - Insecticides de base.
  - 12 - Recherche, production et raffinage de pétrole, produits pétrochimiques spécifiés.
  - 13 - Papier journal.
-

### Chapitre III - LA CROISSANCE INDUSTRIELLE

Les buts de la politique industrielle indienne peuvent être schématisés de la façon suivante :

- favoriser une meilleure distribution sociale et géographique du revenu,
- créer des emplois,
- diffuser la propriété industrielle
- développer prioritairement la production de biens d'équipement et d'inputs de base au détriment des biens de consommation, mais accorder une attention privilégiée à la production de biens de consommation essentiels au détriment des biens de consommation de "luxe"
- protéger la balance des paiements en faisant de l'import-substitution, en développant les exportations et en limitant les sorties de capitaux dues aux rapatriements de bénéfices et aux paiements pour transfert de technologie
- développer les capacités scientifiques et technologiques du pays en vue, notamment, de leurs applications à l'industrie.
- faire de la croissance industrielle un des moteurs essentiels de la croissance économique globale.

Nous verrons dans le présent chapitre que :

- les objectifs relatifs à la distribution du revenu n'ont pas été atteints
  - l'emploi industriel dans le secteur "moderne" a augmenté sensiblement, mais on ne sait pas si ces emplois nouveaux ont compensé la diminution de la population active dans les petites entreprises et dans l'agriculture
  - la part relative des petites entreprises dans l'appareil de production diminue lentement en dépit du dynamisme propre de ces entreprises ; nous avons vu dans le chapitre précédent que le grand capital privé indien gardait des positions très fortes dans l'appareil de production ; nous verrons dans un chapitre ultérieur que l'actionnariat reste peu diffusé dans le public
  - la production de biens d'équipement et d'inputs de base a progressé très rapidement, la production de biens de consommation a été négligée, y compris la production des biens essentiels
  - l'effort scientifique et technologique est encore très modeste mais a produit des résultats remarquables, au moins dans certains secteurs et par rapport à l'expérience générale des pays en voie de développement.

Nous avons déjà noté que la croissance industrielle avait été un des principaux moteurs de la croissance économique globale de l'Inde depuis 1950. Nous verrons dans un chapitre ultérieur (chapitre V) que la protection de la balance des paiements est devenue un objectif essentiel de la politique industrielle.

Avant d'examiner les divers points précédents, précisons les sources statistiques disponibles et le degré de couverture de chacune d'entre elles .

- L'ASI (Annual Survey of Industries) distingue un Census Sector, objet d'enquêtes exhaustives, qui regroupe les entreprises de plus de 100 employés n'utilisant pas d'énergie et les entreprises de plus de 50 employés utilisant de l'énergie ; et un Sample Sector, objet d'enquêtes par sondages, qui comprend les entreprises de 20 à 99 employés sans énergie ou de 10 à 49 employés avec énergie. Ces deux secteurs constituent le Factory Sector.

L'ASI porte sur les industries de transformation et la production d'électricité;

- La comptabilité nationale fournit des données sur un "Registered Sector" qui correspond au Factory Sector et un "Unregistered Sector" qui comprend le reste de l'industrie.

- Le Ministère du Travail fournit des données d'emploi sur un "Organised Sector" qui regroupe toutes les entreprises publiques et les entreprises privées non agricoles de plus de 25 employés ainsi que, sur une base volontaire, les entreprises de 10 à 24 employés.

- Les recensements démographiques distinguent un Household Sector du reste de l'industrie. Ce dernier secteur est beaucoup plus restreint que le Unregistered Sector.

- Enfin les entreprises dont le capital fixe ne dépasse pas 750 000 roupies sont considérées comme des "small scale industries". Pour bénéficier des nombreux avantages liés au statut de "small scale industry", les entreprises correspondantes doivent être inscrites auprès des Industries Directorates des Etats. Les statistiques fournies par ces Directorates relativement aux petites entreprises ne concernent que les entreprises inscrites.

#### A. Données générales

##### 1. La distribution géographique des implantations industrielles.

La concentration géographique des implantations industrielles n'a pratiquement pas changé entre 1961 et 1971. Deux Etats, le Maharashtra (Bombay) et le Bengale occidental (Calcutta) dont la population ne constitue que 17 % de la population indienne en 1971, rassemblent en 1971 37,2 % de l'emploi industriel (factory sector) contre 39,9 % en 1961. Les données d'output et de valeur ajoutée montrent une concentration analogue. La concentration est moins grande en termes de stock de capital (fixe et fonds de roulement) du fait de la décentralisation des grands investissements industriels publics dans divers Etats défavorisés.

(Concentration géographique de l'industrie indienne 1961 et 1971 en % par rapport au total)							
	p.m.	Factory Sector:		Census Sector 1969			
popula-							
tion							
:1971	1961	1971	Emploi	Stock de capital fixe	Output	Valeur ajoutée nette	
Maharashtra	9,2	21,1	20,7	19,6	17,3	26,0	28,7
Bengale occid.	8,1	18,8	16,5	18,4	14,8	15,4	14,9
Tamil Nadu	7,5	8,4	9,1	10,0	9,4	9,4	9,2
Gujarat	4,9	8,6	8,8	8,4	6,3	8,5	8,1
Uttar Pradesh	16,1	8,6	8,3	6,6	9,1	7,2	6,9
Sous-total	45,8	65,5	63,4	63,0	56,9	66,5	67,8
Autres Etats	54,2	34,5	36,6	37,0	43,1	33,5	32,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sources 8 et 10.

2. L'emploi industriel.

( Emploi dans les industries de transformation 1961, 1971... )			
( et 1973 (1) )			
( en 10 <sup>6</sup> emplois )			
	: 1961	: 1971	:
<u>Données de recensements</u>			
Household sector	12,0	6,4	:
Autres	13,2	10,7	:
	: Mars 1961	: Mars 1971	: Mars 74
<u>Données relatives au secteur:</u>			
<u>organisé</u>			
Secteur public	0,369	0,806	1,027
Secteur privé	3,020	3,970	4,170
TOTAL	3,389	4,776	5,197

Source 11

L'emploi dans le secteur organisé a augmenté au taux annuel moyen de 3,3%. Ceci résulte d'une croissance modérée de l'emploi dans le secteur privé, au taux de 2,5 %, et d'un triplement de l'emploi dans le secteur public. Mais l'emploi dans le secteur public ne représente toujours que 20 % de l'emploi total du secteur organisé.

Les données des recensements suggèrent que l'augmentation de l'emploi dans le secteur organisé n'a pas compensé la diminution de l'emploi dans le secteur non organisé. Mais nous avons déjà souligné que les données des recensements de 1961 et 1971 n'étaient pas comparables, ces données elles mêmes n'étant pas comparables avec les données du Ministère du Travail (secteur organisé).

3. Structure de production industrielle et taux de croissance.

a) Pari respective des petites et grandes entreprises.

La comptabilité nationale fournit des données séparées pour les entreprises des "registered sector" et "unregistered sector". La nomenclature concernant ce dernier secteur est relativement agrégé et n'est pas rigoureusement comparable à celle du registered sector (en particulier pour la branche : "bois, verre, pierre et céramique").



Part respective des secteurs "registered" et "unregistered" dans la valeur ajoutée nette (1), Industrielle, 1951/52, 1961/62 et 1972/73, en %								
	Part du secteur "unregistered" dans la valeur ajoutée totale par branche.			Taux de croissance annuel moyen de 1951/52 à 1972/73			Structure de production en 1972/73	
	1951/52	1961/62	1972/73	Unregist.	Registered	TOTAL	Unregistered	Registered
(Alimentation, bois-sons, tabac)	49,3	44,7	37,3	2,1	4,6	3,5	13,7	13,8
(Textiles, vêtements, chaussures)	40,1	47,3	51,9	4,2	1,8	2,9	33,3	18,5
(Bois, verre, pierre et céramique)	83,0	74,9	70,2	5,1	8,7	7,7	24,1	5,9
(Métallurgie et "mécanique")	35,5	23,6	20,7	4,8	8,6	7,5	14,7	33,9
(Chimie)	24,9	22,2	14,5	5,7	9,1	8,5	3,5	12,3
(Autres)	47,9	38,1	29,1	4,2	8,2	6,6	10,7	15,6
(TOTAL)	45,9	41,7	37,4	4,2	5,9	5,2	100,0	100,0

Source 9

Note (1) au coût des facteurs et aux prix constants de 1960/61.

La part globale du secteur "unregistered" décroît lentement. Il n'y a que dans la branche textiles que cette part s'accroît, surtout du fait de la stagnation du registered sector. Le déclin relatif du "unregistered sector" est très marqué pour les branches "modernes" : métallurgie, "mécanique" et chimie. Cependant la part globale du "unregistered sector" reste très importante, en particulier dans les branches alimentation et matériaux de construction.

On peut noter d'autre part que le taux de croissance global (unregistered et registered sectors) des branches produisant des biens de consommation (alimentation et textiles) est peu supérieur au taux de croissance démographique.

b) le "registered sector"

Part des diverses branches dans le total du produit industriel (1) 1951/52				
à 1972/73				
	1951/52	1960/61	1965/66	1972/73
	(2)			
Alimentation, boissons, tabac	18,0	15,8	13,6	11,8
Textiles et vêtements	41,5	30,2	24,0	20,3
Bois, papier et cuir	2,6	3,5	3,3	3,9
Caoutchouc	2,2	2,4	2,1	2,4
Chimie	6,6	9,7	10,3	15,4
Produits minéraux non métalliques	3,0	4,2	4,2	4,1
Métallurgie	6,6	8,1	11,8	10,9
Ouvrages simples en métal	2,0	2,7	3,4	3,5
Machines non électriques	1,5	3,9	6,0	6,3
Équipement électrique	1,5	3,4	4,8	6,6
Matériel de transport	8,4	9,9	9,8	7,9
Édition	3,2	3,1	2,6	2,5
Autres	2,9	3,1	4,1	4,4
TOTAL INDUSTRIES DE TRANSFORMATION	100,0	100,0	100,0	100,0
Mines	12,1	10,5	10,1	9,1
Industries de transformation	83,9	84,1	83,3	82,5
Électricité	3,9	5,4	6,6	8,4
TOTAL INDUSTRIES	100,0	100,0	100,0	100,0

Source 9

Note (1) : Valeur ajoutée nette au coût des facteurs et aux prix courants

(2) : Aux prix de 1960/61.

Taux de croissance industrielle (1) 1951-1974 - Moyennes annuelles				
	1954/1951	1960/1954	1965/1960	1974(2)/1965
<u>Mines</u>	2,8	6,4	5,6	3,5
<u>Industries de transformation</u>	4,2	7,6	8,3	3,1
Alimentation	5,1	4,2	4,7	2,3
Boissons, tabac	- 2,6	11,0	8,2	3,0
Textiles	4,8	2,6	2,6	- 0,5
Vêtements et chaussures	- 2,6	9,3	11,3	- 2,7
Bois	3,5	15,2	16,4	- 3,6
Papier	7,0	13,5	7,7	6,6
Cuir	- 6,7	4,4	4,5	- 5,8
Caoutchouc	3,6	9,1	9,9	6,4
Chimie	5,1	10,0	10,2	7,8
. chimie de base (y compris engrais)			13,0	10,9
. autres chimie et pharmacie			7,7	3,0
Produits du raffinage du pétrole	37,0	44,1	9,6	10,0
Produits minéraux non métalliques	7,5	13,4	8,4	5,4
. ciment			5,9	2,6
Métallurgie	4,4	11,6	12,6	1,4
. sidérurgie			11,6	
Ouvrages simples en métal	16,8	3,4	17,7	1,8
Machines non électriques	8,4	26,6	22,3	5,9
Equipement électrique	10,2	20,2	15,7	9,2
Matériel de transport	2,4	15,8	11,4	- 1,9
<u>Production d'électricité</u>	8,3	14,2	14,8	9,5
ENSEMBLE	4,2	7,8	8,3	3,7

Sources 6 et 23

Notes (1) Entreprises de plus de 10 employés avec actifs fixes supérieurs à 750.000 Rs.

(2) Moyenne des 8 premiers mois de 1974.

(3) 1973/1966.

La période faste de l'industrialisation indienne est celle des 2ème et 3ème Plans. Depuis lors, les multiples difficultés qui ont frappé l'économie (conflit avec le Pakistan en 1965 et récession jusqu'en 1968, sécheresse de 1972, crise du pétrole en 1973) n'ont pas permis à l'industrie de retrouver son dynamisme antérieur.

La part des industries alimentaires et textiles dans le produit industriel est encore très importante, quoique cette part ait diminué de moitié au cours du quart de siècle passé. Mais les taux de croissance très faibles (en valeur absolue ou relativement au taux de croissance moyen des industries de transformation) ou négatifs enregistrés par ces industries, en particulier depuis 1965, montrent que la priorité théorique accordée par les autorités à la production de biens de consommation est restée un vœu pieux. Ces difficultés amènent d'ailleurs les autorités (dans le 5ème Plan) à envisager la création d'entreprises publiques dans ce secteur.

La priorité accordée aux industries de base n'est pas restée en vain mot et elle a produit des résultats spectaculaires pour presque toutes les industries du secteur : papier, caoutchouc, matériaux de construction et surtout chimie de base (en particulier engrais), raffinage de pétrole et production d'électricité. Ces résultats ne sont pas exclusifs de difficultés dans certaines branches : ciment ou métallurgie. Plus généralement, l'économie indienne continue à souffrir gravement d'insuffisances de l'offre non seulement pour le ciment ou les produits de la métallurgie, mais encore pour le charbon, l'électricité, les engrais, le papier journal... ainsi que pour les capacités de transport à l'intérieur et à l'extérieur du pays.

Les industries "mécaniques" ont connu un développement très différencié. L'implantation de l'industrie automobile en 1955 a entraîné une croissance spectaculaire de la production de la branche matériel de transport jusqu'en 1965. Mais, depuis lors, la relative stagnation de la production de véhicules automobiles (volontaire pour les véhicules légers et moins volontaire pour les véhicules commerciaux) n'a pas permis à la branche de retrouver ses taux de croissance anciens, en dépit du développement rapide de la production de locomotives, navires, avions, et deux-roues.

La production d'équipement électrique a connu une croissance soutenue tout au long de la période étudiée, la production d'équipements de télécommunications et d'équipements lourds pour la production d'électricité ayant pris en 1965 le relais de la production d'équipements plus légers.

C'est la production de machines non électriques qui a connu le développement le plus spectaculaire au cours de la période (taux de croissance moyen de 15,1 % contre 13,7 % pour l'équipement électrique) en dépit du ralentissement sensible de la croissance depuis 1965.

On peut enfin souligner une caractéristique importante de l'industrie indienne : les récessions économiques y atteignent surtout la production de biens de consommation, alors qu'habituellement, ce sont surtout les industries "mécaniques", et, à un moindre degré, les industries de base qui sont le plus durement frappées par les récessions. Cette caractéristique indienne s'explique par le faible niveau de revenu de la majorité de la population et par la priorité effective accordée aux industries "mécaniques" et aux industries de base, y compris pendant les périodes de récession. Cette priorité est d'ailleurs d'autant plus effective que, dans le secteur des biens de consommation, prédominent les petites entreprises indiennes, particulièrement vulnérables en cas de récession.

La Reserve Bank of India (source 12) fournit une présentation économique synthétique de la croissance industrielle indienne pour la période 1960-1973. On peut compléter cette série pour la décennie antérieure par des résultats - non rigoureusement comparables - présentés dans la source 6 :

Taux de croissance annuel moyen de l'industrie indienne par grandes catégories économiques 1951-1973					
	Période 1951-1963 (1)			Période 1960-1973 (2)	
	:Taux de crois- : sance		: Structure : de produc-	: Poids : dans	: Tauc de croissance : 1973/1960
	: 1957/ : 1951	: 1963/ : 1957	: tion en : 1961	: l'indice:	
( Biens d'équipement	: 20,6	: 17,6	: 19,5	: 13,8	: 7,9
( Biens de consomma- ( tion intermédiaire	: 4,5	: 8,0	: 37,8	: 42,3	: 5,4
( Biens de consomma- ( tion finale	: 1,9	: 0,6	: 42,7	: 43,9	: 3,6
( - non durables	:	:	:	: 37,2	: 2,6
( - durables	:	:	:	: 6,7	: 7,6
( Ensemble	:	: 5,5	: 100,0	: 100,0	: 5,1

Sources 6 et 12

Notes (1) output brut ou coût des facteurs déflaté par l'indice des prix de la production des industries de transformation.

(2) sur la base d'un indice de la production physique dont nous avons défalqué les mines et la production d'électricité au moyen des pondérations relatives à ces deux branches.

## B. La petite industrie et les grandes entreprises publiques et privées

### 1. La petite industrie

La place de la petite industrie dans la production industrielle décroît lentement depuis le début du siècle, mais demeure très importante. Pour fixer les idées, citons quelques chiffres relatifs à l'emploi, à l'output et à la valeur ajoutée nette (au coût des facteurs) des divers secteurs répertoriés dans les statistiques indiennes :

Degré de couverture des diverses enquêtes industrielles vers 1970					
		Entreprises "unités"	Emplois (milliers)	Output brut	Valeur ajoutée nette
				millions de Rs	
Census Sector	1969	13 100	4 140	99 830	
Sample -	1969	43 700(1)	857(1)	19 510	
Total				119 340	
Registered -	1969			119 340	
Registered -	1972				39 694
Unregistered -	1972				21 165
Total 1972					60 859
Organised Sector	1972		4 862		
industries de					
transformation					
Recensement de 1971					
House hold sector			6 400		
Autres			10 700		
Total industries de			17 100		
transformation					
Small scale industries					
Inscrites 1972		318 000		58 020	

Sources : 8, 9, 10 et 20.

Note (1) : 1968.

Les chiffres ci-dessus donnent une idée de l'importance de la petite industrie. Si en outre l'on tient compte du fait que le Census Sector comprend un grand nombre de petites entreprises (actifs fixes inférieurs à 750.000 Rs), on peut estimer, sur la base d'informations du Ministère du Développement Industriel (Source : "Small-scale industry" mai 1968), que la petite industrie fournissait 56 % de la valeur ajoutée nette en 1960, 52 % en 1965 et 47 % en 1972 (1).

La petite industrie indienne est surtout active dans les industries traditionnelles : tissus de coton (46 % de la production domestique totale en 1973), produits d'artisanat (tapis, tissus imprimés, objets en bois et métal) destinés en particulier à l'exportation, produits en soie et en fibre de coco, produits destinés à la consommation locale (huile, sucre, savon, tabac, poterie, produits de la menuiserie, et de la forge...). Mais l'originalité de la politique indienne en faveur de la petite entreprise a été de

(1) Cette dernière estimation a été calculée sur la base des taux de croissance des census, sample et unregistered sectors, avec 1965 comme année de référence.

réserver la production de certains biens "modernes" à ce secteur : en 1974, 124 biens étaient réservés de façon plus ou moins exclusive à la production des petites entreprises, dans des secteurs comme la céramique, les plastiques, les peintures et vernis, les microscopes, les ampoules électriques, les composants électroniques, les bicyclettes, les produits sous-traités pour les grandes entreprises de la machine-outil, de l'automobile, de la construction ferroviaire...

La protection de la petite entreprise comporte en outre :

- la dispense de l'obtention de licence industrielle pour la création de l'entreprise
- l'octroi préférentiel et quasi automatique de licences d'importation
- la disposition aisée de crédits à taux préférentiels : un Credit Guarantee Scheme couvre les risques des opérations, tandis que l'Industrial Development Bank of India refinance les crédits à un taux subventionné
- la possibilité de recevoir une assistance technique de la Central Small Industry Development Organization
- l'octroi préférentiel de commandes de l'Etat par l'intermédiaire de la National Small Industry Corporation (NSIC) ; cette institution permet en outre aux petits entrepreneurs d'acquérir des équipements en location-vente à des conditions avantageuses.
- l'aménagement par l'Etat d'ateliers (sheds) sur des zones industrielles réservées (industrial estates).

Les résultats des précédentes mesures sont médiocres : les petites entreprises reçoivent 3 à 4 % du montant total des licences d'importation ; elles sont bénéficiaires de 12 % de l'en cours des crédits accordés par les banques commerciales (fin 1973) et de 14 % des crédits à terme (non compris les refinancements de l'IDBI) déboursés par les institutions de prêt long à terme (1973/74) ; le NSIC a acheté pour 300 millions Rs à des petits entrepreneurs et leur a fourni 60 millions Rs. d'équipement en location-vente en 73/74 ; enfin sur les 10800 ateliers construits en mars 72 sur des industrial estates, 3700 étaient inoccupés, (du fait de localisations peu judicieuses), les 7100 ateliers occupés employant 106 000 personnes pour une production de 2 milliards de Rs.

Plus généralement, l'effort public en faveur de la petite industrie est toujours resté faible : l'investissement public planifié en faveur de ce secteur représentait 9 % de l'investissement industriel public total au cours du 3ème plan et il n'en représente plus depuis lors que de 6 % à 7 %. Si l'on considère l'ensemble de l'investissement industriel planifié - public et privé, l'investissement en faveur de la petite industrie représente depuis le début du 2ème Plan de 12 % à 15 % de l'investissement industriel total.

Pourtant, les résultats de la petite industrie en termes d'output par tête ou de taux de croissance de la valeur ajoutée se comparent très honorablement à ceux de la grande industrie (1). La différence entre les deux

(1) L'output par tête du Sample Sector ou celui des small scale industries (ASI ou entreprises inscrites) n'est que de 25 % à 40 % inférieur à l'output par tête du Census sector. De même, de 1951 à 1971, le taux de croissance annuel de la valeur ajoutée nette du Factory Sector est de 5,9 %, celui du Unregistered Sector de 4,2 %.

secteurs tient au montant de capital utilisé par chacun d'eux. Le capital productif (somme du capital fixe et du fonds de roulement) par tête du Sample Sector est 3,4 fois plus petit que celui du Census Sector en 1969 et cet écart s'accroît rapidement : le même rapport valait 1,8 en 1960.

Il apparaît ainsi que la petite entreprise indienne subsiste grâce à un remarquable dynamisme propre. Mais ce secteur n'a pas aujourd'hui de véritable avenir industriel faute de réels progrès dans l'utilisation du capital.

## 2. La part de l'Etat et des capitaux privés nationaux et étrangers dans le contrôle des entreprises industrielles constituées en sociétés.

### a) Résultats globaux

On peut estimer la part de l'Etat et des capitaux privés nationaux et étrangers - dans la production industrielle à partir des résultats des enquêtes périodiques de la Reserve Bank of India (RBI) sur les finances des entreprises domestiques constituées en sociétés : chaque année, la RBI étudie un échantillon de sociétés de chacune des catégories suivantes :

- sociétés publiques dont le capital social est contrôlé (à quasi 100 %) par l'Etat fédéral ou les Etats provinciaux : le capital social global des 121 sociétés étudiées en 1971/72 représentait environ 75 % du capital social de l'ensemble des sociétés publiques industrielles et commerciales (à l'exclusion des chemins de fer, des PTT, des sociétés produisant de l'électricité, et des sociétés financières et promotionnelles).

- sociétés privées dont le capital social est assez largement réparti dans le public ou "public limited companies" (1) ; la RBI publie trois séries d'enquêtes concernant ces sociétés.

a) une enquête sur les petites sociétés (capital social inférieur à 500 000 Rs) : le capital social des 750 sociétés de l'échantillon constituait en 1970/71 environ 23 % du capital social global de l'ensemble des petites sociétés "public limited"

b) une enquête sur les moyennes et grandes sociétés (capital social supérieur à 500 000 Rs) : le capital social des 1501 (2) sociétés de l'échantillon constituait en 1970/71 environ 80 % du capital social global des moyennes et grandes sociétés "public limited"

c) une enquête sur les seules grandes sociétés (capital social supérieur à 10 millions de Rs) : le capital social des 355 sociétés étudiées en 1973/74 représentait 71 % du capital social de l'échantillon des grandes et moyennes sociétés "public limited" présenté en b).

(1) Le statut de "public limited" est défini par diverses conditions portant sur le nombre d'actionnaires et la part de ces actionnaires dans le capital social, le montant du capital social et le montant du chiffre d'affaires.

(2) Les 1501 sociétés sont devenues 1650 après 1970/71, mais la RBI n'indique pas le taux de représentativité du nouvel échantillon.



- sociétés privées dont le capital social n'est pas largement réparti dans le public (1) ou "private limited" : ces sociétés sont elles aussi réparties en petites (taux de sondage de 16 %, en termes de capital social, pour les 1121 sociétés de l'échantillon en 1970/71) et moyennes et grandes (taux de sondage de 28 % pour les 701 sociétés étudiées en 1970/71).

- "sociétés étrangères", parmi lesquelles on distingue :

a) les succursales (ou "branches") dont le siège social est à l'étranger (vestiges d'anciennes implantations britanniques ou américaines, essentiellement dans le commerce et les plantations de thé) ; la valeur comptable des actifs des 193 succursales étudiées en 1971/72 représentait environ 90 % de la valeur comptable des actifs de l'ensemble des succursales étrangères implantées en Inde.

b) les filiales (ou "foreign controlled rupee companies") dont le siège social est en Inde et dont 40 % ou plus du capital social est détenu par des personnes physiques ou morales ne résidant pas en Inde (2) ; le capital social des 516 filiales étudiées en 1971/72 représentait plus de 90 % du capital social total des filiales implantées en Inde. Ces filiales ont un statut de "public ltd" ou "private ltd" et sont à ce titre incluses dans les enquêtes concernant ces deux catégories.

En appliquant les taux de sondage ci-dessus aux résultats de la RBI, on obtient les estimations suivantes, qui ne fournissent que des ordres de grandeurs puisque les taux de sondage précédents ne s'appliquent qu'au capital social (et non au capital fixe, ni au chiffre d'affaires) de l'ensemble des entreprises (et non des seules entreprises des industries de transformation).

Part des capitaux publics et privés, nationaux et étrangers dans les sociétés des Industries de transformation. Estimation 1970/1971. en %			
En termes de :			
	Capital social versé	Capital fixe net	Chiffre d'affaires H.T.
1. Sociétés publiques	42,3	39,6	13,5
2. Sociétés privées	57,2	60,1	85,1
2.1. "Public limited"	49,1	53,7	65,5
211 Grandes et moyennes	47,7	52,5	62,5
212 Petites	1,4	1,2	3,0
2.2. Private limited	8,1	6,4	19,6
221 Grandes et moyennes	4,9	3,9	11,8
222 Petites	3,2	2,5	7,8
dont filiales de sociétés étrangères	17,1	15,7	19,9
3. Succursales de sociétés étrangères	0,5	0,3	1,4
TOTAL	100,0	100,0	100,0

- (1) Les sociétés publiques ont donc le statut de "private limited".  
 (2) 25 % s'il s'agit d'une personne physique ou morale unique.

On constate que

- la part des entreprises publiques dans la production est faible (13,5 %) comparée à l'énorme masse de capital (social ou fixe) qu'elles accaparent.

- les entreprises étrangères, filiales et succursales, assurent environ 20 % de la production domestique et 25 % de la production des sociétés privées.

- les grandes et moyennes entreprises "public limited" assurent près des 3/4 de la production du secteur privé. D'un point de vue pratique, il n'apparaît donc pas illégitime - ce que nous ferons dans la suite - d'étudier le secteur des sociétés indiennes par le biais des seules entreprises publiques et des sociétés grandes et moyennes "public limited", ces deux catégories regroupant plus de 90 % des capitaux (sociaux ou fixes) du secteur et assurant les 3/4 de sa production.

#### b) Résultats par branche

Nous comparerons la structure des chiffres d'affaires par branche des trois catégories de sociétés. Pour les capitaux privés, nous comparerons les données brutes (sans application de taux de sondage) de la RBI relatives aux grandes et moyennes entreprises "public limited" et aux filiales de sociétés étrangères. Rappelons que, pour ces deux catégories de sociétés, la représentativité des échantillons de la RBI est respectivement de 80 % et 90 % (en termes de capital social). Pour les entreprises publiques, la nomenclature de la RBI est très agrégée. Aussi utiliserons nous les données du Bureau of Public Enterprises (source 22), non compris les raffineries de pétrole (dont le chiffre d'affaires représente la moitié du chiffre d'affaires des entreprises publiques des Industries de transformation).

Comparaison entre les structures par branche des chiffres d'affaires des sociétés publiques et privées, nationales ou étrangères, de l'industrie de transformation, 1971/72.			
	Entreprises publiques	Moyennes et grandes sociétés publiques limitées	Filiales de sociétés étrangères
<u>Acier</u>	<u>41,5</u>	<u>3,2</u>	---
<u>Aluminium</u>	---	<u>1,3</u>	<u>3,8</u>
<u>Industries "mécaniques" et autres produits en métal</u>	<u>35,6</u>	<u>28,1</u>	<u>38,9</u>
dont machines non électriques	8,8	6,7	7,7
équipement électrique	14,9	8,3	15,2
matériel de transport	10,7	6,9	5,4
fonderie et ateliers de "mécanique"	---	2,5	3,0
autres produits en métal	1,2	3,7	7,5
<u>Industries chimiques</u>	<u>17,5</u>	<u>13,7</u>	<u>29,0</u>
dont chimie de base	<u>14,1</u>	<u>6,5</u>	<u>10,7</u>
pharmacie	3,0	3,2	8,9
autres	0,4	4,1	9,6
<u>Autres industries</u>	<u>5,4</u>	<u>53,7</u>	<u>28,3</u>
dont alimentation		6,9	---
textiles		26,8	---
caoutchouc		2,6	6,9
ciment		2,7	---
papier		2,5	---
<u>TOTAL</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>
TOTAL EN 10 <sup>6</sup> Rs	10525	69720	22020

Sources 22 et 26.

Le tableau permet de constater :

- les filiales étrangères sont spécialisées dans les industries "mécaniques" (surtout équipement électrique), les produits simples en métal, et la chimie (surtout pharmacie).
- les sociétés publiques sont surtout présentes dans la production d'acier, la chimie (engrais) et dans une moindre mesure, la "mécanique".
- les sociétés privées nationales ne montrent une spécialisation nette que dans les industries traditionnelles (alimentation et textiles).

C. Caractéristiques de fonctionnement de l'industrie indienne

1. La rentabilité des entreprises industrielles

Le tableau suivant, tiré des enquêtes périodiques de la RBI, donne les valeurs moyennées (moyenne arithmétique simple) de diverses grandeurs caractérisant la rentabilité des trois grandes catégories d'entreprises déjà étudiées : filiales de sociétés étrangères, grandes et moyennes sociétés privées "public limited" et entreprises publiques classées en entreprises géantes (capital social supérieur à 200 millions de Rs) et autres entreprises. Les définitions utilisées sont les suivantes :

Profit brut : après amortissement et avant impôts et paiement d'intérêts

Profit net : après amortissement, impôts et paiement d'intérêts

Chiffre d'affaire : hors taxe

Situation nette : capital social + réserves + surplus

Rentabilité des entreprises industrielles. Moyenne 1968/69 - 1970/72.												
	Profit brut/chiffre d'affaires			Profit net/situation nette			Dividendes/capital social					
	Fi-	So-	Entr. pub	Fi-	So-	Entr. pub	Fi-	So-	Entr. pub			
	lia-	cié-	Gé-	Au-	lia-	cié-	Gé-	Au-	lia-			
	les	tés	ants	tres	les	tés	ants	tres	les			
	étr.	pri-	s	étr.	pri-	s	étr.	pri-	s			
	vées			vées			vées					
Ensemble des sociétés	12,9	9,6	4,3	5,1	12,5	9,0	< 0	< 0	12,2	7,1	< 0	2,9
Sociétés des industries de transformation	13,2	---	---	8,1	12,7	---	---	< 0	12,1	---	---	3,0
Sociétés des industries "mécaniques"	---	9,9	---	11,8	---	7,9	---	2,5	---	7,3	---	2,7
dont machines non électriques	12,7	10,0		11,6	6,6			6,4	5,7			
équipement électrique	12,3	10,5		13,1	10,1			10,5	7,2			
matériel de transport	12,0	8,4		9,5	5,4			8,4	8,7			
fonderies et produits simples	11,8	10,3		11,7	9,5			8,7	6,0			

Source 26.

On constate que :

- la rentabilité des entreprises de la "mécanique" n'est pas très différente de ce qu'elle est pour l'ensemble des sociétés concernées,
- les filiales de sociétés étrangères ont une rentabilité sensiblement plus élevée que la moyenne des entreprises privées domestiques, en particulier dans les diverses branches de la "mécanique",

- la rentabilité des entreprises publiques est très faible, le phénomène semble plus particulièrement imputable aux entreprises géantes, tandis que les entreprises non géantes de la "mécanique" montrent des performances beaucoup plus honorables.

En fait, une part déterminante du déficit des entreprises publiques est attribuable à la société sidérurgique HSL et à la société de mécanique lourde Heavy Engineering Corporation ou HEC (le reste du déficit étant attribuable aux entreprises chimiques et minières et aux deux entreprises fabriquant des équipements lourds pour la production d'électricité) :

Profit net des entreprises publiques - 1968/1969 - 1972/1973.					
en 10 <sup>6</sup> Rs					
	: 1968/69	: 1969/70	: 1970/71	: 1971/72	: 1972/73
HSL	- 394	- 109	- 47	- 456	- 255
HEC	- 141	- 172	- 183	- 149	- 154
Autres	+ 248	+ 228	+ 191	+ 366	+ 518
TOTAL	- 287	- 53	- 39	- 239	+ 109

On peut également noter que les entreprises publiques ont enregistré un excédent en 1972/73 (pour la première fois depuis 1965/66). Cette situation s'est d'ailleurs renouvelée en 1973/74 (profit brut de 1500 millions de Rs contre 840 en 1972/73). Tous les résultats précédents sont biaisés dans la mesure où ils correspondent à une période conjoncturelle relativement difficile. Ils n'en sont que plus révélateurs de la fragilité des entreprises publiques et du dynamisme des filiales étrangères.

## 2. L'utilisation de la capacité de production industrielle.

La Central Statistical organization (source 23) donne des indices d'utilisation de la capacité de production des industries de transformation. Ces indices résultant de mesures en unités physiques. Ils sont généralement considérés comme surestimés.

Nous donnons ci-dessous la gamme moyenne (1) de variation de ces indices pour quatre grands groupes d'industrie, ainsi que la valeur moyenne de l'indice à l'intérieur de cette gamme, pour la période 1971 à 1973 :

(1) une fois éliminés les premiers et derniers quintiles.

	gamme moyenne	valeur moyenne
Biens de consommation	73 % à 111 %	89 %
Biens intermédiaires de base (ciment, acier, chimie de base)	42 % à 79 %	54 %
Autres biens intermédiaires	66 % à 97 %	80 %
Biens d'équipement	31 % à 80 %	57 %

On constate que l'appareil de production est très sous-utilisé dans les secteurs des biens intermédiaires de base et des biens d'équipement. Les entreprises publiques ont une grande part de responsabilité dans cette situation. Nous donnons ci-dessous la valeur de l'indice d'utilisation de la capacité de production pour quelques entreprises publiques, en valeur moyenne pour les années 1971/72 et 1972/73 :

	Degré d'utilisation
<u>Heavy engineering corporation</u>	
Équipement lourd pour la métallurgie	31 %
Machines-outils lourdes	9 %
<u>Mining and allied machinery corporation</u>	30 %
<u>Heavy Electricals et Bharat Heavy Electricals</u>	
Turbines hydrauliques	16 %
Turbines thermiques	35 %
Chaudières	100 %
<u>Hindustan Machine-Tools</u>	45 %
<u>Hindustan steel limited</u>	62 %

### 3. Le volume des stocks

L'industrie indienne travaille avec des stocks très importants : de 1966/67 à 1971/72, la valeur moyenne du rapport des stocks au chiffre d'affaires annuel est de 33 % pour les grandes et moyennes sociétés privées "public limited" et de 55 % pour les entreprises publiques. Ces stocks consistent autant en produits intermédiaires qu'en produits finis. La faible utilisation de la capacité de production dans certains secteurs peut expliquer le volume des stocks en produits finis. Le volume des stocks en matières premières est probablement une conséquence directe des multiples rationnements dans l'allocation des matières premières et composants importés ou de production domestique.

L'importance de tels stocks est en tout cas un lourd handicap financier pour les sociétés indiennes, et en particulier les sociétés publiques.

D. Les investissements et la productivité Industriels

1. Les investissements Industriels

La comptabilité nationale indienne ne fournit pas de ventilation des Investissements Industriels par branche. L'Annual Survey of Industries fournit une telle ventilation pour les seules entreprises couvertes par l'enquête. Les Plans ne couvrent que l'industrie organisée et fournissent surtout des détails sur les investissements publics.

a) Données de l'Annual Survey of Industries

Depuis 1946, les investissements dans les industries de transformation du Census Sector se sont dirigés pour 75 % dans les secteurs de base (chimie, métallurgie, ciment, papier) et les industries "mécaniques".

Capital fixe (net) employé dans les principales branches des industries de transformation 1946 et 1969 (aux pris constants de 1960) - Census Sector.				
	: Stock de capital 1946	: Formation de capital de 1946 à 1969	: Stock de capital 1969	
	: Répartition par branches	: Répartition par branches	: Taux de croissance annuel moyen	: Répartition par Branches
	: %	: %	: %	: %
Chimie de base, pétrole, pharmacie et parfumerie	3,9	22,5	19,8	21,0
Sidérurgie	14,4	26,7	14,1	25,6
Autres métallurgies	3,1	1,8	8,4	1,9
Ciment	1,8	2,6	12,9	2,6
Papier et produits en papier	1,9	3,5	14,0	3,3
Industries "mécaniques" y compris ouvrages sur plis en métal	8,0	17,8	15,0	17,0
Sucre	8,1	3,0	6,3	3,4
Divers alimentaire (huile, thé, café)	4,2	2,1	7,8	2,3
Textiles	46,8	8,7	3,2	11,9
Autres	7,7	11,2		10,9
(TOTAL	100,0	100,0	11,1	100,0

Sources 6 et 10.

-b) Données des Plans Quinquennaux

On retrouve la concentration précédente dans les données des premiers Plans Quinquennaux.

( Investissements industriels publics et privés (1) dans les trois premiers Plans Quinquennaux - Secteur organisé. )			
( )	( 1er Plan )	( 2ème Plan )	( 3ème Plan )
( )	( réalisations )	( réalisations )	( objectifs )
( Chimie )	9,2	9,5	18,2
( Raffinage de pétrole )	15,4	2,0	3,0
( Métallurgie )	20,8	52,4	30,5
( Ciment, produits réfractaires... )	6,0	4,1	3,5
( Papier )	4,1	2,7	4,3
( Industries "mécaniques" )	15,7	11,9	21,4
( Sucre )	1,7	3,8	4,1
( Textiles )	9,6	5,7	4,5
( Autres )	17,6	7,8	10,7
( TOTAL )	100,0	100,0	100,0

Source : 8.

Note (1) Non compris les investissements privés pour modernisation et remplacement.

Les Plans suivants ne donnent que la répartition globale entre investissements publics et privés et le détail des investissements publics.

( Investissements publics et privés dans les industries de transformation et les mines - Plans Quinquennaux - Secteur organisé. )					
( )	( 1er Plan )	( 2ème Plan )	( 3ème Plan )	( 4ème Plan )	( 5ème Plan )
( )	( résultats )	( résultats )	( résultats )	( objectifs )	( objectifs )
( Secteur public )	---	56,3	61,8	62,2	60,5
( Secteur privé )	---	43,7	38,2	37,8	39,5
( TOTAL )	---	100,0	100,0	100,0	100,0
( TOTAL en 10 <sup>9</sup> Rs )	---	15,45	27,50	52,98	131,63



Investissement public cumulé (1) en 1961, 1965 et 1972 par branche des industries de transformation (et mines)					
	Mars 1961	Mars 1965	%	Mars 1972	%
	Valeur 10 <sup>6</sup> Rs	Valeur 10 <sup>6</sup> Rs		Valeur 10 <sup>6</sup> Rs	
Acier	6180	8900	48,3	16940	40,6
Industries "mécaniques"		3550	19,3	9860	23,6
Chimie		1980	10,7	6140	14,7
Pétrole		2410	13,1	3940	9,4
Mines et minéraux		1580	8,6	4840	11,6
TOTAL industries de transformation et mines		18420	100,0	41720	100,0
TOTAL industries de transformation, mines et services	9530	20370		50520	

Source : 22.

Note (1) Il s'agit de versements en capital social et prêts à long terme accordés par le Gouvernement Central aux entreprises qui dépendent de lui (95 % de l'ensemble des entreprises publiques), à l'exclusion de l'autofinancement (très faible) de ces entreprises.

Les investissements publics représentent toujours environ 50 % des investissements planifiés. Cette proportion est souvent considérée comme une surestimation. Observons cependant que l'on retrouve le même rapport entre investissement publics et privés dans l'analyse de la FBCF des sociétés (cf. § D1, chapitre I) selon les comptes nationaux.

Les investissements publics ont été dirigés massivement vers la sidérurgie, qui a englouti 40 % de l'investissement cumulé jusqu'en 1972. Les industries "mécaniques" ont absorbé le quart de ce même investissement cumulé, le solde ayant été consacré à la chimie, au pétrole et aux mines.

## 2) Indices de la productivité industrielle.

De 1959 à 1969, l'industrie de transformation indienne utilise des méthodes de plus en plus capitalistiques. Cela tient en particulier à l'importance croissante des industries de base (chimie, métallurgie), très capitalistiques, dans la structure de production industrielle et à l'utilisation croissante de capital (en valeur absolue ou par rapport à l'utilisation de travail), dans les industries mécaniques et électriques. Les données ci-après concernent les principales industries de transformation du Census Sector.

Indices de productivité industrielle - 1959 et 1969.					
	: Capital total (1)/ output		: Capital total (1)/ emploi		: Capital fixe net/emploi
	1959	1969	Taux de croissance an. 59-69 % (2)	Valeur 69: 10 <sup>3</sup> Rs	10 <sup>3</sup> Rs
(Biens de consommation (Alimentation, tex- tiles)	0,44	0,36	2,6	7,6	4,8
(Biens intermédiaires (Papier, caoutchouc, chimie, cuir, bois)	0,76	0,89	7,1	36,5	26,8
(Biens en métal					
Métallurgie	1,10	1,55	6,6	46,3	34,6
Produits simples	0,45	0,60	5,1	13,0	7,4
Mécanique	0,82	0,84	7,2	18,6	11,6
Équipement élec- trique	0,68	0,80	4,9	22,1	12,4
Matériel de trans- port (3)	0,90	0,76	2,9	13,4	7,8
(MOYENNE INDUSTRIES (DE TRANSFORMATION	0,62	0,70	6,9	17,3	18,2

Source 10.

Notes (1) Capital fixe net + fonds de roulement.

(2) à prix constants de 1959.

(3) Matériels routier et ferroviaire qui représentent environ 70 % de la production de la branche.

Le capital total par emploi dans les industries de transformation du census sector a ainsi crû au taux annuel de 7 % au cours de la décennie, le coefficient moyen de capital (capital total rapporté à la valeur ajoutée nette) dans ces industries passant de 2,2 en 1959 à 3,0 en 1969. Cependant, ce même coefficient, exprimé en termes de capital fixe net rapporté à la valeur ajoutée nette n'est encore que de 2,0 en 1969.

Dans le même temps, la productivité du travail, mesurée en termes de valeur ajoutée nette par emploi, croissait au taux annuel de 1,9 %, ce qui est une performance modeste (1). Mais l'indice des salaires réels par tête (employés gagnant moins de 400 Rs par mois) était en 1969 sensiblement au même niveau qu'en 1959 (valeur 106 en 1969 sur la base 100 en 1959). Plus généralement, on peut noter que de 1951 à 1971, cet indice n'a connu qu'un accroissement total de 9 %.

(1) Dans le secteur des industries "mécaniques", le taux de croissance de la productivité du travail a été de 5,9 % pour les machines non électriques, 2,0 % pour l'équipement électrique et - 1,9 % pour le matériel de transport.

On peut évoquer à ce propos l'importance des conflits sociaux en Inde. Ceux ci concernent chaque année 10 % de la population active industrielle (secteur organisé) et représentent en moyenne 18 millions d'hommes-jours non travaillés par an de 1966 à 1973. Les grèves sont responsables des 2/3 de cette perte, les lock-outs d'un tiers.

## E. La politique technologique

L'Inde consacre encore une faible partie de son revenu à la recherche scientifique et technologique. Cependant, les efforts publics en faveur d'une plus grande indépendance technologique ainsi que l'abondance en Inde de personnel scientifique et technique de haut niveau ont produit des résultats remarquables dans plusieurs secteurs industriels. En tout cas, l'Inde a su ne pas entrer dans le processus classique de dépendance cumulative à l'égard de la technologie étrangère.

### 1) La part des dépenses de recherche et développement dans le produit

Les dépenses de recherche et développement (R et D) ne représentaient que 0,2 % du produit (intérieur brut) à la fin des années 1950, le même rapport s'élevait à 0,60 % au début des années 1970 (source 8), le secteur public assurant plus de 90 % de ces dépenses.

On pourrait penser que les dépenses du secteur privé sont sous-estimées. Mais une étude récente citée par le 5<sup>e</sup> Plan (Draft) évaluait les dépenses de R et D de l'ensemble des secteurs publics et privés de l'industrie à 10 % du total des dépenses indiennes de R et D. Le secteur privé ne contribue donc que très marginalement à l'effort scientifique et technologique indien.

### 2) L'effort tenté par le 5<sup>e</sup> Plan

C'est dans le 5<sup>ème</sup> Plan qu'on trouve pour la première fois la définition explicite d'une politique scientifique et technologique nationale. Les dépenses publiques augmentent sensiblement, représentant en moyenne 0,60 % du produit intérieur escompté pour la période du 5<sup>e</sup> Plan contre 0,45 % dans les années 1969/70 à 1971/72. Les besoins de recherche sont définis avec précision dans divers secteurs et reliés aux autres objectifs de la planification indienne. Les institutions responsables de la mise en oeuvre des travaux sont désignées, dans le secteur public ou le secteur privé, et de nombreuses institutions sont créées après qu'une commission spéciale du Plan (le National Committee on Science and Technology) ait dressé un état complet des forces et faiblesses de l'organisation indienne de la recherche.

Les dépenses publiques du 5<sup>e</sup> Plan transitent pour 28 % par deux organisations publiques chargées, chacune dans des secteurs spécifiés, d'animer et coordonner les travaux d'autres institutions : il s'agit du Council of Scientific and Industrial Research (CSIR) et du Department of Science and Technology (DST).

( Répartition des dépenses publiques (planifiées et non planifiées) devant être consacrées à la science et à la technologie au cours du 5ème Plan. en % )	
CSIR	16,2
DST	11,8
Recherche industrielle	15,0
dont "mécanique" lourde	4,5
mines et sidérurgie	4,4
autres	6,1
Recherches pour l'agriculture et l'alimentation	15,0
Energie atomique	15,1
Aéronautique et espace	11,0
Programmes sociaux (planning familial, santé, éducation,...)	7,8
Transports et communications	8,1
TOTAL	100,0
TOTAL EN 10 <sup>9</sup> Rs	15,68

Source 13.

26 % des dépenses sont consacrées à l'énergie atomique et à l'aéronautique. Les dépenses consacrées à la recherche industrielle sont supérieures à celles qui figurent sous la rubrique correspondante ; en effet une part importante des crédits affectés à la CSIR, à la DST et au poste transports et communications concerne des secteurs industriels divers (publics ou privés) (plastique, verre, alimentation, chimie, électrometallurgie, "mécanique", électronique, etc...). On peut cependant noter que 30 % des crédits à la "recherche industrielle" concernent la "mécanique" lourde.

Les planificateurs indiens se proposent notamment :

- d'améliorer la circulation de l'information technologique entre les entreprises et entre les entreprises et les laboratoires industriels ou universitaires
- de centraliser toutes les importations de technologie étrangère et de les rendre accessibles à tous les demandeurs nationaux
- de déceler les manques les plus graves (au niveau de la balance des paiements ou du développement technologique à long terme) dans les connaissances nationales en matière de procédés industriels et de susciter des travaux nationaux pour remédier à ces manques.

### 3) Le nombre d'ingénieurs disponibles

L'enseignement spécialisé indien forme annuellement 20 000 ingénieurs licenciés (graduates), 37 000 ingénieurs diplômés (diploma holders) et 52 500 ouvriers qualifiés.

Fin 1972, il y avait en Inde 437 000 ingénieurs (188 000 licenciés et 249 000 diplômés), dont 83 000 étaient au chômage. A la même date, l'emploi industriel (non compris agriculture, commerces et services) dans le secteur organisé était de 9,4 millions de personnes. Il y avait donc 1 ingénieur pour 30 employés, ce qui est relativement élevé. On peut aussi noter que le nombre des ingénieurs Indiens a augmenté au taux annuel moyen de 10,4 % depuis 1960, tandis que l'emploi industriel ne croissait qu'au rythme de 2,9 %. Soulignons enfin que les 3/4 des ingénieurs ayant un emploi travaillaient en 1971 dans le secteur public (alors que ce secteur n'assurait que la moitié de l'emploi industriel).

### 4) Le développement de l'engineering industriel

Le présent paragraphe reprend essentiellement les conclusions d'une étude de John ROBERTS publiée par l'IREP de Grenoble : "Engineering en Inde" (mars 1972, cf. source 32). Cette étude analyse l'état de l'engineering national dans les secteurs suivants : engrais, pétrole, chimie, sidérurgie, mines et production d'électricité.

Rappelons qu'on distingue traditionnellement :

- l'engineering d'avant-projet ou de process, qui concerne le choix et la description du procédé de fabrication
- l'engineering mécanique ou de projet qui fixe les grandes lignes des besoins en équipement, génie civil et services de montage
- l'engineering d'exécution ou études détaillées, qui détaille les grandes lignes précédentes.

L'Inde a pratiquement abandonné le recours à l'achat d'usines "clé-en-main" depuis le début des années 1960. Cet abandon a été entraîné par les déboires enregistrées lors de la construction des premières entreprises publiques de la sidérurgie et de la "mécanique" (inadaptation des installations, délais dans les livraisons et réalisations, association insuffisante de l'engineering national à la réalisation des études), construites avec l'assistance financière et technique de divers pays étrangers (URSS, Grande-Bretagne, Allemagne fédérale, Suisse, Tchécoslovaquie). L'Inde a alors entrepris de faire réaliser par ses propres ingénieurs une part croissante des études d'engineering dont elle avait besoin. Ceci a été possible :

- pour les études d'avant-projet, grâce à l'expérience acquise par les ingénieurs des entreprises (publiques et privées), que ce soit lors de la construction de l'entreprise ou au sein des services d'entretien ou de travaux neufs de l'entreprise ; ces entreprises ont souvent créé leurs propres services d'engineering (1), les plus grandes de ces entreprises créant des filiales autonomes fortes de plusieurs centaines d'ingénieurs, qui offrent leurs services à d'autres entreprises indiennes (ou étrangères).
- pour les études détaillées, grâce à l'expérience acquise par les nombreux fabricants indiens d'équipement ; ceux-ci ont été "contraints" à une attitude dynamique du fait de l'obligation qui pesait sur les investisseurs de réaliser le maximum d'achats sur place. Certains fabricants indiens ont pu ainsi se regrouper pour former des consortiums d'engineering qui inter-

(1) Cf. notamment entreprises publiques de la sidérurgie, des engrais et de la production d'électricité ; entreprises privées géantes Tata et Kirloskar.

viennent en Inde et, de plus en plus, à l'étranger (1).

Mais l'engineering du projet est encore peu développé en Inde. Plus précisément, l'Inde recourt fréquemment à l'engineering étranger quand il s'agit de mettre en oeuvre des procédés nouveaux ou d'adapter des procédés connus à des données indiennes particulières.

Les autorités Indiennes pensent remédier à cette lacune :

- en associant systématiquement les ingénieurs indiens à toute négociation avec des ingénieurs étrangers ou à toute intervention de ces derniers,
- en "indianisant" les nombreux bureaux d'étude étrangers présents en Inde, que ce soit au niveau de la direction ou du personnel de ces bureaux,
- en recourant plus fréquemment aux services des sociétés privées nationales de consultants, en particulier dans les secteurs sidérurgique et chimique,
- en rendant plus opérationnels les travaux des divers laboratoires publics de recherche industrielle.

L'important est cependant de constater qu'en un temps relativement bref, et pour des industries qui n'existaient pratiquement pas auparavant dans le pays, l'Inde a su casser la chaîne classique de la dépendance technologique à l'égard des grands pays industriels. Ce résultat ne concerne peut-être que les branches étudiées par John Roberts, qui sont justement les branches où se concentre la présence du secteur public et où dominent quelques très grandes entreprises. Il faut d'autre part souligner que le schéma précédent est sommaire et que l'engineering indien a montré de nombreuses défaillances, y compris aux stades de l'engineering d'avant projet ou des études détaillées. La situation actuelle n'en constitue pas moins une réussite remarquable, d'autant plus qu'elle ne résulte pas d'une politique définie de façon claire et cohérente et qu'elle est relative à des projets pour lesquels l'aide financière étrangère était importante.

Sectoriellement, les résultats ont été d'autant meilleurs que :

- l'innovation technologique internationale est moins rapide dans le secteur
- l'innovation technologique internationale n'est pas exclusivement aux mains des constructeurs internationaux d'équipement
- la demande domestique d'engineering est forte dans le secteur concerné
- les entreprises productrices sont peu nombreuses et de grande taille
- les producteurs locaux d'équipement sont en mesure de fournir des ensembles complets

La politique rigoureuse et sélective menée à l'égard des importations de technologie n'est sans doute pas étrangère aux résultats précédents.

(1) cf. notamment les consortiums publics Engineers (India) Limited (chimie), Engineering Projects (India) Ltd (sidérurgie, sucreries, cimenteries, usines de fabrication de papier), et National Industrial Development Corporation qui travaille surtout à l'exportation des services d'engineering indien.

### 5) Les importations de technologie

On ne dispose que de données portant sur le nombre de contrats de "collaboration" passés entre des firmes indiennes et des firmes étrangères. La "collaboration" couvre les contrats d'assistance technique, les achats de brevets ainsi que divers services (pré-investissement, dessins, prestations en personnel...). Le tableau suivant montre que ces contrats de collaboration ont été relativement nombreux au cours du 3ème Plan, mais que depuis lors les autorisations ont été accordées de façon beaucoup plus restrictive.

Nombre de contrats de collaboration étrangère approuvés par le gouvernement 1948-1973 - Moyennes annuelles.				
Périodes	1948-1959	1960-1964	1965-1970	1971-1973
Nombre	64	356	176	256

Sources 8 et 19.

Le Gouvernement indien incite les fournisseurs étrangers de technologie à se payer en prenant des participations au capital des entreprises qui achètent cette technologie. Cette incitation n'a pas été réellement suivie d'effets : de 1969 à 1973, 16 % des contrats de collaboration ont comporté une participation au capital des entreprises concernées ; mais en 1967, 15 % des contrats en vigueur comportaient une telle participation.

En 1967, les contrats (propositions de collaboration) se répartissaient de façon à peu près égale entre brevets (38 % du nombre des propositions de collaboration) et contrats d'assistance technique (36 % du même nombre), le solde (26 %) consistant en services divers.

La majorité des entreprises domestiques utilisatrices de technologie étrangère appartenait en 1971 au secteur "mécanique" et en particulier aux branches machines-outils, machines textiles, instruments, appareils techniques de contrôle, et équipement lourd pour la production et la distribution d'électricité.

Branches utilisatrices de technologie étrangère. Nombre de contrats approuvés par branches jusqu'en 1961 et jusqu'en 1971 - En % du total		
	1961	1971
1. <u>"Mécanique"</u>	<u>55,0</u>	<u>57,7</u>
dont Machines-outils et accessoires	6,3	7,2
Machines textiles	3,2	3,2
Autres machines industrielles	8,7	14,0
Equipements pour mines et TP	3,8	3,2
Equipement agricole	0,9	1,5
Instruments	2,6	3,7
Appareils techniques de contrôle	2,9	1,2
Equipement électrique	11,9	12,4
Equipement lourd pour la production et la distribution d'électricité	7,0	4,6
Matériel de transport	7,7	6,7
2. <u>Métallurgie</u>	<u>8,4</u>	<u>8,3</u>
dont Sidérurgie	5,3	4,5
Fonderie et forge	1,9	2,4
Autres métaux	1,2	1,4
3. <u>Chimie</u>	<u>15,4</u>	<u>14,4</u>
dont Chimie de base	8,5	5,5
Autres chimies	3,1	5,8
Pharmacie	3,0	2,4
Engrais et insecticides	0,8	0,7
4. <u>Autres</u>	<u>21,2</u>	<u>19,5</u>
dont Céramique et verre	2,5	2,0
Papier	2,0	1,6
Divers	16,7	15,9
TOTAL	100,0	100,0

Source 17.

Les sorties de devises pour paiements de technologie (royalties et redevances) semblent croître de façon modérée si l'on en juge par l'évolution constatée dans la balance des paiements. Ces paiements sont inclus au débit de la rubrique usuellement désignée comme "divers" dans la balance des services (1). Ce poste n'a été multiplié que par 2,4 de 1960/61 à 1972/73 ; il s'élève en 1972/73 à 840 millions de Rs, soit 12 % du débit total de la balance des services.

(1) D'après la source 19, on peut estimer que les paiements pour importations de technologie représentent environ la moitié du débit du poste "divers" de la balance des services.



Chapitre IV. LES INDUSTRIES "MECANIQUES"

A. Caractéristiques économiques du secteur des industries "mécaniques"

1) Importance du secteur dans l'ensemble des industries de transformation

En 1973/74, la production des industries "mécaniques" indiennes (y compris "unregistered sector") représentait 15,1 % de la production (valeur ajoutée brute au coût des facteurs) des industries de transformation. Cette proportion est plus forte si l'on considère le seul "registered sector" : 20,8 % en 1972/73 (valeur ajoutée nette au coût des facteurs) contre 11,4 % en 1951/52. Si l'on considère, enfin le seul "census sector" (1), la part des industries "mécaniques" (2) dans l'ensemble des industries de transformation était en 1969 de :

- 16,9 % en termes de valeur ajoutée nette
- 14,6 % en termes d'output brut
- 16,3 % en termes d'emploi
- 11,7 % en termes de capital total : capital fixe et fonds de roulement.

2) Composition de la production

Le 5ème Plan fournit avec un certain détail une ventilation de la production (valeur ajoutée brute) des industries "mécaniques" en 1973/74 :

<u>Mécanique</u>	<u>35,0</u>
dt : équipement domestique et de bureau	3,6
équipement agricole	5,1
machines-outils	5,4
roulements à billes	2,2
autres	18,7
 <u>Équipement électrique</u>	 <u>28,3</u>
dt : électroménager	3,2
radios	4,0
moteurs	2,9
câbles	5,1
batteries et piles	2,2
électronique	
équipement de télécommunication	2,9
autres	2,2
	5,7

(1) Les plus grandes entreprises, cf. définition précise chapitre III, introduction.

(2) Machines non électriques, équipement électrique, véhicules automobiles et équipement ferroviaire.

<u>Matériel de transport</u>	<u>36,7</u>
Deux-roues motorisés	2,7
Véhicules automobiles	11,3
Équipement ferroviaire	13,9
Navires	2,3
Avions	2,2
Autres	4,4
<u>TOTAL</u>	<u>100,0</u>

Le tableau permet de constater que l'équipement ménager et l'automobile (y compris véhicules lourds) ne constituent que 25 % de la production des industries "mécaniques". La majorité de la production "mécanique" indienne est donc constituée de biens de capital (et de biens intermédiaires (1)).

### 3) La croissance de la production pour diverses classes de produits

La Reserve Bank of India (RBI) fournit des détails sur la croissance de la production industrielle par classe économique : biens d'équipement, biens de consommation intermédiaire et biens de consommation finale, durables et non durables. Nous donnons ci-après les détails qui concernent les biens d'équipement et les biens de consommation durables, en faisant figurer dans le tableau les pondérations relatives utilisées par la RBI (par rapport à l'indice 100 correspondant à l'ensemble : mines, industries de transformation et production d'électricité).

Le tableau ci-après suggère diverses remarques que nous précisons dans le paragraphe C ci-dessous : croissance globale vive et très irrégulière de l'ensemble de la production "mécanique" ; forte croissance de la production de chaudières et turbines, fils et câbles, biens de consommation durables d'usage courant (radios, bicyclettes) ; faible croissance des industries automobile et d'équipement ferroviaire.

Mais le tableau montre surtout que la forte croissance de la branche mécanique, souvent évoquée dans les chapitres précédents, est le résultat d'une faible croissance de la production de machines pour l'industrie et d'une très forte croissance de la production de pièces et accessoires pour machines. Les données par produits du paragraphe C ci-dessous donneront au contraire le sentiment d'un brillant développement de la production de machines. Il y a là une ambiguïté que les données disponibles ne permettent pas de lever. Contentons-nous de faire deux remarques :

a) les bons résultats décrits dans le paragraphe C à partir des statistiques officielles ne concernent peut-être que les machines pour lesquelles la production indienne a précisément obtenu de bons résultats (2).

b) la faible croissance de la production domestique de machines s'accompagne d'une très faible croissance des importations (cf. Chapitre VI). Ceci suggère que l'industrie indienne est dans une situation globale de demi-pénurie de machines.

(1) Divers tableaux d'échanges interindustriels établis pour les années 1960 (source 7), 1963 (source 29), et 1964/65 (source 30) indiquent que la part des consommations intermédiaires (y compris introconsommations) dans la demande finale en produits des industries "mécaniques" est faible : de 4 % à 14 % pour les machines non électriques, de 2 % à 13 % pour l'équipement électrique et de 3 % à 25 % pour le matériel de transport.

(2) L'échantillon du paragraphe C couvre cependant environ 40 % de la production de la branche mécanique.

Production de biens d'équipement et biens de consommation durables :				
Indices 1960 à 1973 (base 100 en 1960)				
	: Pondération :	1965	1970	1973 (1)
<u>Biens d'équipement</u>	<u>11,76</u>	<u>244,0</u>	<u>224,6</u>	<u>270,1</u>
Chaudières et turbines	0,59	438,6	486,4	441,6
Machines pour l'industrie	0,93	153,6	120,6	166,8
Pièces et accessoires pour machines	1,06	428,8	396,0	527,6
Fils et câbles	0,68	198,3	220,1	304,9
Équipement ferroviaire	3,50	259,2	93,6	86,0
Véhicules automobiles	2,51	136,0	157,8	173,7
Autres	2,49	253,0	381,1	504,9
<u>Biens de consommation durables</u>	<u>5,68</u>	<u>166,5</u>	<u>249,5</u>	<u>254,9</u>
Appareils électriques	0,56	152,5	190,9	254,5
Radios, téléviseurs	0,61	217,4	661,1	567,2
Machines de bureau et équipement ménager	0,53	137,6	143,6	171,0
Deux-roues	0,62	164,7	266,5	326,6
Produits divers en métal	1,30	195,7	263,1	293,5
Autres	2,06	144,8	157,1	138,2
p.m. ensemble de l'industrie indienne	100,0	153,8	180,8	197,3

Sources 12 et 16.

Note (1) Moyenne des 10 premiers mois de 1973.

## B. Part des diverses catégories de producteurs privés et de l'Etat dans la production.

On dispose de peu de données sur la production "mécanique" du secteur privé en Inde : pratiquement pas de données sur la production des petites entreprises et des données très agrégées pour les autres entreprises privées, nationales ou étrangères.

### 1) Les petites entreprises

Nous avons déjà noté que le "unregistered sector" fournissait une part décroissante de la production de l'ensemble des industries "mécaniques" et de la métallurgie (y compris ouvrages simples en métal) : 20,7 % en 1972/73 en termes de valeur ajoutée nette contre 35,5 % en 1951/52, en dépit d'un taux de croissance voisin de 5 % l'an. Mais ces chiffres sont biaisés dans la mesure où le "registered sector" fournit la quasi-totalité de la production métallurgique (1).

Autant que l'on peut en juger (source 28), le "small scale sector" (actifs fixes inférieurs à 750 000 Rs) occupe une place notable dans la production des biens que l'Etat a réservés à ces entreprises : celles-ci assurent ainsi 15 % de la production de machines-outils, 16 % de la production de moteurs électriques, 35 % de la production de radios, la moitié de la production de pièces pour l'industrie automobile, la moitié de la production de moteurs Diésel. On peut aussi noter que les petites entreprises assurent 12 % des exportations indiennes de produits "mécaniques".

### 2) Les autres entreprises privées

Si l'on prend comme référence l'ensemble des entreprises publiques et des entreprises privées moyennes et grandes "public limited" (dont la production représente environ les 3/4 de la production industrielle indienne, (cf. chapitre III, § B2), on peut estimer (2) que dans le secteur des industries "mécaniques" (y compris ouvrages simples en métal), les entreprises publiques assurent (en 1971/72) environ 20 % de notre production de référence, les entreprises privées moyennes et grandes "public limited" 80 % (3). Ces pourcentages sont les mêmes que ceux que l'on observe pour l'ensemble des industries de transformation.

Nous verrons ci-dessous que les entreprises publiques de la "mécanique" sont spécialisées dans certains biens lourds et dans l'électronique. En dehors de ces secteurs, le secteur privé assure donc la quasi-totalité de la production "mécanique" indienne.

On peut estimer d'autre part (2) que les filiales d'entreprises étrangères assurent environ 35 % de notre production "mécanique" de référence (contre 26 % dans l'ensemble des industries de transformation). Nous avons déjà noté que ces entreprises apparaissent relativement spécialisées dans les

- (1) Si l'on considère que le "unregistered sector" n'est pas présent dans la métallurgie, la production "mécanique" du unregistered sector représente 26,5 % de l'ensemble de la production des industries "mécaniques" et de la branche "ouvrages simples en métal" en 1972/73 et 45,1 % en 1951/52.
- (2) Avec les mêmes bases de calcul qu'au chap. III, § B.2.
- (3) Ces pourcentages peuvent être estimés respectivement à 8 % et 92 % pour l'année 1965/66.

branches "équipement électrique" et "ouvrages simples en métal". Mais, on ne dispose pas d'informations plus détaillées sur ces spécialisations.

### 3) Les entreprises publiques

Le tableau ci-après présente les principales sociétés publiques actives dans le secteur des industries "mécaniques", leur date de création, le nombre d'établissements appartenant à chacune d'entre elles, et la part de chacune dans le chiffre d'affaires (hors taxes, moyenne 1970/71 et 1971/72) agrégé du secteur public "mécanique" indien.

Les entreprises du secteur public "mécanique"				
Société	Date de création	Nombre d'établissements	Nature de la production	Part de la société dans le chiffre d'affaires total du secteur public
(1) <u>"Mécanique" lourde</u>				<u>33,9</u>
dont HEAVY ENGINEERING CORPORATION	1966	2	Equipements lourds pour la sidérurgie, machines-outils lourdes, équipements lourds pour la pétrochimie.	11,3
MINING AND ALLIED MACHINERY CORPORATION	1954	1	Equipements pour les mines de charbon, autres équipements pour les mines ou les travaux publics.	2,1
BHARAT HEAVY ELECTRICALS LIMITED et HEAVY ELECTRICALS OF INDIA LIMITED (1)	1956	4	Chaudières, turbines et générateurs hydrauliques et thermiques, équipements pour la transformation et la distribution de l'électricité, locomotives, moteurs industriels...	20,0
Entreprises de construction métallique et chaudronnerie lourde		3	Structures métalliques, tours de transmission de l'électricité, portiques, équipements pour la chimie lourde	0,5
(2) <u>Machines-outils</u>				<u>6,8</u>
dont HINDUSTAN MACHINE TOOLS	1954	5	Machines-outils et accessoires tracteurs et montres	
(3) <u>Chantiers navals</u>				<u>8,1</u>
(MAZAGON DOCK, GARDEN REACH WORKSHOPS, HINDUSTAN SHIPYARD et GOA SHIPYARD)	avant 1947	4	Cargos, minéraliers et pétroliers jusqu'à 85.000 tonnes (de port en lourd)	

(4) <u>Construction aé-</u>	:	:	1	:Avions militaires, héli-	19,7	)
( <u>ronautique</u>	:	:		:coptères, avions pour		)
( HINDUSTAN AERONAU-	:	:		:l'agriculture		)
( TICS LIMITED	:	:		:		)
(	:	:		:		)
(5) <u>Electronique</u>	:	:		:	19,2	)
( BHARAT ELECTRONICS:	1954	:	1	:Matériel grand public,	8,9	)
( LIMITED	:	:		:composants, radars		)
(	:	:		:		)
( INDIAN TELEPHONE	1948	:	1	:Equipements téléphoni-	8,8	)
( INDUSTRY LIMITED	:	:		:ques		)
(	:	:		:		)
( Autres	:	:	2	:Téléimprimeurs, ordina-	1,5	)
(	:	:		:teurs, équipements pour		)
(	:	:		:les industries nucléai-		)
(	:	:		:re et aéronautique		)
(	:	:		:		)
(6) <u>Divers</u>	:	:		:	12,3	)
( dont BHARAT EARTH-	1964	:	---	:Equipement ferroviaire	7,9	)
( MOVERS	:	:		:et militaire.		)
(	:	:		:		)
( Autres	:	:	4	:Fils et câbles, instru-	4,5	)
(	:	:		:ments pour laboratoires		)
(	:	:		:et Industries		)
(	:	:		:		)
( <u>ENSEMBLE</u>	:	:		:	100,0	)
(	:	:		:		)

Source 22.

Note (1) Les deux sociétés ont été réunies en 1974 sous le sigle de la première.

Les deux grandes périodes de création d'entreprises publiques "mécaniques" se situent à la fin des Premier et Troisième Plans : 1954/56 et 1964/66. Depuis 1971/72 n'a été créée qu'une nouvelle société publique : la BHARAT PUMPS AND COMPRESSORS, qui fabrique en particulier des pompes et compresseurs à haute capacité pour l'industrie chimique.

On constate que la présence publique est concentrée dans un nombre restreint de secteurs de production. Au sein même de ces secteurs, la présence publique n'est pas exclusive de la présence d'entreprises privées. La part de la production publique dans le total de la production indienne est de quasi 100 % pour les turbines et générateurs hydrauliques et thermiques, la construction de navires ou les équipements de télécommunication, mais elle n'est que de 73 % pour la production de gros transformateurs (plus de 66 %), 80 % pour les locomotives, 65 % pour la réparation navale, 52 % pour les machines-outils, 38 % pour les chaudières industrielles, 18 % pour la production de tracteurs, etc...

On peut enfin noter que le secteur public (mines, sidérurgie, électricité, navires, avions, chemins de fer, télécommunications, défense nationale) est le premier utilisateur de ses propres productions.

C. Les biens produits

Le tableau ci-après présente les principales productions des industries "mécaniques" indiennes (1). On notera qu'un grand nombre d'industries de biens d'équipement ont été créées de toutes pièces depuis 1950 et ont connu depuis lors un développement soutenu, quoiqu'éventuellement entravé par les grandes récessions qu'a connues l'économie. Les industries de biens de consommation durables ne se sont développées que dans certains secteurs considérés comme essentiels : postes de radio, machines à coudre, bicyclettes, scooters..., les autorités ayant maintenu de façon plus ou moins délibérée la production des biens "non essentiels" à un niveau relativement modeste (cf. climatiseurs, récepteurs TV, et surtout voitures de tourisme).

Dans le secteur des biens d'équipement, l'Inde a particulièrement développé depuis 1960 la production de machines-outils, machines textiles, machines pour la chimie, équipements lourds pour la sidérurgie, les mines de charbon et la production d'électricité et produits de l'électronique. La liste fait d'autre part apparaître le faible développement de la production de tracteurs et équipements pour les travaux publics.

	unité	1950/ 51	1955/ 56	1960/ 61	1965/ 66	1968/ 69	1973/ 74
<b>A. Equipement industriel</b>							
Equipement pour la métallurgie et autres équipements lourds	10 <sup>3</sup> T	-	-	-	11,0	25,0	30,0
Equipement pour la chimie	10 <sup>6</sup> Rs	---	---	15,0	74,0	133,0	300,0
Equipement pour les cimenteries	10 <sup>6</sup> Rs	-	3,4	6,0	49,0	81,8	50,0
Equipement pour l'industrie du papier	10 <sup>6</sup> Rs	-	-	0,1	16,8	27,0	100,0
Equipement pour l'industrie du sucre	10 <sup>6</sup> Rs	-	1,9	44,0	77,0	118,0	200,0
Equipement pour l'industrie du jute	10 <sup>6</sup> Rs	---	---	17	35	48(2)	---
Equipement pour le coton	10 <sup>6</sup> Rs	---	40	104	216	138	350
Equipement pour imprimerie	10 <sup>6</sup> Rs	---	---	-	-	1,0	15,0
Equipement pour l'industrie du caoutchouc	10 <sup>6</sup> Rs	-	-	-	1,4	1,7	50,0
Machines outils (1)	10 <sup>6</sup> Rs	3,4	7,8	70,0	294,0	247,0	650,0
Equipement pour laiteries	10 <sup>6</sup> Rs	-	-	-	10	25(2)	-
Equipement pour mines et charbon	10 <sup>6</sup> Rs	-	-	-	30,6	48,0	120,0
Equipement pour embouteillage, capsulage	10 <sup>6</sup> Rs	-	-	-	-	49(3)	-
Equipement pour l'industrie du thé	10 <sup>6</sup> Rs	-	-	12	11	14	-
p.m. acier en lingots	10 <sup>6</sup> T	1,5	1,7	3,3	6,5	6,5	7,1

(1) Le tableau couvre environ 40 % de la production de la branche mécanique et 80 % de la production de chacune des branches équipement électrique et matériel de transport.

	unité	1950/ 51	1955/ 56	1960/ 61	1965/ 66	1968/ 69	1973/ 74
<b>(B. Equipement pour l'agri-</b>							
<b>culture</b>							
Tracteurs	$10^3$ u	-	-	0,6	6,3	15,0	40,0
Charrues tractées	$10^3$ u	-	-	-	-	0,5	2,0
<b>(C. Autres équipements méca-</b>							
<b>niques</b>							
Machines à coudre (1)	$10^3$ u	33	111	303	430	427	415
Machines à écrire	$10^3$ u	---	13,4(5)	31,1(5)	39,6	46,9	45,0
Moteurs Diesel stationnaires	$10^3$ u	5,5	10,0	44,7	93,1	119,5	137,2
Moteurs Diesel pour matériel de transport	$10^3$ u	---	---	10,8	8,1	2,5	2,6
Rouleaux compresseurs	u	-	-	400	1116	198	900
Dumpers et scrapers	u	-	-	-	-	---	320
Roulements à billes et à rouleaux	$10^6$ u	0,1	0,9	3,2	8,3	12,7	22,5
Pompes à moteur	$10^3$ u	34	37	109	244	317	331
<b>(D. Equipement pour la pro-</b>							
<b>duction d'électricité</b>							
Chaudières	$10^3$ kW	-	-	-	-	400	1100
Turbines thermiques	$10^3$ kW	-	-	-	-	400	1700
Turbines hydrauliques	$10^3$ kW	-	-	-	-	100	530
p.m. production d'électricité	$10^9$ h/kW	7,5	11,9	20,1	36,8	51,7	72,0
p.m. capacité installée	$10^6$ kW	2,3	3,4	5,7	10,2	14,3	18,8
<b>(E. Equipement électrique</b>							
Transformateurs	$10^6$ kV	0,2	0,6	1,4	5,7	8,3	12,5
dont < 33kva	"	0,2	0,6	1,4	4,5	4,8	...
> 33kva	"	-	-	-	1,2	3,5	...
Moteurs	$10^6$ ch	0,1	0,3	0,7	2,2	2,6	3,6
dont < 20 ch	"	0,1	0,3	0,7	1,7	2,1	...
> 20 ch	"	-	-	-	0,5	0,5	...
Accumulateurs (1)	$10^3$ u	200	258	521	708	940	1100
Fils et câbles alu et alu-acier	$10^3$ T	1,7	8,7	23,6	40,6	62,5	85,0
Lampes électriques à incandescence	$10^6$ u	...	...	43,5	72,1	96,8	125,0
Ventilateurs (1)	$10^6$ u	0,2	0,3	1,1	1,4	1,5	2,6
Réfrigérateurs domestiques	$10^3$ u	...	...	11,4	31,0	66,8	110,0



	Unité:	1950/ 51	1955/ 56	1960/ 61	1965/ 66	1968/ 69	1973/ 74
Récepteurs radio (1)	$10^3$ u	49	102	282	606	1489	3400
Récepteurs TV (5)	$10^3$ u	-	-	-	---	5,1(3)	15,0
Climatiseurs (5)	$10^3$ u	---	---	10,7	12,4	11,0(3)	22,0
Piles sèches	$10^6$ u	136	161	214	283	436	670
<b>F. Electronique (7)</b>							
Biens de consommation	$10^6$ Rs	---	---	---	240	480	760
Composants	"	---	---	---	65	210	540
Ordinateurs, équipement industriel	"	---	---	---	35	110	390
Télécommunications	"	---	---	---	96	260	730
Autres	"	---	---	---	---	---	150
TOTAL F	"	---	---	---	436	1060	2570
<b>G. Matériel de transport</b>							
Voiture de tourisme (5)	$10^3$ u	2,2	3,6	19,1	24,8	37,3	42,0
Véhicules commerciaux	$10^3$ u	8,6	9,9	28,4	35,3	35,6	48,0
Pièces pour automobiles	$10^6$ Rs	---	---	90	497	842	1700
Scooters, mobylettes et motos	$10^3$ u	-	0,9	19,4	40,7	85,6	184,0
Bicyclettes (1)	$10^3$ u	100	510	1071	1574	1990	2630
Locomotives diesel	u	-	-	-	39	87	184
Locomotives électriques	u	-	-	-	32	48	65
Locomotives à vapeur	u	7	179	295	235(6)	121	-
Wagons marchandises (2 essieux)	u	2900	15300	11900	33500	16480	13000
Voitures passagers	u	---	---	1300	1401	1275	1450
Chantiers navals	$10^3$ GRT	---	(10)(6)	(20)	28,3	18,7	46,0

Sources : 13 et 23

Unités : T = Tonne ; Kw = kilowatt ; kva = kilo.volt.ampère ; ch = cheval ;  
GRT = gross ton = tonneau de jauge brute ou tjb.

Notes : (1) Secteur organisé seulement

(2) 1969

(3) 1970

(4) 1972

(5) années calendaires

(6) moyenne annuelle pour les 5 ans du quinquennat

(7) y compris radios et TV ; la nomenclature de 1973/74 n'est pas rigoureusement comparable à celle utilisée pour les deux années précédentes.

D. - La substitution aux importations

1) Données générales

Le tableau ci-après présente l'évolution de la substitution aux importations dans les trois branches des industries "mécaniques", en utilisant le rapport de l'output domestique à la somme : output domestique + importations (en Rs courantes).

Part des importations dans l'offre domestique (output + importations) de produits "mécanique", 1960-1961 à 1974-1975.				
	1960/61	1965/66	1969/70	1974/75(1)
Machines non électriques	60,4	49,0	31,9	23,2
Equipement électrique	32,8	22,4	11,1	11,4
Matériel de transport	18,7	10,9	6,0	9,4
Ensemble "mécanique"	37,0	28,6	17,2	15,4
(pour mémoire, ensemble des produits manufacturés)	17,8	12,1	9,6	14,1

Sources 9 et 24.

Note (1) : l'output 1974/75 a été estimé sur la base des taux de croissance industrielle par branche.

La part des importations dans l'offre domestique de produits "mécaniques" était déjà relativement faible en 1960/61, grâce au vigoureux développement au cours de la décennie 1950 des industries de l'équipement électrique non lourd (ménager et industriel), de l'automobile et de l'équipement ferroviaire. Au cours de la décennie 1960, la substitution aux importations a été remarquablement rapide, en particulier dans la branche des machines non électriques. Mais en 1974/75, les importations forment encore 15 % de l'offre domestique. Il faut cependant noter que les exportations de produits "mécaniques" ont connu une vive croissance depuis 1968/69 : insignifiantes auparavant, elles ont représenté 3,7 % de l'offre domestique en 1968/69 et environ 6 % en 1974/75.

Les remarques précédentes peuvent être illustrées par l'exemple de certains produits pour lesquels on dispose (source 11) de l'évolution du rapport utilisé ci-dessus : part des importations dans l'offre domestique :

	1950/51	1955/56	1960/61	1965/66	1969/70	1972/73
( Equipements ( pour l'indus- ( trie textile	---	67,6	69,1	37,9	18,9	19,1
( Equipements ( pour l'indus- ( trie du sucre	100,0	95,2	19,3	0,8	1,2	0,4
( Machines ou- ( tils pour le ( travail des ( métaux	89,8	84,8	64,8	61,8	42,8	41,1
( Bicyclettes	62,5	22,4	-	-	-	-
( Machines à ( coudre	41,1	11,2	0,3	0,7	0,3	0,3

D'un point de vue plus macroéconomique, on peut essayer d'estimer la part de l'import substitution - et du développement des exportations - dans la croissance des industries "mécaniques". Plus précidément, on peut calculer ce que seraient aujourd'hui les importations si le degré d'import-substitution de 1960 avait été maintenu. La différence entre les importations ainsi calculées et les importations réelles peut être considérée comme la contribution de l'import substitution à la croissance industrielle. On peut ainsi décomposer la croissance de l'output (à prix constants) des industries "mécaniques" en une part imputable à l'import-substitution, une part imputable à la croissance des exportations, et une part plus autonome due au développement de la demande domestique.

Les résultats (1) sont les suivants :

	Part de la croissance industrielle imputable, de 1960/61 à 1972/73 :			
	à l'import substitution	à la crois- sance des ex- portations	au dévelop- pement de la demande	Total
( Machines non électri- ( ques	71	7	22	100
( Equipement électrique	32	6	62	100
( Matériel de transport	30	29	41	100
( Ensemble	49	9	42	100

Plus globalement, encore, on peut estimer sur les bases précédentes, que l'import-substitution dans les industries "mécaniques" est responsable de 10 % de la croissance industrielle indienne dans les industries de transformation de 1960/61 à 1972/73.

(1) Imports et exports en Roupies courantes déflatées par les indices de valeur unitaire. Outputs 72/73, registered sector, calculés sur la base de l'output 69/70 et des taux de croissance par branche de 69/70 à 72/73, déflatés par l'indice des prix par branche.

## 2. Données par secteur

Les données disponibles permettent d'estimer pour certains équipements le degré d'autosuffisance atteint par la production domestique au début des années 1970 (moyennes 1971/72 et 1972/73).

Part des importations dans l'offre domestique au début des années 1970 :

Equipements pour la sidérurgie	30%	: Equipements lourds pour la	
Equipements pour les mines de charbon	-	: production et la distribution	
Equipements pour le papier	29%	: d'électricité	13%
Equipements pour l'imprimerie	86%	: Equipements électroniques	9%
Tracteurs	30%	:	
Machines agricoles	58%	:	
Roulements à billes	48%	:	

## 3. Données relatives à la production de machines-outils pour le travail des métaux.

On dispose de données plus détaillées sur la production et les importations de machines-outils pour le travail des métaux. Nous présenterons ces données en dépit de leur caractère ponctuel (1), car le secteur des machines-outils caractérise assez bien le développement des industries "mécaniques" dans un pays en voie d'industrialisation : il est en effet assez facile de mettre en place la production de machines universelles simples, mais il apparaît beaucoup plus difficile de progresser dans la production de machines plus spécifiques et plus complexes. De plus les besoins d'un pays qui construit son industrie "mécanique" comprennent de toute façon un nombre important de ces machines complexes et le recours aux importations est une solution tentante.

Peu de pays en voie d'industrialisation ont dépassé le stade de la production de machines simples (Argentine, Brésil, Inde et, à un moindre degré, Mexique dans l'ensemble du tiers monde non européen à économie libérale). Nous présenterons ci-après les données indiennes en rappelant pour mémoire les données brésiliennes.

Le degré d'autosuffisance (part de l'output domestique dans l'ensemble output + importations) de la production indienne de machines-outils a évolué très rapidement depuis 1956 :

Degré d'autosuffisance de l'Inde en machines - outils					
	1956	1961	1968	1971	1973
(Inde (1))	12,5	32,2	49,5	67,6	72,3
(pour mémoire - Brésil)	34,0	38,0	41,7	44,5	

Source 28

Note (1) Ces données, qui ne concernent que la production de machines outils (et non la production du secteur des machines outils) ne sont pas comparables à celles du § 1.

(1) Le secteur des machines outils fournit 5 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des industries "mécaniques".

Le parc indien de machines-outils est passé de 80.000 unités en 1954 à 382 000 en 1968 (pour le Brésil 150 000 unités en 1961 et 350 000 en 1971).

La valeur unitaire des machines produites est de 4320\$ en 1971 (2260 \$ au Brésil), celle des machines importées de 8050 \$ (12600 \$ au Brésil).

Les machines produites en 1971 montrent un niveau de sophistication relativement avancé, en particulier en ce qui concerne les fraiseuses, rectifieuses, machines à tailler les engrenages et brocheuses. Cette structure de production est en tout cas beaucoup plus avancée que celle du Brésil, alors que la structure de la demande domestique est sensiblement la même dans les deux pays (hormis le cas des rectifieuses et aux différences de nomenclature près).

Degré d'autosuffisance et structure de la demande par types de machines en %				
	Degré d'autosuffisance		Structure de la demande en nombre d'unités	
	Inde en valeur 1971	Brésil en poids 1968	Inde 1971	Brésil 1972-1975
Tours	88	84	32,3	29,3
Perceuses	78	) 31	14,3	17,6
Aléseuses	52	)	1,7	1,0
Raboteuses et étaux-limeurs	94		3,4	5,8
Fraiseuses	78	17	8,6	6,6
Rectifieuses	45	19	17,0	4,6
Scies	27	81	4,6	4,9
Affûteuses et meules	8	---	0,8	1,1
Brocheuses	54	5	0,2	0,3
Machines à tailler les engrenages	70	Négligeable	1,3	0,6
Fileteuses	12	38	0,4	1,4
Presses	57	---	8,0	9,9
Guillotines	87	---	2,3	2,7
Marteaux de forge	53	Négligeable	0,3	2,9
Machines à rouler	-	---	0,2	---
Autres	58	---	4,6	11,3
(TOTAL)	68	58	100,0	100,0

## E. Quelques caractéristiques de la production

### 1. Nombre d'unités productrices

La production est assurée en général par quelques dizaines d'unités productrices (dans le secteur organisé (1)). L'Inde a ainsi évité, grâce au système des licences industrielles, la multiplication anarchique, si fréquente dans les pays en voie d'industrialisation, d'unités de

(1) on ne connaît pas en général le nombre d'unités productrices du "small scale sector".

production fabricant les mêmes produits pour un marché trop étroit.

Nombre d'établissements actifs, au début des années 1970, dans la production de :							
Moteurs Diésel	30	unités	pour	une	production	annuelle	de 130000 moteurs
Machines agricoles	8	unités	"	"	"	"	" 3500 T
Tracteurs agricoles	6	"	"	"	"	"	" 36000 tracteurs
Machines textiles	450	"	"	"	"	"	" 400 millions de Rs
Machines pour la chimie	59	"	"	"	"	"	" 200 millions de Rs
Machines pour l'industrie du papier	13	"	"	"	"	"	" 100 millions de Rs
Machines outils	107	"	"	"	"	"	" 680 millions de Rs
Pompes	46	"	"	"	"	"	" 250000 pompes
Moteurs électriques	35	"	"	"	"	"	" 3,6 millions de Ch
Transformateurs	26	"	"	"	"	"	" 10 millions de KvA
Equipements électroniques	60	"	"	"	"	"	" 1,2 milliard de Rs
Automobiles	7	"	"	"	"	"	" 40 000 voitures de tourisme et 50000 véhicules commerciaux
Pièces et accessoires automobiles	200	"	"	"	"	"	" 1,6 milliard de Rs
Motos, scooters et tri-porteurs	5	"	"	"	"	"	" 140 000 machines

Source 28.

Il faut ajouter que dans de nombreux cas, une ou deux entreprises contrôlent une grande partie de la production : l'entreprise publique Hindustan Machine Tools (HMT) assure 40 % de la production domestique de machines-outils, l'entreprise TELCO (groupe TATA) 60 % de la production de véhicules utilitaires, l'entreprise Hindustan Motors Ltd 65 % de la production de voitures de tourisme.

## 2) Contenu en importations des productions locales

On estime (source 28) à environ 10 % à 15 % (en % de la valeur du produit fini) le contenu moyen en importations des productions "mécaniques" indiennes. Ce pourcentage est quasiment nul pour des produits comme les pompes, les moteurs électriques ou les véhicules automobiles (1); il est de 8 % pour les machines outils (2), de 15 à 20 % pour les locomotives diesel, les locomotives électriques, les aciéries nouvelles (BOKARO) ou les centrales nucléaires; il est de 30 % à 40 % pour les avions.

## 3) Performances des matériels produits

Dans les secteurs où des efforts particuliers ont été entrepris, l'Inde produit des matériels de hautes performances, au moins quantitatives. On peut citer la liste illustrative suivante :

- tour à commande numérique ( collaboration des deux entreprises publiques HMT et Bharat Electronics Limited)
- perceuses de capacité de perçage de 60 mm ; tous horizontaux, hauteur de pointes jusqu'à 2 m.
- moteurs diesel pour la marine jusqu'à 18 000 ch.
- transformateurs jusqu'à 500 KVA.
- ordinateurs ECIL TDC 12 (comparables à l'IBM 1620)
- turbines thermiques classiques jusqu'à 200 MW (un prototype de 500 MW est à l'étude), turbines nucléaires de 230 MW, turbines hydrauliques de 165 MW
- navire transporteur de vrac jusqu'à 75 000 tonnes de port en lourd (+PI ou deadweight)
- centrales nucléaires (uranium naturel, eau lourde, type canadien CANDU) construites maintenant sans l'aide canadienne
- satellites de télécommunication et fusée (SLV3) de mise en orbite
- avions à usage militaire ou agricole dont certains sont de conception entièrement indienne (en particulier un biréacteur supersonique HF 24 MARUT).

## 4) La croissance des marchés

Les priorités de développement définies par les autorités ont eu un rôle déterminant dans la croissance des marchés des divers produits des industries "mécaniques" indiennes. Le gigantesque effort d'électrification du pays a permis la croissance des industries d'équipement électrique pour la production et la transmission de l'électricité; l'effort d'électrification des villages a permis la croissance de la production de

(1) contre 50 % en 1960 pour les véhicules automobiles.

(2) 21 % en 1970.

pompes à moteur pour l'irrigation. Les priorités accordées dans le développement industriel à la sidérurgie, à la chimie, aux industries "mécaniques" ont entraîné la production des équipements correspondants.

Mais les choix qui déterminent l'état de la demande ne sont pas seulement industriels, ils concernent l'ensemble de la vie économique - et sociale - du pays. Nous en donnons ci-après quelques exemples :

a) C'est le maintien des choix effectués en faveur de transport par fer par rapport au transport par route qui a permis le développement remarquable de l'industrie des équipements ferroviaires (en particulier locomotives). Les chiffres ci-dessous illustrent la situation relative des deux modes de transport :

	1950/51	1960/61	1973/74
<u>(1) Transport par fer</u>			
Nombre de kilomètres de voies	54000	5600	60150
dont électrifiées	400	1500	5000
dieselisées	---	---	26000
Trafic voyageurs			
en millions de personnes	1300	1600	2700
en milliards de personnes	---	78	134 (1)
Trafic marchandises			
en millions de tonnes	93	156	201 (1)
en millions de T x km	---	88	137 (1)
<u>(2) Transport par route</u>			
Trafic voyageurs (2)			
en milliards de personnes	---	57	135
X km			
Trafic marchandises			
en milliards de tonnes x km	---	17	65 (1)

Sources 8 et 28

Notes (1) 1972/73

(2) transports en commun seulement.

b) Dans le secteur des transports routiers nous avons déjà signalé que la production de voitures individuelles avait été sévèrement limitée. Le nombre de modèles produits est lui aussi limité, les changements de modèles ne sont autorisés que très exceptionnellement. Enfin des taxes de 40 % à 45 % frappent le prix de vente final des véhicules. La production de camions au contraire n'a connu que les entraves communes à l'ensemble de la production industrielle et c'est la production de camions diesel qui a été privilégiée. Dans le même sens, la production de deux roues a connu une croissance très rapide.



c) La production de navires connaît un développement remarquable, parce que le pays a décidé d'assurer une part plus grande du fret maritime correspondant à son commerce extérieur. En 1972/73, les armateurs indiens assurent 22 % de ce fret (40 % pour le fret ordinaire et 10 % pour le vrac, les minéraux et le pétrole), contre 11 % en 1960/61. La capacité de production des chantiers navals indiens qui était d'environ 50 000 tpi au début des années 1970 devait passer à 500 000 tpi à la fin du 5ème Plan. La production consiste en cargos de 10 000 tpi à 25 000 tpi et, depuis peu, en minéraliers-pétroliers de 60 000 tpi à 85 000 tpi. La flotte maritime indienne est ainsi passée (avec le concours d'importations substantielles) de 0,5 millions de tjb (tonneaux de jauge brute) en 1953 à 2,6 millions de tjb en 1972 correspondant à 250 navires ; elle doit passer à 8,6 millions de tjb à la fin du 5ème Plan. Il faut en outre signaler que le principal armateur brésilien est la compagnie publique Shipping Corporation of India, qui possède la moitié de la flotte nationale.

d) A l'inverse, on peut citer le cas des secteurs de production "mécanique" qui se sont faiblement développés du fait d'une politique déli- bérée du gouvernement. La production de tracteurs agricoles est réduite parce que la mécanisation n'a concerné que les paysans aisés qui ont su tirer parti de la "révolution verte" des années 1960. La production et les importations d'ordinateurs sont faibles parce que le pays n'envisage pour l'instant qu'une utilisation sélective de ces machines ; une utilisation plus large pourra être envisagée quand les ingénieurs nationaux auront acquis la maîtrise technologique des équipements correspondants. On peut donc conclure que les choix globaux qui ont présidé au développement économique indien ont largement contribué à donner sa configuration actuelle au marché domestique des produits des industries "mécaniques" et donc à la production de ces industries.

## Chapitre V - Les relations avec l'extérieur

### A - La balance des paiements

L'analyse de la balance des paiements (cf tableau ci-contre) montre que :

- La balance commerciale est constamment en déficit depuis 1951/52 ; ce déficit a représenté plus de la moitié du montant des exportations de 1955/56 à 1968/69, environ 12% de ce montant jusqu'à la crise du pétrole, et le tiers de ce montant en 1974/75,

- La balance courante est elle aussi constamment en déficit depuis 1951/52, la responsabilité essentielle du déficit tenant aux paiements d'intérêts correspondant à la dette extérieure ; les paiements d'intérêts et dividendes par le secteur privé ("autres intérêts, brut") n'augmentent pas en valeur absolue, mais représentent le tiers du poste précédent,

- les entrées de capitaux privés à long terme sont faibles et décroissantes: pour la période 1969/70 à 1972/73, elles représentent 45% des sorties,

- l'aide publique internationale (y compris crédits publics internationaux au secteur privé indien) finance la quasi-totalité du déficit de la balance courante.

- depuis le début du deuxième Plan, les réserves (évaluées en roupies courantes) n'ont augmenté que grâce aux tirages sur le FMI et aux allocations de DTS par ce même organisme (hormis les effets de la dévaluation de 1966).

Les ratios d'endettement montrent l'adoucissement récent des conditions internationales de crédit à l'Inde. Le service de la dette a été ainsi allégé (à un moment où par ailleurs les exportations croissaient fortement). Mais le niveau d'endettement extérieur indien demeure un des plus élevés du monde sous-développé.

Balance des paiements 1951/52 à 1974/75 en Roupies courantes,  
moyennes annuelles.

en 10<sup>6</sup>RS

	1er Plan	2ème Plan	3ème Plan	Plans annuels	1969 / 1970	1970 / 1971	1971 / 1972	1972 / 1973	1973 / 1974	1974 / 1975
	51/52	56/57	61/62	66/67						
	à 55/56	à 60/61	à 65/66	à 68/69						
( 1) <u>Balance Cle</u>	-1051	-3419	-4592	-6918	-1784	-3046	-4382	-2510	-4320	-11640
( Imports CAF	7162	9644	12096	19291	15823	17204	19936	21465	29554	44685
( Exports FOB(1)	6111	6225	7504	12373	14039	14158	15554	18955	25234	33041
( 2) <u>Balance des services (non compris aide extérieure)</u>	801	-286	-543	-1420	-1491	-1692	-1374	-1381	...	...
( Transport, net			242	357	284	281	434	507	330	
( Assurance, net			30	73	-5	-5	-50	45		
( Service dette, brut	-27(8)	-128(8)	-684	-1680	-1896	-2030	-1987	-2179	-1959(8)	-2008(8)
( Autres intérêts brut			-380	-552	-620	-712	-637	-678	-720	
( Autres invisibles (2)			249	382	746	774	866	924		
( A Solde balance courante :+2	-250	-3705	-5135	-8338	-3275	-4738	-5756	-3891	...	...
( 3) <u>Capitaux privés nets (3)</u>	...	...	-72	-186	-220	-141	-78	-137	...	...
( Cap. Long terme, entrées			291	194	83	145	126	94		
( Cap. Long terme sorties			-350	-347	-316	-275	-189	-225		
( Cap. court terme net			-13	-33	13	-11	-15	-6		
( 4. <u>Capitaux publics, nets</u>	...	...	4918	8812	4815	4013	6566	4080	...	...
( Amortissements de la dette	-21(8)	-110(8)	-665	-1740	-2155	-2310	-2497	-2868	-3999(8)	-4010(8)
( Dons	192(8)	381(8)	293	1029	734	965	1126	785		
( Aide alimentaire (4)	414(8)	3999(8)	1709	2399	948	499	86	1	8493(8)	10810(8)
( Prêts bruts			3648	6637	6147	6322	6519	6118		

.../...

Balance des paiements 1951/52 à 1974/75 en Roupies courantes, moyennes annuelles. (suite)

	1er Plan	2 <sup>ème</sup> Plan	3 <sup>ème</sup> Plan	Plans annuels	1969/1970	1970/1971	1971/1972	1972/1973	1973/1974	1974/1975
(Diverses transactions gouvernementales nettes (5))	...	...	-67	487	-859	-1463	1332	44	...	...
(5. Institutions monétaires)	...	...	-8	13	258	12	155	-70	...	...
(6. Erreurs et omissions)	...	-63	-203	-584	-145	-787	-652	-316	...	...
(B. Solde balance en capital : 3 à 6)	-4	2363	4635	8055	4708	3097	5991	3557	...	...
(C. Solde total A + B)	-254	-1342	-500	-283	1433	-1641	235	-334		
(Pour mémoire Réserves en fin de période (6))	9024	3036	2980	5767	8209	7323	8487	8463	9472	
(Encours de la dette en fin de période (7))		7820	26110	56370	61530	64850	69540	71610	58300	63820
(Service total de la dette (intérêts + amortissements) (7))	48	239	1085	3275	4125	4500	4793	5074	5958	6018
(Ratios d'endettement Service total dette/exportations %)	0.8	3.8	14.5	26.5	29.4	31.8	30.8	26.8	23.6	18.2
(Encours dette-réserves)/Exports		0.77	3.08	4.09	3.80	4.06	3.86	3.33	1.93	

Sources 11 et 27

Remarque importante : les données en roupies courantes incluent les effets de la dévaluation de 1966 et "déforment" les résultats des Plans Annuels par rapport à ceux du 3<sup>ème</sup> Plan. Notes (1) Y compris or non monétaire (2) Diverses transactions gouvernementales, transferts publics et privés, droits et redevances, voyages. (3) Non compris aide internationale publique au secteur privé indien (4) Aide alimentaire américaine non gratuite accordée sous le régime de la loi PL480 Titre I ; les fonds de contrepartie sont répartis sous les rubriques correspondantes (dépenses américaines en Inde et prêts aux secteurs privés et publics) (5) Y compris rachat de roupies au FMI (6) Y compris tirages sur FMI et DTS (7) Dette correspondant à l'assistance publique internationale, qui représente 95% du total de l'assistance internationale. suite des notes ci-après.

tionale à l'Inde (en 1971, selon les données de la Banque Mondiale).  
 Il s'agit de la dette sur montants versés, à l'exclusion de la dette correspondant aux prêts de la loi PL 480 (8) Données de la Banque Centrale (RBI), non directement comparables aux données de la balance des paiements.

Avant d'analyser en détail la balance commerciale, nous donnerons quelques précisions relatives à l'aide étrangère publique et privée .

B - L'aide publique internationale.

Cette rubrique comprend les prêts et dons accordés par les agences de coopération bilatérales et multilatérales au secteur public indien et, pour une faible part (1), les prêts et dons accordés par ces agences au secteur privé indien.

L'aide internationale à l'Inde a réellement commencé en 1957/58 à la suite des premières graves difficultés de la balance des paiements. Cette aide a pris des proportions considérables jusqu'à la fin de la décennie 1960 ; elle décroît depuis lors (en valeur relative) en dépit des suppléments de crédits accordés à l'occasion de la crise du pétrole :

Part de l'aide internationale totale (utilisations) dans divers agrégats nationaux depuis 1951 -					
	1er Plan	2ème Plan	3ème Plan	Plans Annuels	4ème Plan
Aide totale brute/PIB		2.2	2.9	2.1	1.8
Aide totale brute/imports	5.6	29.7	47.4	55.8	38.4
Aide non alimentaire brute/FBCF		10.5	12.6	16.3	10.5
Aide non alimentaire nette/FBCF			10.2	5.2	6.4

L'aide internationale à l'Inde a été essentiellement américaine au cours de la décennie 1960 (prêts et aide alimentaire). Les Etats-Unis ont suspendu leur aide depuis 1971, les autres pays occidentaux et surtout l'IDA ayant pris le relais dès avant cette date. L'aide occidentale à l'Inde est décidée et coordonnée par un consortium formé en 1958 et conduit par le Groupe de la Banque Mondiale (2).

(1) D'après les données de balance des paiements de la RBI, qui incluent les prêts et dons publics internationaux au secteur privé sous la rubrique des prêts au secteur privé, on peut juger que les prêts internationaux au secteur privé indien représentent environ 5% (de 1961/62 à 1972/73), en termes bruts de l'ensemble des prêts publics internationaux à l'Inde. Ce pourcentage est plus faible en termes nets.

.../...

(2) La Banque Mondiale a eu une influence déterminante sur les décisions prises lors de la dévaluation de 1966.

Origine de l'aide extérieure brute à l'Inde (autorisations) depuis 1951					
en <sup>m</sup>					
	1er et 2ème Plan	3ème Plan	1er et 3ème Plan	Plans Annuels	4ème Plan
IBRD	10.9	4.9	7.8	1.0	4.0
IDA	-	9.5	4.8	10.7	30.0
Etats-Unis	59.5	44.6	52.2	49.1	18.1
dont Prêts	6.8	26.9	16.7	27.9	15.2
PL 480	39.3	15.3	27.7	20.6	2.5
Dons	5.0	0.7	2.9	0.2	0.4
Prêts payables en roupies	8.4	1.7	4.9	0.4	-
Royaume-Uni	4.2	8.3	6.3	6.5	14.0
Japon	0.9	4.7	2.7	2.9	4.7
Autres pays occidentaux	9.3	22.1	16.0	18.3	27.2
dont Canada			3.8	7.5	7.9
Allemagne fédérale			7.7	4.7	7.7
France			1.2	2.3	4.4
Suède			0.1	0.5	2.4
Italie			1.4	0.9	1.3
Autres			1.8	2.4	3.5
URSS	13.2	3.5	8.5	8.7	-
Autres pays de l'Est	1.9	2.4	1.8	2.7	2.0
Dt Tchécoslovaquie			1.1	-	2.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
TOTAL en 10 <sup>6</sup> Rs	29.187	29.385	58.572	31.457	39.126

Sources : 6 et 12

Note : Données différentes de celles de la balance des paiements.

.../...

Plus des 2/3 de l'aide internationale à l'Inde consiste en prêts liés (aux pays qui accordent ces prêts) et en aide alimentaire (évidemment liée).

Formes de l'aide internationale à l'Inde depuis 1951 (utilisations)					
en millions de dollars					
	1er et 2ème Plans	3ème Plan	Plans annuels	4ème Plan	
Dons	14.1	3.7	6.9	3.8	
Crédits non liés	22.1	13.3	18.3	31.6	
PL 480 (1)	33.7	29.7	20.3	4.1	
Crédits liés	30.1	53.3	54.5	60.5	
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	

Sources : 6 et 11

Note (1) : Nous assimilons le programme PL 480 à l'aide alimentaire, quoiqu'une faible partie de ce programme ne soit pas alimentaire et qu'une faible partie de l'aide alimentaire à l'Inde ne soit pas comprise dans ce programme.

Depuis le début du 3ème Plan, 60% des prêts à l'Inde sont liés à des projets spécifiques.

Une part croissante de l'aide internationale à l'Inde consiste en prêts pour le développement industriel (essentiellement crédits à l'importation). Ces prêts (non compris électricité, fer et acier, prêts utilisés) ont représenté 18% de l'aide totale brute à l'Inde en cours du 2ème Plan, 45% au cours du 3ème Plan, 47% au cours des Plans Annuels et 55% au cours du 4ème Plan. L'aide publique internationale a ainsi financé 41% des dépenses industrielles (publiques et privées) du 4ème Plan.

### C - L'aide étrangère au secteur privé

On ne dispose que de données rudimentaires sur l'aide étrangère au secteur privé. Les données de balance des paiements ont les défauts inhérents à ce type de données et elles excluent en Inde les réinvestissements. D'autres données (source 17) incluent les réinvestissements, mais mélangent sous la même rubrique les investissements directs, les investissements de portefeuille et les prêts et crédits à long terme accordés au secteur privé indien par l'étranger (prêts d'organismes publics internationaux et crédits fournisseurs privés).

.../...

1) Données de la balance des paiements

Nous avons déjà présenté les données relatives aux investissements et prêts étrangers privés à long terme, à l'exclusion de l'assistance publique internationale. Ces données indiquaient des entrées brutes faibles et des sorties supérieures aux entrées.

Une autre présentation de la balance des paiements, qui inclut l'assistance publique internationale à long terme au secteur privé indien, confirme les résultats précédents :

( Entrées de capitaux à long terme à destination du secteur privé indien - 1960/61 à 1972/73 )								
( en 10 <sup>6</sup> Rs courantes )								
	: 1960/61	: 1965/66	: 1967/68	: 1968/69	: 1969/70	: 1970/71	: 1971/72	: 1972/73
( Entrées	: 440	: 578	: 593	: 323	: 308	: 388	: 526	: 574
( Sorties	: 266	: 538	: 507	: 495	: 663	: 682	: 554	: 648
( Flux net	: +174	: + 40	: + 86	: -172	: -355	: -294	: - 28	: - 74

Source : 26

On peut encore préciser que, de 1965/66 à 1968/69 (source 8), l'aide étrangère au secteur privé indien constitué en sociétés est à 78% d'origine privée en termes nets (67% en termes bruts).

2) Données relatives aux engagements étrangers nets totaux dans le secteur privé indien.

Ces données anciennes indiquent que les réinvestissements ont entraîné une progression non négligeable des engagements étrangers dans le secteur privé indien.

( Encours des engagements étrangers (1) dans le secteur privé indien 1948 - 1969 )					
( 10 <sup>6</sup> Ps )					
	: Juin 1948	: Décembre 1961	: Juin 1966	: Mars 1967(2)	: Mars 1969(2)
( Valeur	: 2.558	: 6.800	: 10.693	: 14.659	: 16.000

Source 17 et 18

Notes : (1) Nets d'amortissements, y compris aide publique internationale et y compris réinvestissements (2) comptabilisés aux taux de change postérieurs à la réévaluation.

.../...



On peut ainsi estimer que le flux annuel moyen de ces engagements s'est élevé à : 50 millions de dollars sur la période 1948-1961  
120 millions de dollars sur la période 1960-1963  
90 millions de dollars sur la période 1967-1969

Les investissements directs ne représentant que 38<sup>es</sup> du flux de ces engagements entre 1948 et 1968 :

Composition de l'encours des engagements étrangers dans le secteur privé par type d'engagement 1948 et 1968		
en \$		
	Jun 1948	Mars 1968
1 - Investissements directs	82.5	45.4
Succursales de sociétés étrangères	53.2	16.8
Sociétés indiennes contrôlées par l'étranger	17.5	21.0
Autres sociétés	11.8	7.6
2 - Investissements de portefeuille	17.4	54.6
Actions		4.9
Titres		0.7
Prêts		32.1
Crédits fournisseurs		16.8
3 - TOTAL	100.0	100.0

Source : 17

Les industries de transformation absorbent une part croissante de ces engagements ; au sein des industries de transformation, les industries "mécaniques" et la chimie absorbent plus de la moitié des engagements.

Secteurs bénéficiaires des engagements étrangers dans le secteur privé - 1948 et 1968			
	en %		
	Jun. 1948	Dec. 61	Mars 1968
<u>Plantations</u>	19.7	17.9	7.9
<u>Mines</u>	4.3	2.1	0.6
<u>Pétrole</u>	8.4	25.6	12.7
<u>Ind. de transfor.</u>	26.7	37.8	53.3
Alimentation	3.8	6.0	2.9
Prod. Textiles	10.6	3.6	4.3
Machines non-élect.	0.5	2.0	3.2
Appareils et mach.élect.	1.8	2.5	4.2
Mat. de transport	0.4	2.2	5.5
Métaux et prod. métall.	3.0	5.5	10.1
Chimie et dérivés	3.0	8.7	15.6
Autres	3.6	7.3	7.5
<u>Services</u>	40.8	16.6	25.5
TOTAL	100.0	100.0	100.0

Source : 17

Chapitre VI - LA BALANCE COMMERCIALE

A. Termes de l'échange et capacité à importer

Si  $P_X$  et  $P_M$  sont les indices de valeur unitaire des exportations et importations et si  $Q_X$  est l'indice de quantum des exportations, les termes de l'échange ( $P_X/P_M$ ) et la capacité à importer ( $Q_X \cdot P_X/P_M$ ) ont évolué comme suit (1) sur la base 1963 : 100

	Termes de l'échange		Capacité à importer		Termes de l'échange		Capacité à importer	
1952	91	66	1963	100	100	100	100	
53	91	67	64	98	104	104	104	
54	100	77	65	101	100	100	100	
55	92	78	66	104	98	98	98	
56	94	76	67	101	99	99	99	
57	87	76	68	103	115	115	115	
58	91	72	69	105	115	115	115	
59	98	83	70	106	128	128	128	
60	102	82	71	110	131	131	131	
61	103	85	72	117	152	152	152	
62	103	91	73					

Source 4.

Les termes de l'échange apparaissent très stables. La capacité à importer croît lentement (taux de croissance annuel moyen sur 20 ans : 4,2 %), mais de façon remarquablement stable.

B. Origine et destination des échanges extérieurs

La diversification des pays fournisseurs et clients de l'Inde se poursuit lentement :

Origine et destination des échanges extérieurs 1960/61 à 1972/73									
	1960/1961		1965/1966		1970/1971		1972/1973		
	Imports	Exports	Imports	Exports	Imports	Exports	Imports	Exports	en %
USA	29,2	16,0	38,0	18,3	27,7	13,5	12,5	14,1	
Royaume Uni	19,4	26,9	10,7	18,1	7,8	11,1	12,6	8,8	
Japon	5,4	5,5	5,6	7,1	5,1	13,3	9,5	11,1	
Allemagne Fédérale	10,9	3,1	9,7	2,3	6,6	2,1	8,9	3,2	
Iran	2,6	0,8	2,4	0,7	5,6	1,7	6,8	1,3	
Canada	1,8	2,7	2,2	2,5	7,2	1,8	5,8	1,4	
URSS	1,4	4,5	5,9	11,5	6,5	13,7	5,9	15,5	
Autres	29,3	40,5	25,5	39,5	33,5	42,8	38,0	44,6	
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Source 12.

(1) Il ne faut accorder qu'une valeur relative à ces indices dans la mesure où ils résultent du raccordement de deux séries établies sur la base des années 1952 et 1958.

Les USA et le Royaume Uni perdent leur prééminence au profit du Japon, de l'URSS, de l'Iran, du Canada (et, dans une moindre mesure, des pays du Moyen Orient, de l'Afrique anglophone et de l'Australie). Les échanges sont déséquilibrés au détriment de l'Inde vis-à-vis de tous les pays du tableau précédent sauf le Japon et, surtout, l'URSS (et les autres pays du bloc socialiste).

C. Les exportations

1) Données générales

Structure des exportations indiennes 1950/51 à 1974/75 en %						
	:1950/51:	1960/61:	1965/66 :	1969/70:	1973/74 :	1974/75 )
	:	:	:	à :	:	:
	:	:	:	1972/73:	:	:
	:	:	:	Moyenne:	:	:
	:	:	:	annuelle	:	:
1. <u>Produits primaires</u>	---	53,4	51,1	45,7	45,9	47,9
dont Thé	13,3	19,1	12,7	8,7	5,6	6,7
Noix de cajou	---	2,9	3,4	3,7	2,9	3,6
Tourteaux oléagineux	---	2,2	4,3	3,2	6,8	2,9
Sucre	-	0,5	1,4	1,3	1,7	10,3
Tabac	2,3	2,3	2,4	2,6	2,7	2,4
Minéral de fer	-	2,7	4,9	6,5	5,3	4,9
Autres	---	23,7	22,0	19,7	20,9	17,1
2. <u>Produits manufacturés</u>	---	38,1	39,9	37,1	32,7	26,0
<u>simples</u>	---	---	---	---	---	---
dont Produits en jute	18,8	21,0	22,7	14,0	8,6	8,6
en coton	19,9	9,0	7,9	6,3	9,5	6,5
en cuir	4,3	3,9	3,5	6,4	6,6	4,1
Pierres précieuses	---	---	1,8	3,3	4,3	2,9
Fer et acier	0,5	1,5	1,5	4,0	2,4	2,6
Autres	---	2,7	2,5	3,1	1,3	1,3
3. <u>Produits en métal</u>	---	1,3	2,1	7,6	8,1	9,1
4. <u>Produits chimiques</u>	---	1,1	1,4	2,2	2,3	3,1
5. <u>Autres produits</u>	---	6,1	5,5	7,4	11,0	13,9
dont produits manufacturés	---	2,8	1,9	1,8	---	---
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
TOTAL en 10 <sup>6</sup> Rs courantes:	6006	6423	8056	16294	25234	33041

Sources 12, 20 et 26.

Le thé, le jute et le coton, qui représentaient plus de 50 % des exportations en 1950/51 n'en représentent plus que 22 % en 1974/75. La diversification a essentiellement porté sur :

- divers produits primaires : noix de cajou, tourteaux, sucre et minéral de fer
- divers produits manufacturés simples : produits en cuir, pierres précieuses et produits simples de la métallurgie.

- les produits en métal ("engineering products") : ces produits ont commencé à faire l'objet d'exportations substantielles depuis 1968 et ils constituent en 1974/75 9 % des exportations indiennes ; mais les nomenclatures indiennes classent sous cette rubrique des produits très divers dont les 2/3 seulement sont des produits des industries "mécaniques" (machines et matériel de transport).

## 2) Les exportations de produits de la "mécanique"

De 1969/70 à 1972/73, les exportations de produits de la "mécanique" se sont distribuées comme suit :

Structure des exportations de produits de la "mécanique" en 3 postes				
	1969/70	1970/71	1971/72	1972/73
(Machines non élec-				
(triques	43,4	34,1	32,7	35,7
(				
(Equipment électri-	26,0	19,4	24,8	27,4
(que				
(				
(Matériel de trans-	30,6	46,4	42,5	36,9
(port				
(				
(TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0
(				
(TOTAL en 10 <sup>6</sup> \$	74,9	111,1	100,7	115,5
(				

Les exportations sont en fait concentrées sur un nombre restreint de produits : dix d'entre eux forment les 2/3 du total. Le tableau suivant précise la structure de ces exportations suivant la nomenclature CTCI (à 4 chiffres) (1).

(1) classification type pour le commerce international des Nations-Unies.

Principaux produits "mécaniques" exportés - Moyenne 1971/72 - 1972/73 en % par rapport au total			
Produits	%	Produits	%
Pièces détachées automobiles	13,2	Appareils radio	2,7
Bicyclettes	11,2	Voitures de tourisme	2,6
Moteurs à combustion interne	8,3	Machines statistiques	2,3
Fils et câbles	7,3	Machines outils	2,3
Véhicules routiers lourds	7,1	Pompes	2,3
Machines textiles	6,6	Équipement de chauffage et refroidissement	2,0
Équipement électrique pour la production d'énergie	3,9	Équipement pour industrie alimentaire	1,5
Appareils de commutation et disjonction	3,9		
Accumulateurs	3,4	Autres	16,5
Produits électroménagers	2,9		
Sous-Total	67,8	TOTAL	100,0

Source : 24.

Ces exportations sont destinées pour les 3/4 aux pays en voie de développement d'Asie du Sud-Est, d'Asie de l'Ouest et d'Afrique anglophone, pour 10 % aux pays d'Europe de l'Est et pour le reste à l'Europe occidentale et aux États-Unis. Mais il faut noter que l'Inde commence à exporter des usines clés-en-mains dans les pays en voie de développement précédents, en particulier des centrales électriques, cimenteries, sucreries, usines textiles, sidérurgiques, etc... (1).

La valeur unitaire des exportations "mécaniques" indiennes stagne depuis 1958. Sur la base 100 en 1958, l'indice de valeur unitaire de ces exportations reste à peu près constant jusqu'en 1972/73 (valeur 97 en 1972/73 contre 202 pour l'ensemble des exportations indiennes). Ce n'est qu'en 1973/74 que ce même indice passé à 163.

En terme de pourcentage par rapport à l'output domestique, les exportations "mécaniques" indiennes représentaient en 1967/68 2,0 % de l'output domestique du secteur enregistré ; elles en représentaient 5,2 % en 1970/71 (source 16) et on peut estimer (sur la base des taux de croissance) que ce pourcentage était d'environ 7 % en 1974/75.

(1) Une filiale de la State Trading Corporation : la Projects and Equipment Corporation of India, est chargée de promouvoir le développement de ces exportations. D'autres organismes publics (en particulier la National Industrial Development Corporation) fournissent les services de consultation en engineering. Notons enfin qu'il existait en 1973 140 entreprises montées en joint-venture à l'étranger par des entreprises indiennes et que la législation indienne autorisait pas ces entreprises indiennes à avoir une participation supérieure à 49 % au capital des entreprises étrangères concernées.

D. Les importations

1) Données générales

( Structure des importations indiennes 1950/51 à 1974/75 (prix courants, CAF) en % )						
	1950/51	1960/61	1965/66	1969/70 à 1972/73 Moyenne annuelle	1973/74	1974/75
( 1. <u>Produits alimentaires</u>	---	19,1	25,1	13,9	18,5	19,1
( dont blé	15,3	13,7	18,8	7,4	11,7	15,6
( 2. <u>Produits intermédiaires</u>		49,6	38,7	58,6	57,7	64,9
( dont pétrole	> 8,3	6,2	4,9	9,8	19,0	25,9
( engrais	---	0,9	2,8	4,5	5,9	9,5
( autres chimiques	---	6,8	4,7	8,0	6,6	6,4
( acier et fer	2,2	10,9	7,0	10,0	8,4	9,3
( autres métaux	> 2,7	4,2	4,9	5,8	4,7	4,0
( coton	15,4	7,3	3,3	5,6	1,8	-
( 3. <u>Produits de la "mécanique"</u>	19,1	29,7	34,9	25,7	22,0	15,0
( dont machines non élec-	10,3	18,1	23,7	16,0	14,4	8,9
( lectriques						
( équipement élec-	3,4	5,1	6,2	5,3	4,4	3,4
( trique						
( matériel de trans-	5,4	6,5	5,0	4,4	3,2	2,8
( port						
( 4. <u>Produits manufacturés divers</u>	---	1,6	1,3	1,8	1,8	1,0
( TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
( TOTAL en 10 <sup>6</sup> Rs	6502	11216	14085	17093	29209	44681

Sources 20 et 24.

- Les importations de céréales (essentiellement blé) pèsent lourdement sur la balance commerciale, y compris pendant les années de bonne récolte

- les importations d'engrais et d'intrants industriels de base (pétrole, produits de la chimie et de la métallurgie) représentaient, avant la hausse des prix des matières premières, plus de la moitié des importations

- les importations de produits de la "mécanique" ne représentaient plus au début des années 1970 que le 1/4 des importations.

En termes de rythme de croissance, l'indice de quantum de l'ensemble des importations indiennes s'élevait sur la base 1958 = 100 et en valeur moyenne pour la période 69/70 à 72/73, à 132 ; celui des importations de produits de la "mécanique" à 71 ; sur la même base et pour la

même période, l'indice de valeur unitaire s'élevait à 148 pour l'ensemble des importations et à 247 (ce qui correspond à un taux de croissance annuel moyen de 7,5 %), pour les produits de la "mécanique". L'effort Indien de réduction des importations "mécaniques" et la concentration de ces importations sur les biens les plus complexes ont donc eu des résultats très remarquables.

2) Les importations de produits de la "mécanique"

Nous étudierons ci-après l'évolution des importations "mécaniques" indiennes. Et nous comparerons les résultats à ceux que nous avons déjà obtenus pour le Brésil.

Evolution de la structure des importations "mécaniques" indiennes en 3 postes à 1958 à 1972 en %										
	: 1957 à 3ème	: Plans	: 69/70:	70/71:	71/72:	72/73:	73/74:	74/75		
	: 1959	: Plan	: annuels:	:	:	:	:	:		
	: (1)	:	:	:	:	:	:	:		
(Machines non électriques)	: 55,5	: 64,9	: 70,1	: 70,8	: 65,3	: 57,6	: 57,4	: 65,5	: 59,2	
(Equipement électrique)	: 19,3	: 18,4	: 16,9	: 16,2	: 17,8	: 22,3	: 25,0	: 19,9	: 22,4	
(Matériel de transport)	: 25,2	: 16,7	: 13,1	: 12,9	: 16,9	: 20,1	: 17,6	: 14,6	: 18,3	
(TOTAL)	: 100,0	: 100,0	: 100,0	: 100,0	: 100,0	: 100,0	: 100,0	: 100,0	: 100,0	
(TOTAL en 10 <sup>6</sup> \$)	: 541	: 908	: 717 (2)	: 528	: 526	: 633	: 647	: 850	: 893	

Sources 4 et 24.

Note (1) Années calendaires.

Au cours des années de récession (66/67 à 68/69), les importations de machines non électriques ont été privilégiées au détriment des matériels de transport. Depuis lors, l'effort d'import substitution sur les machines non électriques s'est poursuivi tandis que s'accroissaient les importations d'équipement électrique (surtout équipement de télécommunications) et de matériel de transport (surtout avions et équipement pour les chemins de fer).

Les quatre tableaux suivants précisent l'évolution précédente.



Structure des importations (1) "mécaniques" indiennes en 3 postes, 1958-60 (moyenne), 1963, 1971/72-1972-73 (moyenne)						
	: 1958-60 :	1963 :	: 1971-72 :	p.m. :	p.m. :	p.m. :
	(2)	(2) (3)	: 1972-73 :	Brésil :	Brésil :	Brésil :
				1958-60	1963	70-72
(Machines non élec- (triques	57,7	64,3	57,5	49,4	55,6	61,3
(Equipement élec- (trique	18,4	19,5	23,6	12,5	18,4	20,8
(Matériel de trans- (port	23,9	16,2	18,9	38,1	24,7	18,0
(TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sources 4, 15 et 24

Notes (1) CAF.

(2) années calendaires

(3) FOB.

Nous comparerons dans les trois tableaux suivants la structure des importations indiennes et brésiliennes au début des années 1970 pour chacun des trois groupes de produits précédents. Le tableau précédent montre que la comparaison est significative, pourvu toutefois que l'on conserve à l'esprit le fait que les importations "mécaniques" brésiliennes sont trois fois plus importantes que les mêmes importations indiennes.

Evolution de la structure des importations indiennes de machines non électriques					
	nomenc- lature	1958- 1960	1963	1971/72 1972/73	p.m. Brésil 70-72
( <u>Equipement producteur d'énergie</u>	711	15,7	15,2	11,2	9,1
(dont chaudières et turbines à vapeur	711.1 à 3	4,7		4,2	2,2
(moteurs à combustion interne	711.5	5,8		4,1	3,3
( <u>Matériel agricole</u>	712	---	3,8	7,7	5,0
(dont équipement pour la culture du sol	712.1 et 2		0,2	2,1	1,8
(tracteurs agricoles	712.5			4,5	2,9
( <u>Matériel de bureau</u>	714	0,8	0,7	1,8	9,5
(dont machines statistiques	714.3			0,3	4,6
( <u>Equipement pour le travail des métaux</u>	715	19,1	18,3	9,5	10,8
(dont machines outils	715.1		13,4	7,0	6,7
(autres	Autres 715		4,9	2,5	4,1
( <u>Equipement textile</u>	717	10,6	10,8	6,5	10,8
( <u>Equipement pour Industries diverses</u>	718		17,2	10,7	15,6
(dont machines pour l'édition	718.2	13,1	7,8	4,8	4,8
(machines pour la construction et les mines	718.4			3,4	3,6

( Autres (essentiellement :Autres <sup>718</sup> : : : 2,5 : 7,2 )	( industrie alimentaire) : : : : : )
( Divers : 719 : --- : <u>34,2</u> : <u>52,5</u> : <u>37,4</u> )	
( dont Équipement de chauffage : 719.1 : : : <u>11,4</u> : <u>6,8</u> )	
( et refroidissement : : : : : )	
( Pompes et centrifugeuses : 719.2 : : : 3,7 : 5,9 )	
( Équipement de manutention : 719.3 : : : 1,6 : 5,1 )	
( Outils : 719.5 : : : 2,8 : 1,4 )	
( Roulements : 719.7 : : : 4,1 : 3,5 )	
( Divers : 719.8 et : : : 27,8 : 10,2 )	
( <u>TOTAL</u> : 71 : <u>100,0</u> : <u>100,0</u> : <u>100,0</u> : <u>100,0</u> )	

( Evolution de la structure des importations indiennes d'équipement élec- )					
( trique )					
	Nomencla- turo CTCI	1958- 1960	1963	1971/72 1972/73	p.m. Brésil 70-72
( <u>Équipement pour la production</u> : 722 : <u>49,7</u> : <u>48,5</u> : <u>38,4</u> : <u>36,7</u> )					
( d'énergie et appareils anne- )					
( <u>xes</u> )					
( dont Équipement pour la pro- )	722.1			28,6	14,6
( duction d'énergie )					
( <u>Équipement pour la distribu-</u> )	723	---	<u>18,2</u>	<u>14,7</u>	-
( tion d'énergie )					
( dont Fils et câbles )	723.1	12,6		14,0	-
( <u>Équipement de télécommunica-</u> )	724	---	<u>9,0</u>	<u>19,0</u>	<u>22,8</u>
( tion )					
( dont Postes TV )	724.1		-	0,2	0,3
( postes Radio )	724.2		1,1	0,9	0,7
( Équipement industriel de )	Autres		7,9	17,9	21,8
( télécommunication )	724				
( <u>Électroménager</u> )	725	---	<u>0,5</u>	<u>0,4</u>	-
( <u>Appareils médicaux</u> )	726	---	<u>0,9</u>	<u>1,9</u>	<u>4,6</u>
( <u>Divers</u> )	729	---	<u>22,1</u>	<u>25,7</u>	<u>31,6</u>
( dont appareils de mesure )	729.5			4,2	8,4
( divers équipements et )	729.9			16,4	11,2
( pièces détachées )					
( <u>TOTAL</u> )	72	100,0	100,0	100,0	100,0

Evolution de la structure des importations indiennes de matériel de transport					
	Nomenclature	1958/60	1963	1971/72	p.m. 1972/73
	CTCI				Brésil 70-72
<u>Equipement ferroviaire</u>	731	41,7	29,9	22,1	10,6
(dont locomotives)	731-1 à 3	18,0	---	1,1	6,1
( wagons)	731-4 à 6	---	---	-	-
( pièces détachées)	731-7	---	---	21,0	4,5
<u>Equipement routier</u>	732	42,4	35,4	37,4	42,6
(dont voitures de tourisme)	732-1	4,4	1,6	0,5	-
( véhicules lourds)	732-2 à 4	9,0	8,2	2,9	4,0
( tracteurs non agricoles)	732-5	---	---	0,7	25,8
( pièces détachées)	732-6 à 8	24,5	---	31,4	9,1
<u>Cycles, remorques</u>	733	---	0,4	0,1	-
(dont cycles)	733-1	---	---	-	-
<u>Avions</u>	734	12,2	18,0	37,6	28,3
<u>Navires</u>	735	---	16,7	2,8	17,7
<b>(TOTAL)</b>	<b>73</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

On constate une surprenante analogie entre les structures d'importation indiennes et brésiliennes au début des années 1970. On retrouve d'ailleurs la même analogie à la fin des années 1950. Cette analogie peut s'expliquer par la similitude des structures de production des deux pays. Mais alors que les importations "mécaniques" indiennes ne connaissent qu'une faible progression au cours de la décennie 1960, les importations "mécaniques" brésiliennes étaient multipliées par 3 (en dollars courants). Les deux pays semblent ainsi, chacun dans leur situation, éprouver les mêmes difficultés relatives à fabriquer certains produits : équipement lourd pour la production d'énergie, équipement de télécommunication, avions, machines-outils, machines pour l'édition, machines pour la construction et les mines, roulements à billes, etc... A l'inverse, on peut souligner que les deux pays ont pratiquement supprimé les importations de biens de consommation durables depuis le début de la décennie 1960.

Certaines différences notables distinguent cependant les structures d'importation des deux pays. On constate en particulier que l'Inde importe relativement peu :

- d'équipements pour les industries textiles alimentaires
- de tracteurs non agricoles
- d'équipements électriques et électroniques de pointe (machines statistiques, appareils de mesure, appareils médicaux)
- de camions et tracteurs routiers
- de navires.

En revanche, l'Inde importe relativement beaucoup :

- d'équipement électrique et non électrique pour la production d'énergie
- de tracteurs agricoles
- d'équipement (industriel) de chauffage (fours) et refroidissement
- de fils et câbles
- d'équipement ferroviaire (importance du réseau ferré indien)
- d'avions

En ce qui concerne l'évolution propre des importations indiennes au cours de la décennie 1960, on constate une remarquable compression des importations :

- de machines outils et autres équipements pour le travail des métaux (métallurgie)
- d'équipement textile
- d'équipement électrique pour la production d'énergie et d'appareils annexes (commutateurs, disjoncteurs...)
- de locomotives
- de navires.

Une caractéristique importante de l'évolution des importations indiennes n'apparaît que partiellement dans les tableaux précédents : il s'agit de l'importance croissante des importations de pièces détachées dans l'ensemble des importations. La nomenclature CTCl ci-dessus permet d'estimer qu'au début des années 1970, 29 % au moins des importations "mécaniques" indiennes consistent en pièces détachées (le chiffre correspondant pour le Brésil est de 10 %). La nomenclature indienne, beaucoup plus détaillée, permet d'estimer ce même pourcentage à

48,4 % en 1960/61  
52,2 % en 1969/70  
64,7 % en 1973/74.

On peut expliquer ces valeurs remarquablement élevées non seulement par le développement de la production domestique d'équipements complets, mais aussi par la sujétion persistante des industriels indiens aux fournisseurs étrangers de toutes nationalités qui approvisionnent l'Inde en équipements par l'intermédiaire des multiples programmes d'aide à l'industrie (cf. chapitre V).

Une autre nomenclature, plus économique, permet de caractériser plus globalement les importations "mécaniques" indiennes. Cette nomenclature croise deux caractères :

- l'un, inspiré par le BIPE (source 25), distingue les différents types de demande auxquels répondent les biens concernés : demande intensive (biens lourds, coûteux et à hautes performances destinés à un nombre restreint de clients), demande diffuse (biens de consommation durables) et demande extensive (la plupart des biens de production industriels).

- l'autre, inspiré par la Commission Economique pour l'Europe des Nations Unies (CEE, source 15) qui distingue les biens à forte intensité de recherche des autres biens (biens d'équipement à moindre intensité de recherche et biens de consommation durables).

Classement économique des importations "mécaniques" indiennes au début des années 1970.		
	1971/72 1972/73	p.m. Brésil 1970/72
1. <u>Biens d'équipement à forte intensité de recherche :</u>	<u>14,3</u>	<u>21,8</u>
- à demande intensive (avions et moteurs d'avions)	7,9	6,0
- à demande extensive (machines statistiques, équipement industriel de télécommunication, matériel électronique, appareils de mesure et médicaux, divers électr.)	6,4	15,8
2. <u>Biens d'équipement à moindre intensité de recherche :</u>	<u>77,8</u>	<u>65,2</u>
- à demande intensive (chaudières, machines à vapeur, machines électriques génératrices, équipement pour la sidérurgie, fours, équipement ferroviaire, navires)	17,8	17,7
- à demande extensive (biens d'équipement productifs, camions)	60,0	47,5
3. <u>Biens de consommation durable</u>	<u>7,0</u>	<u>10,9</u>
dont automobiles	6,3	7,2
autres	0,7	3,7
4. <u>Divers</u>	<u>0,9</u>	<u>2,1</u>
<b>TOTAL</b>	<b><u>100,0</u></b>	<b><u>100,0</u></b>
Sous-total demande intensive	25,7	23,7
Sous-total demande extensive	66,4	63,3
<u>Sous total demande diffuse</u>	<u>7,0</u>	<u>11,9</u>

L'enseignement essentiel de ce tableau concerne les biens d'équipement à forte intensité de recherche : l'Inde importe en effet très peu de ces biens (par rapport au Brésil ou par rapport à la composition des échanges mondiaux), ce qui est très remarquable dans un secteur fortement dominé au niveau mondial par quelques entreprises multinationales. On peut en outre noter que les importations indiennes de biens de consommation durables sont quasiment nulles en dehors du secteur automobile.

On peut essayer de tirer quelques grandes conclusions de la diversité des remarques précédentes :

- l'Inde a remarquablement réduit ses importations globales de biens d'équipement, mais importe de plus en plus de pièces détachées (pour montage ou réparation) de biens d'équipement

- le vigoureux effort indien en faveur de la production domestique de divers biens d'équipement a permis de réduire sensiblement de nombreux postes d'importation, mais les progrès réalisés ou susceptibles de l'être apparaissent très lents (en particulier dans les secteurs des équipements pour la production d'énergie et pour le travail des métaux)

- les réussites indiennes les plus notables concernent les équipements électriques et électroniques de pointe, les équipements pour les industries textiles, alimentaires et métallurgiques et les véhicules routiers lourds

- certains postes d'importation paraissent d'un niveau relativement élevé : dans le cas des fils et câbles, les importations suppléent à une production domestique qui est insuffisante, du fait de pénuries en aluminium et acier à haute teneur en carbone ; dans les autres cas (tracteurs agricoles, équipements de chauffage et refroidissement), la production locale n'existe encore qu'à une échelle modeste.

## Chapitre VII - La législation du commerce extérieur

La législation indienne du commerce extérieur se caractérise :

- par un haut niveau de protection par rapport aux importations, cette protection étant essentiellement obtenue par l'intermédiaire d'un système de licences,

- par les privilèges relatifs dont disposent, au sein de ce système très protectionniste, les industries exportatrices.

Le système de licences a été progressivement mis en place depuis 1940 pour atteindre sa forme définitive lors de la crise des changes de 1956/57. Depuis la dévaluation de 1966, le système a connu une certaine libéralisation au profit d'industries dites prioritaires (qui ne sont pas les mêmes que celles indiquées au chapitre II).

En 1961/62, on estimait que le taux moyen de protection effective (1) était de l'ordre de 80 à 110%, dont 50% à 80% revenaient au régime des licences (2) et 30% aux droits et taxes sur les importations (source 6). Si on répétait les mêmes calculs aujourd'hui, on trouverait probablement des taux voisins. Mais ces taux seraient moins significatifs qu'en 61/62, car les industries "prioritaires" mentionnées ci-dessus couvrent (en 73/74) plus de 70% de la production indienne des industries de transformation (3). On peut donc dire que l'industrie domestique demeure théoriquement très protégée, mais que ceci n'empêche pas un large recours aux importations, au moins dans certains secteurs et pour certains produits.

### 1) Les taxes sur importations

Les taux nominaux des taxes sur importations s'élèvent à environ 20%-30% pour l'équipement ; 40% pour les inputs industriels (y compris métaux) ; 60% pour les produits chimiques, produits textiles non finis ; et 100% pour les biens de consommation, durables et non durables (150% pour les voitures). Les importations de céréales, lait en poudre, engrais... ne sont pas taxées.

### 2) Le régime des licences

Pratiquement toutes les importations sont soumises au régime des licences. Un "Red Book" publié annuellement décrit minutieusement tous les détails d'une réglementation très complexe. Celle-ci varie suivant que :

- les importateurs sont les industries utilisatrices (actual users), des importateurs agréés (established importers), des exportateurs agréés (registered exporters), ou les Sociétés publiques de commerce extérieur (State Trading Agencies)

- les utilisateurs sont des industries prioritaires ou non, exportatrices ou non, soumises ou non à une obligation d'exportation.

---

(1) Ce taux mesure le degré de protection de la valeur ajoutée, contrairement au taux de protection nominale qui s'applique au prix du produit importé.

(2) Ce pourcentage a été calculé sur la base de la différence entre le prix intérieur au port et le prix caf taxes comprises, pour un échantillon de 18 produits.

(3) Estimation minimale fondée sur la décomposition du PIB donné par le Vème Plan pour 73/74.

- les importations sont des biens d'équipement, des inputs ou des pièces détachées pour équipement.

Les licences tendent de plus en plus à être accordées aux "actual users" au détriment des "established importers", et les importations transitent de plus en plus par les sociétés publiques de commerce extérieur (State Trading Corporation et Minerals and Metals Trading Corporation) ; celles-ci ont le mono-

Répartition des licences d'importations suivant les destinataires 1967/1968 et 1974/1974		
	1967/68	1973/74
<u>Secteur public</u>	<u>37.3</u>	<u>70.9</u>
dont : Actual users	14.4	18.5
State Trading agencies	10.5	40.5
Biens d'équipement	7.3	5.6
<u>Secteur privé</u>	<u>62.7</u>	<u>29.1</u>
dont : Actual users	12.6	2.2
Established importers	7.5	1.6
Exportateurs agréés	4.8	6.4
Petites entreprises	4.5	3.6
Autres matières premières	20.7	8.2
Biens d'équipement	7.5	5.6
<u>TOTAL</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

Source 12.

pôle de l'importation de certains produits "essentiels" (210 produits en 73/74, parmi lesquels surtout des métaux et produits chimiques) et assurent un rôle croissant d'intermédiaire pour le compte des "actual users".



Les licences sont accordées après examen par de nombreuses "licensing authorities" sous l'autorité d'un "Chief Controller of Imports and Exports" (CCIE). Les deux principaux critères d'attribution des licences sont le caractère "essentiel" de l'importation (en regard des priorités du développement industriel ou du développement des exportations) et le degré de disponibilité domestique du produit considéré.

Les demandes d'importation de biens d'équipement sont examinées par un "Capital Goods Committee", qui prend ses décisions (avant l'approbation finale du CCIE) en fonction des disponibilités actuelles en devises (celles-ci sont réexaminées tous les six mois compte tenu de la charge de la dette publique, des paiements pour importation du céréales...), des allocations prévues par le PTan, et de la disponibilité d'un financement externe. L'absence de production domestique du bien considéré est assurée par l'obligation faite au postulant (pour toute importation de plus de 750.000 Rs) de lancer un appel à l'offre domestique dans certains journeaux officiels (Indian Trade Journal ou Indian Export Service Bulletin). Si l'offre domestique ne répond pas, le Directorate General of Technical Development (cf. chap. II, § B<sup>1</sup>) peut éventuellement susciter la fabrication domestique.

En ce qui concerne les pièces détachées pour équipements (domaine particulièrement sensible des importations indiennes), les entreprises sont autorisées (moyennant licence) à importer chaque année en pièces pour 2,5% (1) de la valeur de leurs équipements importés (2).

La réglementation applicable aux licences descend jusqu'à un niveau extrême de détail et, dans certains secteurs (en particulier les biens d'équipements), énumère de façon exhaustive les produits fabriqués localement (et donc interdits d'importation), les produits susceptibles d'une fabrication locale sur commande (partiellement interdits d'importation), etc. La liste relative aux seules machines-outils comprend 5 pages et énumère plus de 300 produits, la liste relative aux équipements spécifiques pour laiteries comprend 32 types d'équipement, etc, les listes devenant d'autant plus longues et précises que la production domestique des équipements correspondants devient plus complète.

---

(1) 4% pour les small scale industries (2) De 1968/69 à 1972/73, le Capital Goods Committee n'a accordé des licences que pour 36% des importations de machines et matériel de transport de la période. Ceci ne vient pas tant d'éventuelles exemptions de licences que de la part des pièces détachées dans les importations précédentes.

### 3) Les secteurs prioritaires pour l'octroi des licences à l'importation.

Hormis le secteur des petites entreprises dont nous avons déjà parlé, 59 industries sont considérées comme prioritaires pour l'octroi des licences d'importation. Ces industries fournissent plus de 70% de la production des industries de transformation. Elles comprennent la quasi-totalité des industries "mécaniques", les industries de première transformation du métal, la chimie et diverses industries traditionnelles (thé, café, sucre, jute, coton, cuir). Deux critères essentiels ont présidé à l'établissement de cette liste : les priorités industrielles définies par les Plans quinquennaux et les possibilités d'exportation des industries considérées.

Les secteurs prioritaires bénéficient de licences quasi-automatiques et reconductibles pour leurs importations d'inputs et de pièces détachées pour équipements importés. De plus :

- les entreprises prioritaires qui exportent plus de 10% de leur production et les entreprises non prioritaires qui exportent plus de 20% de leur production peuvent obtenir des licences supplémentaires, choisir leur fournisseur, accéder aux sources domestiques de financement les plus avantageuses et, obtenir des licences pour l'importation des biens d'équipement dont elles auraient besoin pour accroître leur capacité de production,

- les entreprises qui exportent plus de 25% de leur production et les petites entreprises qui exportent entre 10% et 25% de leur production peuvent obtenir des licences pour un montant supérieur aux nécessités strictes de leur production.

### 4) Les autres mesures de promotion des exportations.

Depuis 1962, ont été mises en place diverses mesures de promotion des exportations. Tel qu'il fonctionne actuellement, le système comprend essentiellement (hormis l'octroi préférentiel de licences à l'importation) :

- la ristourne des impôts indirects (droits de douane et impôt indirect intérieur) sur les inputs consacrés à la fabrication des exportations et l'exemption d'impôts indirects sur les exportations.

- l'engagement des autorités gouvernementales à fournir les inputs domestiques (en particulier l'acier) à des prix compétitifs par rapport aux prix internationaux.

- la concession par les autorités de rabais sur les tarifs de transport par fer et par air des produits exportés.

- la liberté pour les exportateurs de revendre les licences qu'ils ont pu obtenir pour importer les biens intermédiaires entrant dans la fabrication des produits finis qu'ils exportent (import replenishment entitlements ou REP).

- la faculté pour l'entreprise exportatrice de déduire de son revenu imposable ses dépenses de promotion commerciale à l'étranger.

De plus, depuis 1962, divers crédits d'impôts sur le revenu ont été accordés aux entreprises exportatrices. La législation à ce sujet a varié au gré des budgets annuels. Ces crédits d'impôts ont représenté suivant le secteur considéré de 2% à 15% de la valeur des exportations ou 10% des bénéfices attribuables à l'exportation.

Un système favorable de crédit à l'exportation a été mis en place :

les conditions de refinancement de l'IDBI permettent aux banques commerciales d'accorder de tels crédits jusqu'à 15 ans, à un taux qui est de 1,5 point inférieur au taux normal des prêts des banques commerciales. L'IDBI a en outre institué en 1973 un système de crédit direct aux acheteurs étrangers de produits indiens.

Enfin une zone franche destinée à la production et à l'exportation de produits de l'électronique a été créée en 1974 à Santa Cruz (près de Bombay). Il est prévu que les exportations de la zone passeront d'une valeur initiale de 380 millions de Rs à environ 500 millions de Rs en 1977/78.

La politique de promotion des exportations comporte également des obligations :

- les entreprises appartenant à 17 branches industrielles spécifiées doivent exporter plus de 10% de leur production (bicyclettes, moteurs diesel stationnaires, petits outils, pièces de voiture, récepteurs de radio, accumulateurs et piles sèches, certains produits chimiques ...)

- les entreprises étrangères et les très grandes entreprises indiennes ("larger houses") qui désirent investir hors des secteurs qui leur sont ouverts ("core sector") peuvent le faire si elles s'engagent à exporter plus de 60% de leur production à échéance de 3 ans

- les grandes entreprises qui veulent investir dans une branche réservée aux "small scale industries" peuvent le faire si elles s'engagent à exporter plus de 75% de leur production dans un délai de 3 ans

- les entreprises commerciales spécialisées dans l'exportation (export houses) doivent, pour continuer à bénéficier de licences d'importation d'inputs, exporter pour plus de 2,5 millions de Rs et parvenir à un taux de croissance annuel de leur chiffre d'affaires à l'exportation de plus de 10% (5% si ce chiffre d'affaires est supérieur à 30 millions de Rs).

De multiples institutions publiques ou para-publiques ont été mises en place pour assurer la promotion des exportations. Les plus importantes de ces institutions sont les "Export Promotion Councils", organismes sectoriels para-publics chargés de la promotion des exportations et de l'administration des règlements en vigueur (licences, ristournes...) et la "Trade Development Authority", institution centrale chargée de rechercher les marchés extérieurs intéressants et de susciter les vocations exportatrices dans le pays.

L'objectif d'exportation est ainsi devenu un point central de la politique économique indienne, au point que le 5<sup>ème</sup> Plan affirme "qu'en cas de recul de la production domestique, les exportations auront priorité sur la consommation domestique" (d'inputs ou de produits finaux).

### 5. Remarques sur le système des licences

MM. BHAGWATI et DESAI (Source 6) ont largement décrit les travers du système indien de licences :

- absence de réelles priorités et surtout de critères sur lesquels fonder ces priorités,
- longueur des délais nécessaires à l'obtention des licences : 2 à 3 mois pour les inputs destinés aux industries exportatrices, 5 à 7 mois pour les autres inputs, 3 à 18 mois pour les biens d'équipement ...
- corruption des fonctionnaires chargés d'appliquer un régime dont on peut d'ailleurs penser que la minutie et la sélectivité sont une véritable incitation à la corruption,
- constitution par les entrepreneurs de stocks de précaution ou de capacités de production excédentaires afin de faire face à d'éventuelles restrictions futures,
- tendance au développement d'un "marché noir" des licences, la tendance étant d'autant plus forte que sont prises des mesures partielles de libéralisation au sein d'un système qui demeure très restrictif.

Les deux auteurs ci-dessus parlent peu des remarquables résultats auxquels le système a permis de parvenir, en particulier en ce qui concerne l'import substitution de biens d'équipement et dans une certaine mesure, le développement des exportations. La véritable question est d'ailleurs de savoir s'il n'aurait pas été possible de parvenir aux mêmes résultats avec un système plus simple, moins minutieux et moins restrictif (par exemple : définition plus claire et simple des priorités, allocation de devises aux enchères pour les secteurs non prioritaires, centralisation et allègement des procédures ...).

---

## Chapitre VIII - Le financement industriel

### A - Généralités sur les institutions responsables du financement industriel.

Les banques commerciales, nationalisées dans leur quasi-totalité, assurent le financement des fonds de roulement. Trois banques publiques de développement au niveau national et diverses institutions au niveau régional assurent le financement des investissements. Diverses autres institutions publiques ou privées (sociétés d'assurance, agences de placement de titres) participent de façon notable au placement et à la souscription d'actions et obligations.

#### 1) Les banques commerciales

Avant 1969 existaient 1 banque publique, la State Bank of India (et ses 7 filiales) qui détenait 27% des dépôts bancaires, 14 grandes banques privées nationales détenant 56% des dépôts, 15 banques étrangères avec 10% des dépôts (spécialisées dans la promotion du commerce extérieur et du tourisme) et diverses banques nationales privées plus petites. En 1969, les 14 banques précédentes ont été nationalisées. En 1973, le secteur nationalisé fonctionne de façon très satisfaisante et contrôle 85% des dépôts et crédits bancaires totaux.

La gestion des banques commerciales indiennes est très prudente : les crédits accordés par ces banques à l'économie (à l'exclusion des avances au Gouvernement) ne représentent que 74% (moyenne 1970 à 1974) de leurs dépôts (à vue et à terme), les crédits à long terme ne représentant que 10,5% de l'ensemble des crédits. Il est vrai que le portefeuille de titres publics de ces banques représente 23% de leurs dépôts (1).

Cependant, si l'on rapporte l'encours des crédits à long terme accordés par les banques commerciales à l'industrie (y compris production d'électricité) à l'encours total des crédits à long terme à l'industrie, la part des banques commerciales s'élève à 31% du total (juin 1972).

#### 2) Les banques de développement

##### a) L'Industrial Finance Corporation of India ou IFCI et les State Financial Corporations ou SFC'S

Fondée en 1948, l'IFCI est une banque classique de développement industriel : elle fournit des crédits à long terme, place des titres industriels ou y souscrit, donne des avals... Pour les opérations de moindre montant, l'IFCI est relayée par 18 organismes régionaux, les State Financial Corporations, fondées dès 1951 à l'initiative des Etats.

---

(1) Les liquidités immobilisées à la Banque Centrale ne représentent que 7,5% des dépôts.

b) L'Industrial Credit and Investment Corporation of India ou ICICI

L'ICICI fondée en 1955 est spécialisée dans l'octroi des crédits en devises : ceux-ci constituent les 3/4 des emplois (et des ressources) de la banque, et financent essentiellement des importations d'équipement, les crédits en roupies étant octroyés par les autres institutions. Les bailleurs de fonds sont des agences d'aide bi- ou multinationales (Etats-Unis, Allemagne, Grande-Bretagne et PIRD).

c) L'Industrial Development Bank of India ou IDBI

L'IDBI, fondée en 1964, est plus qu'une banque de développement. Ses activités couvrent le refinancement des crédits accordés par les institutions précédentes (l'IFCI et l'ICICI étant des filiales de l'IDBI) et l'octroi et le refinancement des crédits à l'exportation. De plus l'IDBI est spécialisée dans le financement direct de gros investissements. Enfin, cette banque coordonne l'activité des autres institutions de financement à long terme.

L'IDBI refinance également divers types d'effets détenus par les banques commerciales, en particulier ceux qui concernent l'achat de biens d'équipements de fabrication nationale. Le réescompte couvre des crédits ayant un terme maximum de 7 ans, le taux de réescompte étant de 8 à 9% et le taux d'escompte de 9 à 10%. (1).

d) Les State Industrial Development Corporations ou SIDC's

Ce sont des sociétés de droit privé à capital public qui interviennent pour créer des entreprises industrielles. Les SIDC's participent (assez faiblement) à la constitution du capital des entreprises projetées et suscitent la participation des partenaires privés qui assureront la mise en oeuvre concrète des projets.

On peut enfin rappeler l'existence de la National Small Industries Corporation, spécialisée dans l'aide aux petites entreprises (cf § P1, Chapitre III) et évoquer la création en 1972 de l'Industrial Reconstruction Corporation of India (2), spécialisée dans l'aide aux entreprises en difficulté.

---

(1) On ne dispose pas de données spécifiques relatives à ce schéma de financement. Cependant, si l'on se reporte aux données concernant l'ensemble des réescomptes de l'IDBI, on peut dire que le précédent schéma a une importance très marginale dans la vente des biens d'équipement de fabrication nationale

(2) En 1973/74, l'IRCI ne participe qu'à 1,7% à l'ensemble de l'assistance déboursée par les institutions indiennes de financement à terme.

### 3) Les autres institutions

#### a) La Life Insurance Corporation ou LIC

Fondée en 1956 par la nationalisation des sociétés d'assurance-vie, la LIC a un portefeuille où dominent les titres publics. Mais l'importance des fonds collectés par cet organisme est telle que la LIC est un investisseur non négligeable sur le marché des actions et obligations. La LIC accorde en outre des prêts industriels à long terme.

#### b) L'Unit Trust of India ou UTI

Fondée en 1963, l'UTI, institution publique, est une société d'investissement qui se consacre au développement du petit actionariat : l'UTI vend au public des titres UTI ou "units", dont la valeur unitaire est de 10 Rs, et place les fonds ainsi recueillis en titres privés ou publics.

#### c) Les sociétés d'assurance générale

Ces sociétés ont été nationalisées en 1971 et sont regroupées au sein d'une General Insurance Corporation. Le rôle de ces sociétés sur le marché des capitaux, déjà important avant 1971, devrait croître rapidement dans les prochaines années.

#### d) Les bourses de valeur

Il existe 8 bourses de valeur en Inde, les deux plus importantes étant celles de Bombay et Calcutta. Les transactions portent surtout sur les titres d'un nombre restreint de grandes sociétés et concernent surtout des obligations (alors que ces dernières ne représentent en moyenne que 20% des titres émis par les sociétés privées indiennes).

### B - Le financement des entreprises

#### 1) Le financement des entreprises publiques

Les institutions précédentes ne participent que très peu au financement des entreprises publiques : la State Bank of India ne fournit qu'une partie du financement à court terme et l'essentiel du financement à long terme vient du budget de l'Etat. Rappelons que, selon les données de la Reserve Bank of India (1), le capital social des entreprises publiques est à 99% d'origine publique, la majorité de ces entreprises (95% en termes de capital social) étant sous tutelle du gouvernement central.

Les ressources internes des entreprises publiques se réduisent aux provisions pour dépréciation : celles-ci ont représenté 40,2% de l'investissement (capital fixe et stocks) de 1967/68 à 1971/72. L'accroissement de réserves et provisions (autres que pour dépréciation) ont contribué négativement, au cours de la période, au financement de l'investissement (-6,6% du montant de l'investissement) et au total, le financement interne n'a représenté que le tiers de l'investissement.

(1) Les enquêtes de la RBI portent sur un échantillon d'entreprises publiques dont le capital social représente 75% du capital social total de l'ensemble des entreprises publiques.

Le financement externe est assuré à 83% par le budget de l'Etat (selon les données de bilan au 30 Mars 1972). Ce financement se répartit en parts égales en dotations au capital et prêts à long terme (nets).

Le financement des entreprises publiques est donc pratiquement indépendant des institutions financières domestiques.

## 2) Le financement des entreprises privées

Nous présentons ci-dessous divers résultats concernant le financement des entreprises privées. Les résultats antérieurs à 1966/67 proviennent de l'ouvrage de L.C. GUPTA (source 31) et concernent "l'ensemble des sociétés privées indiennes". Les résultats relatifs à la période 1966/67 à 1971/72 proviennent du bulletin de la RBI (source 26) et concernent les grandes et moyennes sociétés "public limited". Nous avons prolongé ces résultats par une série 1971/72 à 1973/74 relative aux seules grandes entreprises "public limited".

Structure de financement de l'investissement des entreprises privées 1956/1957 à 1973/1974 -										
	en "									
	: Ensemble sec- : teur privé		: Grandes et moyennes socié- : tés "public limited"			: Grandes sociétés : "public limited"				
	: 1956 / : 1957	: 1961 / : 1962	: 1966 / : 1967	: 1969 / : 1970	: 1970 / : 1971	: 1971 / : 1972	: 1971 / : 1972	: 1972 / : 1973	: 1973 / : 1974	
	: à	: à	: à	:	:	:	:	:	:	
	: 1960 / : 1961	: 1964 / : 1965	: 1968 / : 1969	:	:	:	:	:	:	
( Actifs fixes	: 69.6	: 70.6	: 72.6	: 69.3	: 54.9	: 55.9	: 57.4	: 74.8	: 64.2	)
( Stocks	: 31.4	: 29.4	: 27.4	: 30.7	: 45.1	: 44.1	: 42.6	: 25.2	: 35.8	)
( <u>TOTAL EMPLOIS</u>	: 100.0	: 100.0	: 100.0	: 100.0	: 100.0	: 100.0	: 100.0	: 100.0	: 100.0	)
( Provisions pour déprécia- : tion et autres provisions	:	:	: 39.3	: 48.1	: 49.0	: 49.4	: 50.3	: 57.0	: 44.8	)
( Augmentation des réserves	:	:	: 5.0	: 18.5	: 17.4	: 16.5	: 19.9	: 16.5	: 22.5	)
( Augmentation de capital : sur ressources internes	:	:	: 12.2	: 8.5	: 6.3	: 3.8	: 4.0	: 6.4	: 6.0	)
( <u>Sous-total ressources : Internes</u>	: 48.5	: 63.4	: 56.5	: 75.0	: 72.7	: 69.7	: 74.3	: 79.9	: 73.3	)
( Augmentation de capital : sur res. externes	: 9.8	: 7.4	: 7.4	: 7.8	: 3.2	: 3.8	: 3.7	: 2.1	: 2.3	)
( Emprunts nets : dont banques Clés	: 20.1	: 22.0	: 24.5	: 16.7	: 19.7	: 11.5	: 9.3	: -4.1	: 10.9	)
( autres (1)	:	:	: 18.5	: 8.6	: 5.4	: 7.1	: 5.0	: 16.0	: 9.0	)
( Autres	:	:	: -6.9	: -8.1	: -1.0	: 7.9	: 7.7	: 6.1	: 4.5	)
( <u>Sous-total ressources : externes</u>	: 51.5	: 36.6	: 43.5	: 25.0	: 27.3	: 30.3	: 25.7	: 20.1	: 26.7	)
( <u>TOTAL RESSOURCES</u>	: 100.0	: 100.0	: 100.0	: 100.0	: 100.0	: 100.0	: 100.0	: 100.0	: 100.0	)

Source 26 et 31 Notes : (1) Institutions publiques spécialisées dans le financement à terme et prêteurs divers, y compris dépôts des particuliers auprès des entreprises.



Le tableau précédent montre, du côté des emplois, la part prise par le financement des stocks dans l'ensemble des besoins de financement ; et du côté des ressources :

- l'importance croissante des ressources internes dans le financement total, celles-ci représentant environ les 3/4 de l'ensemble au début des années 1970

- le déclin de la contribution du marché des capitaux au financement des entreprises : ces ressources constituaient environ 20% du financement externe au début des années 1960 et n'en constituent plus aujourd'hui que 11%

- la faiblesse du recours net aux banques commerciales, qui ne couvrent qu'une faible part des besoins en fonds de roulement

- la faiblesse plus grande encore du recours net aux autres prêteurs : les données de la RBI suggèrent en outre que les prêts à long terme des institutions spécialisées tendent à devenir négatifs en valeur nette, ce que nous confirmerons ci-après.

Les entreprises privées indiennes disposent donc d'une abondance de capitaux longs, mais c'est surtout grâce à l'autofinancement, un peu grâce au marché des capitaux, et fort peu du fait des prêts à long terme.

Le tableau ci-dessous montre que la structure de financement des entreprises privées de la "mécanique" n'est pas très différente de celle de l'ensemble des entreprises privées couvertes par les enquêtes de la RBI. On peut cependant noter que les entreprises de la "mécanique" recourent plus que leurs homologues aux ressources externes, en particulier aux emprunts bancaires. On peut également souligner que les entreprises de la "mécanique" ne trouvent pas plus de ressources sur le marché des capitaux que leurs homologues.

Les filiales d'entreprises étrangères, au contraire, recourent beaucoup moins aux ressources externes que la moyenne des sociétés "public limited".

Comparaison entre les structures de financement de divers types de sociétés.			
- Moyennes 1966/67 à 1970/71 -			
	en %		
	Sociétés moyennes et grandes :"public limited"	Filiales de sociétés étrangères	
	Ensemble	Sociétés de la "mécanique"	
Actifs fixes	67.7	62.7	64.9
Stocks	32.3	37.3	35.1
<u>TOTAL EMPLOIS</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Provisions	43.4	39.7	47.0
Réserves	10.6	9.7	23.1
Autres	10.1	8.9	7.4
<u>Sous-total ressources internes</u>	<u>64.0</u>	<u>58.4</u>	<u>77.5</u>
Augm. de capital	6.4	8.7	9.4
Emprunts nets	35.3	48.1	22.3
dont banques commerciales	21.8	30.1	12.2
Autres	-5.7	-15.2	-9.2
<u>Sous-total ressources externes</u>	<u>36.0</u>	<u>41.6</u>	<u>22.5</u>
<u>TOTAL RESSOURCES</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

Source : 26.

-C- L'activité des institutions spécialisées dans le financement à long terme.

Les institutions étudiées dans le présent paragraphe sont les 3 grandes banques de développement : IFCI, ICICI et IDBI, les institutions régionales SFC'S et SIDC'S, la société d'assurance-vie LIC et la société de placement UTI. "L'assistance" de ces institutions inclut les prêts et les placements de titres (underwriting et souscription). On peut présenter cette assistance en termes d'autorisations ("sanctions") de crédit ou d'underwriting ou en termes de versements ("disbursements"), mais cette "assistance" est toujours donnée en termes bruts.

1. Le volume des opérations

Le tableau ci-après rapporte le volume de l'assistance versée par les institutions précédentes à :

- la FBCF du secteur privé industriel organisé (1) pour les 1er, 2ème et 3ème Plans (source 31)

- la FBCF du secteur privé industriel et commercial constitué en sociétés pour la seconde série commençant au 3ème Plan (source 9)

Rapport (en %) de l'assistance versée par les institutions de prêt à long terme à la FBCF du secteur privé		
	: FBCF Secteur privé industriel organisé	: FBCF Secteur privé constitué en sociétés
1er Plan	4.1	
2ème Plan	7.9	
3ème Plan	21.3	14.3
Plans annuels		25.4
1969/70		25.7
1970/71		33.1
1971/72		28.4
1972/73		28.0
1973/74		31.4
Moyenne 4ème Plan		29.4

(1) Estimations calculées par l'auteur sur la base des données des Plans, considérées comme sous-estimées.

Le tableau, en dépit de ses imperfections, montre l'importance prise par les institutions précédentes dans le financement de la FICF du secteur privé. On obtiendrait d'ailleurs des chiffres plus élevés si l'on prenait en compte le montant total des investissements pour lesquels une assistance est versée et si l'on rapportait ce montant aux seuls investissements du secteur privé industriel ; les institutions concernées accordent en effet essentiellement leur concours aux entreprises des industries de transformation.

L'essentiel des activités des institutions précédentes consiste en prêts à long terme (et garanties). L'activité de placement ne représente que 11% du total de l'assistance versée de 1970/71 à 1973/74 : ce pourcentage est compris entre 1% à 8% pour les diverses banques de développement, mais il s'élève à 61% pour la LIC et à 100% pour l'UTI.

2) Part des diverses institutions de prêt à long terme dans l'assistance accordée aux entreprises.

Jusqu'en 1960, l'IFCI et les State Financial Corporations étaient les prêteurs principaux. La création de l'IDBI et l'engagement de la LIC dans l'underwriting de titres privés ont modifié cette répartition : si la part de l'ICICI reste à peu près stable, celle de l'IFCI décroît fortement au profit de l'IDBI et des institutions régionales. Ces variations relatives ne doivent pas masquer une forte croissance en valeur absolue de l'assistance versée par chacun des précédents organismes.

Part des diverses institutions de prêt à long terme dans l'assistance versée aux entreprises, 2ème à 4ème Plan				
	en %			
	2ème Plan	3ème Plan	Plans annuels	4ème Plan
IFCI	50.5	24.8	19.7	11.5
ICICI	14.8	18.0	15.6	16.1
IDBI (1)	-	21.8	31.6	36.2
SFC'S	23.3	18.4	14.0	19.5
SIDC'S	-	1.5	2.4	7.3
LIC	0.3	12.8	10.6	5.6
UTI	-	2.6	6.0	2.9
Autres	11.1(2)	-	-	1.0(3)
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0
TOTAL en 10 <sup>9</sup> Rs	0.76	3.62	3.88	10.07

Source 12 et 31

Notes : (1) Non compris refinancements accordés par l'IDBI aux autres institutions (2) comprend le refinancement accordé aux banques commerciales par les institutions mentionnées dans le tableau ; comprend aussi les prêts de la National Industrial Development Corporation, Société qui depuis 1963, ne se consacre plus qu'à l'assistance en services d'engineering (3) Industrial Reconstruction Corporation of India.

Le tableau précédent sous-estime l'importance de la LIC et de l'UTI, dont l'assistance consiste essentiellement en placements de titres. Depuis 1970/71, les divers types d'assistance ont été répartis comme suit entre les diverses institutions concernées :

Part des diverses institutions de prêt à long terme dans les crédits versés et placements effectués - Moyenne 1970/71 à 73/74 en %							
	C R E D I T S			P L A C E M E N T S			Crédits et placements ensemble
	en Roupies	en Devises	TOTAL	Actions	Obligations	TOTAL	
IFCI	12.1	12.0	12.0	8.0	2.2	5.8	11.3
ICICI	5.2	88.0	17.1	13.0	11.8	12.5	16.6
IDBI	46.5	-	39.9	23.4	3.3	15.8	37.2
SFC'S	26.0	-	22.3	3.5	-	2.2	20.0
SIDC'S	7.4	-	6.3	20.4	-	12.7	7.0
LIC	2.8	-	2.4	21.6	44.0	30.0	5.5
UTI	-	-	-	10.1	38.7	20.9	2.3
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
TOTAL en 10 <sup>9</sup> Rs	6.54	1.09	7.64	0.60	0.36	0.97	8.60

Source 12

On constate l'importance de la LIC et de l'UTI dans le placement d'actions et surtout d'obligations. On constate en outre la prépondérance de l>IDBI dans l'octroi de crédits en roupies et celle de l'ICICI dans l'octroi de crédits en devises.

### 3) Répartition sectorielle de l'assistance accordée par les institutions spécialisées de prêt à long terme.

Les résultats ci-après concernent les 3 banques nationales de développement, qui assurent les 2/3 de l'assistance accordée aux entreprises. L>IDBI et l'ICICI accordent essentiellement leur concours aux branches industrielles prioritaires "modernes", l'IFCI étant plus spécialisée dans l'assistance aux branches plus traditionnelles.

Répartition sectorielle de l'assistance accordée par les 3 banques nationales de développement			
	IDRI (1)	ICICI (2)	IFCI (3)
Industries "mécaniques"			
dont machines non électriques	45.0 (4)	26.0	10.9
Chimie	35,4	9,1	2,2
Métallurgie	21.0	21.2	8.4
Textiles	8.4 (5)	18..	15.0
Autres	10.1	8.5	17.5
dont ind. alimentaires	15.5	25.9	49.5
papier	...	2.0	30.2
caoutchouc	...	5.7	4.8
verre	...	3.6	3.6
ciment	...	4.4	1.4
divers	...	3.0	2.4
TOTAL	100.0	100.0	100.0

Sources : 12, 26 et 28

Notes (1) Assistance versée cumulée depuis la création de l'IDRI (2) Assistance autorisée cumulée depuis la création de l'ICICI (3) Assistance autorisée de 1970/71 à 1973/74, qui représente 30% de l'assistance autorisée cumulée depuis la création de l'IFCI (4) Sauf matériel de transport (5) Sidérurgie seulement.

#### 4) Les prêts à long terme accordés par les institutions spécialisées

Le volume des prêts à long terme bruts versés par les institutions spécialisées a connu une croissance remarquable : entre le 3ème et le 4ème Plan, la valeur annuelle moyenne de ces prêts (en prix courants) a été multipliée par 3,8, tandis que la FRCF du secteur privé constitué en sociétés n'a été multipliée que par 1,42.

Mais si l'on observe la croissance des prêts à long terme en valeur nette (1), le progrès apparaît beaucoup plus modeste, le rapport entre les valeurs annuelles moyennes des 4ème et 3ème Plan n'étant plus que de 1,12.

(1) Estimée d'après la valeur au bilan des postes correspondantes.

On peut alors se demander si l'industrie indienne n'a pas manqué de financement externe à long terme. La question mérite d'autant plus d'être posée que les taux d'intérêt à long terme ont toujours été remarquablement bas en Inde : supérieurs de 2 à 3 points aux taux d'inflation jusqu'au début des années 1970, ces taux d'intérêt sont en 1973/74 compris entre 9% et 11% quand le taux d'inflation est supérieur à 20%.

Il faut souligner à l'inverse que les entreprises peuvent éprouver des réticences devant la perspective d'un recours aux services des banques publiques de développement : ces dernières en effet pratiquent un interventionnisme systématique vis-à-vis des entreprises auxquelles elles accordent leur concours. L'IDRI en particulier intervient à toutes les étapes de la vie des projets, se chargeant des appréciations économiques, financières et commerciales, contrôlant le déroulement des travaux, analysant les comptes et nommant au besoin ses propres administrateurs dans les entreprises en difficulté (ou dans celles qui bénéficient d'une assistance importante). L'IDRI a en outre élaboré un manuel d'appréciation de projets, dont elle impose l'usage à toutes les institutions indiennes de prêt à terme, banques commerciales incluses, et pour une grande variété d'opération, y compris celles de crédit à l'exportation.

L'interventionnisme des banques de développement n'est sans doute pas une explication suffisante au faible niveau relatif du recours au crédit à long terme de la part des entreprises privées indiennes. On peut penser plus simplement que l'assistance offerte par les banques de développement est insuffisante. Or l'essentiel des ressources de ces banques provient de dotations publiques (capital public, prêts accordés par l'Etat ou diverses institutions publiques) et d'obligations lancées sur le marché. On peut alors penser que l'ampleur des dotations gouvernementales aux entreprises publiques (cf § D1, chapitre III) et l'importance des ponctions exercées par l'Etat sur le marché des capitaux (cf ci-après) pourraient bien être l'explication principale au faible développement relatif du crédit à long terme aux entreprises privées indiennes.

#### D - Le recours au marché des capitaux

##### 1) Caractéristiques des émissions

Nous avons déjà indiqué que le marché des capitaux fournissait une part décroissante des ressources des entreprises, mais que cette part n'était cependant pas négligeable, puisqu'elle constitue 11% des ressources externes des entreprises depuis 1970.

Ce résultat doit cependant être tempéré par plusieurs observations :

a) 1/4 à 1/3 du montant des émissions (1) n'est pas offert au public, mais est directement souscrit par les cadres de l'entreprise, certains de ses actionnaires, ou de ses collaborateurs étrangers, l'Etat, diverses institutions financières, etc... Cette procédure est cependant en régression : le même rapport était de 40% au cours de la période du 3ème Plan.

(1) Statistique concernant les sociétés "public limited", dont les émissions représentent 80% de l'ensemble des émissions du secteur privé.

b) Depuis 1965, plus de 90% des émissions dans le public sont placées par des syndicats de placement ou underwriters. Les principaux underwriters sont les institutions spécialisées de prêt à long terme (58% des placements en 1972 contre 36% pour la période 1959-1963), suivies par les agents de change (34% en 1972 contre 27% en 1959-1963) et les banques (4% en 1972 contre 18% en 1959-1963)

c) Les underwriters souscrivent eux-mêmes à une part notable des émissions offertes au public : de 30% à 70% suivant les années, quoique cette part ait tendance à diminuer.

L'attrait du public pour les titres privés apparaît donc très modéré. Ceci peut s'expliquer par les résultats médiocres enregistrés dans les bourses de valeurs :

Indice des prix des valeurs échangées dans l'ensemble des bourses de valeurs indiennes			
	: Indice 1961/62 :	Indice 1970/71 :	Indice 1974(1)
	: si 1952/53 =	: si 1961/62 =	: si 1970/71 =
	: 100	: 100	: 100
Titres Industriels à revenu variable (actions)	: 184	: 102	: 124
Actions préférentielles	: 83	: 87	: 93
Obligations	: 101	: 93	: 97
n.m. Titres publics	: 101	: 99	: 98

Source 11.  
Note (1) Mars à Décembre 1974.

Cependant, d'après les conquêtes de la RRI, les revenus tirés des actions (ordinaires) se sont constamment maintenus, de 1965/66 à 1973/74, à un niveau compris entre 9% et 11% du capital social des entreprises concernées en dépit d'une chute significative des taux de profits au cours de la période. Ces taux de rendement sont bien supérieurs à ceux des titres publics, qui varient entre 4% et 6% (taux d'intérêt servi sur les titres publics à moyen et long terme). Or le montant des souscriptions de titres privés ne représente que 7% (moyenne 1970/71 à 1974/75) du montant des souscriptions nettes de titres publics. L'Etat est donc probablement le premier responsable de la réserve du public indien à l'égard de la souscription de titres privés.



## 2) Le rôle des principaux investisseurs publics

### a) La Life Insurance Corporation

La LIC place 30<sup>e</sup> des émissions privées placées par les diverses institutions publiques d'assistance à long terme. Le rôle de la LIC pourrait être beaucoup plus important, si ses statuts ne l'obligeaient à détenir en portefeuille une majorité de titres publics : en Mars 1973, ceux-ci représentaient les 3/4 de l'encours des investissements de la société, les titres privés (actions et obligations) n'en représentant que 11<sup>e</sup>.

La croissance de la LIC a été remarquable : le montant de ses investissements (en cours) a été multiplié par 4 depuis 1960, s'élevant en Mars 1973 à 29 milliards de Rs (1). Le nombre de personnes couvertes par les assurances-vie de la LIC dépasse 2 millions d'assurés, le montant des primes annuelles brutes versées est de 3,9 milliards de Rs. La prime annuelle moyenne est ainsi d'environ 2000 Rs, ce qui réserve aux plus hauts revenus la possibilité de souscrire une assurance-vie.

### b) La Unit Trust of India

La croissance de l'UTI a été encore plus spectaculaire que celle de la LIC : de 1969/70 à 1973/74, le montant des fonds de l'UTI disponibles pour l'investissement a été multiplié par 2. En 1974 l'UTI a 600.000 actionnaires, auxquels elle verse un dividende qui n'a cessé de s'améliorer depuis la création de l'institution, passant de 6,1<sup>e</sup> en 1964/65 à 8,5<sup>e</sup> en 1973/74. Une telle réussite suppose une politique d'investissement prudente, concentrée sur quelques titres sûrs. Cependant le portefeuille de l'UTI, qui s'élève en Juin 1974 à 1,7 milliards de Rs, comprend une majorité d'actions ordinaires (45<sup>e</sup> de l'encours des investissements), beaucoup moins d'obligations (31<sup>e</sup> de l'encours) et peu de titres publics (14<sup>e</sup>) et d'actions préférentielles (10<sup>e</sup>).

### c) Les sociétés d'assurance générale

Les sociétés d'assurance générale n'ont été nationalisées qu'en 1971. Leur actif s'élevait en 1970 à 2,2 milliards de Rs, et avait connu au cours des années 1960 une croissance comparable à celle de la LIC. Le portefeuille d'investissements se composait en 1970 d'actions et obligations pour 37<sup>e</sup> et des titres publics pour 6<sup>e</sup>.

Si ces sociétés connaissent le même développement que la LIC et l'UTI, elles pourraient devenir un investisseur institutionnel important sur le marché des capitaux, pourvu que l'Etat n'exerce pas de ponctions trop importantes sur leurs ressources.

---

(1) Pour mémoire, l'actif de l'IDRI s'élève à 5 milliards de Rs en Mars 1974.

RECAPITULATION DES SOURCES CONSULTÉES

---

- 1) Nations-Unies : Annuaire statistique Ed. 1972 et 1973
- 2) " " Yearbook of national accounts statistics Ed. 1971 et 1972
- 3) " " La croissance de l'industrie mondiale Ed. 1971 et 1972
- 4) " " Yearbook of international trade statistics Ed. 1970/71 et 1971/72
- 5) Nations-Unies - ECAFE - Economic Survey of Asia and the Far East 1973  
Bangkok 1974 -
- 6) Centre de développement de l'OCDE - Inde : Industrialisation et politiques  
commerciales depuis 1951 par J.N. BHAGWATI et P. DESAI - 1972.
- 7) Nations-Unies - Development of metal working industries in developing  
countries - 1969 - 69 II b2
- 8) Tata Services Ltd - Department of Economics and statistics - Statistical  
outline of India - December 1974 -
- 9) Central Statistical Organization - Estimates of National Product, Savings  
and capital formation - Diverses éditions annuelles devenues depuis 1975  
National accounts statistics -
- 10) Central Statistical Organisation - Annual survey of industries jusque 1969
- 11) Gouvernement of India - Economic Survey - Editions de 1973/74 et 1974/75
- 12) Reserve Bank of India - Report on currency and finance - Editions de 1972/73  
1973/74-
- 13) Government of India, Planning commission - Draft Fifth 5-Year Plan ; First,  
Second, Third et Fourth 5-Year Plan et Fourth Plan Mid-term Appraisal (1972)
- 14) Nations-Unies - Commission Economique pour l'Europe - Industries mécaniques  
et industrialisation ST/ECE/ENG/6 (1968)
- 15) Nations-Unies - Commission Economique pour l'Europe - Le rôle et la place  
des industries mécaniques et électriques dans les économies nationales  
et dans l'économie mondiale - ECE/ENG/N/3 (1974) -
- 16) A.G. Majundar - The Indian engineering industry - Trends and prospects  
Economic et scientific research foundation - New Delhi 1972 -
- 17) Indian Investissement Centre, INDE, Licences Industrielles, Investissements  
étrangers et coopération s.d.
- 18) NCAER Foreign technology and investment Juin 1971
- 19) Reserve Bank of India - Foreign collaboration in Indian industry - Survey  
report - Bombay 1968 -

- 20) Ministry of Information and Broadcasting - Government of India - India a reference annual - 1974 -
- 21) Ministry of Commerce, Government of India, Import trade-control policy for 1973/74 -
- 22) Bureau of Public <sup>enterprises</sup> Min. of Finance - Annual reports on the working of industrial and commercial undertakings of the Central government - Diverses éditions.
- 23) Central statistical organization - Monthly statistics of the production of selected industries of India, diverses éditions jusque 1974 -
- 24) Department of Commercial Intelligence and Statistics - Monthly statistics of foreign trade of India - Diverses éditions -
- 25) Bureau d'Information et de Prévision Economique - Les grandes tendances du progrès technique dans les industries mécaniques - Paris 1971/1972
- 26) Reserve Bank of India, Monthly Pulletin divers numéros de 1971 à 1976.
- 27) Ch. BETTELHEIM. L'Inde Indépendante - Paris Armand Colin 1962.
- 28) Centre National du Commerce Extérieur - Rapports et correspondances du conseiller commercial à New-Delhi
- 29) GHOKALE INSTITUTE OF POLITICS AND ECONOMICS, Journal, Revue ARTHA VIJNANA, Mars 1972 -
- 30) Government of India, Planning Commission, Perspective Planning Division "Draft Fourth Plan : material and financial balances 1964/65, 1970/71, 1975/76", 1966
- 31) L.C. GUPTA. The changing structure of industrial finance in India - CLARENDON PRESS - OXFORD 1969 -
- 32) John ROBERTS Engineering en Inde - Tome II, Institut de Recherche Economique et de Planification. Grenoble - Mars 1972 - voir aussi John ROBERTS et Jacques PERRIN L'engineering en Inde, IREP, Novembre 1970.