

LA CHINE ET L'INDE : CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET TENSIONS SOCIALES

NIRMAL KUMAR CHANDRA *

Les politiques économiques ou le « business model » adoptés par la Chine et par l'Inde aggravent-ils nécessairement les inégalités des revenus et de la répartition des richesses, et exacerbent-ils par conséquent les contradictions sociales ? L'article examine la concentration accrue des revenus et des richesses, l'évolution de la pauvreté, de l'emploi et du chômage, l'ampleur des troubles sociaux et le régime fiscal régressif. Enfin une esquisse de développement équitable est abordée.

Il y a près de soixante ans, l'Inde et la Chine ont entrepris le développement planifié de leur économie. L'Inde a opté pour une économie mixte avec un rôle central accordé aux entreprises publiques dans des secteurs critiques, et des réformes minimales dans le secteur agricole en place dominé par des propriétaires terriens féodaux ou semi-féodaux. La Chine a adopté le modèle socialiste d'industrialisation accompagné de réformes agricoles radicales conduisant à la collectivisation. En 1978, la Chine a changé de voie en faveur d'une « économie socialiste de marché », de la « décollectivisation » de l'agriculture, et d'une politique de « porte ouverte » pour le commerce extérieur et les investissements étrangers. L'Inde en 1991 a démantelé une partie majeure de la réglementation précédente et s'est orientée vers la libéralisation du commerce des biens et services et des flux de capitaux transfrontaliers.

* PROFESSEUR HONORAIRE DE L'INDIAN INSTITUTE OF MANAGEMENT (CALCUTTA)
nirmal@iimcal.ac.in

Cette contribution représente une version réduite d'un article primitivement paru dans *Economic and Political Weekly*, Vol. XLIV, n° 4, 24 janvier 2009. Je remercie Sushil Khanna des nombreuses discussions utiles que nous avons eues et Rajani Desai de ses observations sur la version préliminaire de cet article.

Ces dernières années ont vu un grand essor du commerce et des investissements internationaux de ces deux pays. Leurs « business model » paraissent se ressembler de plus en plus. Grâce à une croissance très rapide pendant 2 ou 3 décennies, ils sont devenus les nouveaux paradigmes dans les médias internationaux après l'effondrement en 1997 du « miracle est-asiatique ». La Chine a émergé comme le centre manufacturier du monde. Ses entreprises ont capturé de grandes tranches du marché mondial des textiles, des chaussures, de l'ingénierie légère, des équipements industriels, et même des produits de « technologie ».

En Inde, les fabricants locaux ont résisté avec succès à la tempête de la libéralisation en 1991, dissipant ainsi le mythe de leur inefficacité créé par Washington. Ils ont également commencé à exporter sur une échelle plus grande qu'auparavant dans les secteurs de moyenne technologie et dans les secteurs de pointe. Aussi ils ont mis leurs actions sur les bourses occidentales et acquis plusieurs entreprises occidentales de renom. Toutefois, la percée majeure de l'Inde a été dans les domaines des technologies de l'information (TI) et des services informatiques connexes, saisissant les opportunités qui s'ouvraient avec la révolution des TI aux États-Unis. La montée de la Chine dans le « matériel » de fabrication et celle de l'Inde dans le segment des logiciels ont inquiété de nombreux Occidentaux qui appréhendent que les États-Unis ne perdent la prééminence dans le secteur manufacturier, et aussi sa position de capitale mondiale de l'innovation. Une bonne partie des travailleurs hautement qualifiés « du savoir » aux États-Unis est devenue superflue parce que les entreprises globales délocalisent leurs activités de recherche et de conception dans les pays à bas salaires.

20

Le récit ci-dessus est de notoriété publique. Mais il y a un revers à la saga du développement. Quand une nation émerge comme un acteur important dans l'économie mondiale, ses citoyens se sentent généralement fiers et reconnaissants de la politique de l'État. Les médias en Inde et en Chine ont mis en évidence les réalisations de leur pays respectif. Pourtant, les sondages d'opinion révèlent un clivage qui attire rarement l'attention. Il y a de nombreux signes de tensions sociales aiguës, sinon même croissantes, dans les deux pays. Ainsi on se demande si les politiques économiques ou le « business model » adoptés par les deux pays n'aggravent pas nécessairement les inégalités des revenus, et donc exacerbent les contradictions sociales ?

La première partie met en évidence les taux de croissance comparatifs des deux pays et explore les impératifs de la réforme dans chaque cas. L'Inde et la Chine diffèrent non seulement en ce

qui concerne les conditions « initiales » (avant la réforme), mais aussi en ce qui concerne la nature des contraintes liées aux politiques macro-économiques après la réforme. Pourtant, les deux pays ont suivi les mêmes grandes lignes politiques néolibérales avec des résultats similaires, mais loin d'être identiques, dans de nombreux domaines. La seconde partie fournit des preuves de la concentration croissante des revenus et des richesses dans les deux pays. Dans les deux parties suivantes, les tendances de la pauvreté, de l'emploi et du chômage sont analysées. La nature et l'ampleur du malaise social sont explorées dans la cinquième partie. L'analyse de l'enrichissement des riches, grâce à l'aide considérable des autorités fiscales, est explorée dans la sixième partie. Ensuite, j'ai jeté un regard critique sur la logique des concessions fiscales. Un autre choix possible est présenté en conclusion.

Le taux de croissance et les impératifs des réformes

Regardons d'abord l'histoire de la croissance. On utilise le PIB par habitant en termes de parité du pouvoir d'achat (PPA) de 1952 à 2005, en prix constants de l'année 2000, estimé par les Penn World Tables (PWT) version 6.2, qui sont d'usage courant. Pour les données officielles de la Chine, les auteurs ont effectué d'importantes révisions pour les années antérieures à 1980, l'année depuis laquelle la Chine a commencé à utiliser le système des Nations Unies pour la comptabilité nationale. Lorsque l'Inde a toujours suivi ce système ses statistiques n'étaient guère modifiées par les PWT. Cependant, l'estimation des PWT pour l'année de base (1952) pour la Chine, indiquant un revenu par habitant à peine 40 % de celui de l'Inde, n'est pas crédible. La révision proposée par Maddison et Wu [2006] de les mettre à égalité semble plus plausible. Les deux séries sont présentées au tableau 1. Selon Maddison et Wu, la Chine a pris une légère avance sur l'Inde en 1978, et l'écart s'est creusé depuis lors ; en 2003 la Chine était presque 2,5 fois plus riche. En outre, par rapport aux USA, le revenu par habitant de l'Inde s'est établi à 6,3 % en 1952, 6,0 % en 1978, et 8,6 % en 2003, selon les PWT. On peut en tirer les conclusions suivantes : (a) la croissance de la Chine tout au long des années, avant et après la réforme de 1978, a été supérieure à celle de l'Inde ; (b) l'Inde a réussi à croître à peu près au même taux que les États-Unis pendant la période 1952-78, souvent appelée « l'âge d'or du capitalisme » à l'Ouest. Même la Chine n'a pas « rattrapé » les États-Unis au cours de cette période ; (c) La croissance s'est accélérée après la réforme de 1991 en Inde, et après 1978 en Chine.

**Tableau 1 : L'Inde et la Chine :
le ratio du PIB par habitant à PPA**

	1952	1978	1990	2003
PWT	2,43	1,97	1,13	0,60
Maddison & Wu	1,00	0,91	0,69	0,42

Source: Heston (2008)

22

Dans une grande mesure, on peut expliquer la réforme en Chine par des « impératifs économiques ». Son industrie s'est développée sur le modèle soviétique, avec de nouvelles usines aux technologies à peine modifiées. Cette « croissance extensive » a entraîné le « gaspillage » de beaucoup de matières premières rares et de carburants dans la production, par rapport aux normes qui prévalaient à l'Ouest. En raison d'une surabondance de ressources naturelles, les Soviétiques ont pu ignorer le problème longtemps. Mais la Chine (par habitant) n'est pas riche en ressources naturelles, et pourrait sentir une pénurie aiguë dans un avenir pas très lointain. Il s'ensuit qu'elle avait besoin de l'importation massive de technologie et d'équipement occidentaux pour pouvoir maintenir son rythme de croissance. Dans les années 1970 et 1980, l'URSS a éprouvé le même besoin, et a contracté des prêts importants auprès de banques occidentales. L'URSS est tombée dans le piège de la dette dont elle n'a pas pu sortir. Les dirigeants chinois ont scrupuleusement observé la politique de l'ère Mao misant sur le principe de « self-reliance » nationale et ont décidé de financer l'importation par un accroissement de l'exportation.

L'évolution géopolitique a offert une occasion inespérée. Au début des années 1970, l'hostilité sino-soviétique a atteint un point de non-retour. En même temps, la guerre du Vietnam a poussé les capacités militaires des États-Unis à ses limites, sans parler de l'opposition intérieure vigoureuse à la guerre. Le président Nixon vint à la rencontre de Mao à Pékin en 1972, jetant les bases d'une *entente de facto* sino-américaine contre les Soviétiques. L'expérience des économies « miraculeuses » d'après-guerre en Europe occidentale, et plus tard au Japon, en Corée du Sud et à Taïwan a montré que le facteur clé du succès était *l'accès* au marché étasunien *sans réciprocité* pour l'exportation et pour l'importation de technologies et d'équipements pour la modernisation des industries [Chandra 2004]. Auparavant les États-Unis étaient désireux de favoriser la croissance économique de leurs alliés stratégiques comme rempart

contre l'URSS (et la Chine). Dans la nouvelle situation, la Chine est devenue la bénéficiaire. C'est dans ce contexte que la politique de « porte ouverte » de Deng Xiaoping a pris forme [Chandra 2005].

Bien que le soutien états-unien fût crucial, la Chine n'a jamais cédé sur sa souveraineté. Dans le commerce extérieur, un solde positif ou neutre a été maintenu tout au long, pour financer les importations croissantes. Pour faciliter l'exportation, l'allocation centralisée des ressources aux entreprises a dû être modifiée de façon drastique afin que les entreprises puissent saisir les opportunités à l'étranger. Un rôle croissant pour les forces du marché devenait inévitable. Étant donné que les perspectives d'exportation étaient meilleures dans le textile et l'ingénierie légère, les hommes d'affaires de la diaspora chinoise en Asie du Sud-Est qui s'étaient emparés de grandes tranches du marché à l'Ouest pendant la Guerre froide ont dû être cajolés pour qu'ils décident d'opérer à partir de la Chine. Cela explique pourquoi la grande majorité des investissements directs étrangers (IDE) en Chine a été axée sur l'exportation et provenait de ces sources. Pour les IDE vers le marché intérieur, la Chine a accueilli favorablement les multinationales occidentales, à condition qu'elles entrent (en tant que partenaire minoritaire) dans les joint-ventures (JV) avec les entreprises publiques (EP), et qu'elles aident le personnel chinois à assimiler les nouvelles technologies. Au fil des ans, plusieurs restrictions ont été levées quand les entreprises d'État ont commencé à faire leurs preuves sur les marchés étrangers [Chandra 1999]. Même après l'entrée à l'OMC en 2002, la Chine a conservé une politique industrielle « agressive ». Je ne citerai que deux exemples. Dans les télécoms, les entreprises chinoises sont désormais au premier plan au niveau mondial et ont établi leurs propres normes pour la téléphonie 3G. Dans l'industrie automobile, les multinationales occidentales continuent à dominer, mais les firmes chinoises s'emparent d'une part grandissante de la production et ont débuté sur les marchés mondiaux.

À gauche, Hinton [1990], un éminent chroniqueur de la Révolution culturelle, caractérise la politique d'ouverture de Deng Xiaoping comme un « grand renversement ». Il a fustigé le démantèlement des communes, la théorie de « trickledown » de Deng (laisser certaines personnes s'enrichir en premier, les autres en bénéficieront plus tard), et l'entrée d'IDE qui allait nécessairement recréer une classe compradore comme en Chine prérévolutionnaire. La survie de l'agriculture collective dans une économie de marché est problématique, même si le succès de la commune florissante de Nanjye a suscité une grande attention dans toute la Chine [Liu 2008]. Je sympathise avec Hinton sur la théorie de « trickledown ». D'autre part, certains dirigeants de gauche au sein du Parti communiste

chinois ont écrit au président Hu en octobre 2004, admettant qu'«il y ait eu des gains sur le plan économique dans les vingt-six dernières années de réformes et d'ouverture, [mais] que le prix de ces réformes a été énorme» [Lettre 2004]. Personne n'a cependant demandé un retour au système antérieur aux réformes.

Quant à la réémergence d'une classe compradore, il existe des éléments probants. Les entreprises à capitaux étrangers fournissent l'essentiel des exportations de la Chine. En ce qui concerne une grande partie de l'industrie chinoise, ces entreprises ont une position dominante. Globalement, le secteur privé, plus précisément les entreprises dans lesquelles l'État possède moins de 50 % d'actions, selon une enquête abondamment citée de l'OCDE (2005), représente plus de la moitié de la production industrielle, et la part des entreprises étrangères y est importante. Pour sa part, la revue étasunienne *Business Week* [2005] a produit un certain nombre de rapports comparant l'Inde et la Chine; l'un d'entre eux était sous-titré : « Les longs cordons du tablier de l'État : les multinationales de Chine, aussi puissantes qu'elles puissent paraître, sont encore redevables envers le Parti. C'est à la fois une bénédiction et un fardeau. » On citait les sociétés Lenovo, Haier, Maytag Corp, CNOCC, Huawei Technologies et ZTE. *Der Spiegel* [2007] dans un article provocateur intitulé *Red China, Inc.* décrit comment le Conseil d'État (Cabinet) et les organismes qui lui sont soumis, en particulier l'agence de planification, la Commission du développement et de la réforme de Pékin, ont joué un rôle clé dans la supervision des politiques économiques et ont surveillé de près la performance des grandes entreprises d'État, agissant comme « le système nerveux central ». Lorsque Hart-Landsberg [2008] affirme que le processus d'accumulation en Chine est « maintenant dominé par des entreprises privées, avec des multinationales en tête, dont la production est largement destiné aux marchés d'autres pays (surtout des pays capitalistes avancés) », l'auteur est clairement erroné à plusieurs égards : 1. Il ignore « Red China Inc. » ; 2. La politique industrielle chinoise, soutenue par d'énormes dépenses publiques en R & D, les banques et les entreprises d'Etat, est aussi ignorée ; 3. Xiao Geng (2004) a montré qu'au début de ce siècle une bonne partie (entre 26 et 54 %) des IDE en Chine est peu « étrangère », étant financée par les allers-retours de capitaux effectués par les entreprises d'Etat. La Banque centrale de Chine a signalé, selon Reuters, que la moitié des IDE en Chine en 2004-05 appartenait aux entreprises nationales pour bénéficier d'allègements fiscaux (*The Hindu Business Line*, 10 août 2005) ; 4. Les entreprises d'État ont racheté certaines des entreprises les plus connues de l'Occident ; 5. Les réserves en devises de la Chine sont désormais si importantes

(1,9 billion de dollars) que les États-Unis dépendent du bon vouloir de la Chine dans de nombreux domaines. Ainsi, Fanny Mckay, l'entreprise d'hypothèques de logements, a été nationalisée dans le sillage de la crise financière récente sous la pression chinoise.

Quant à l'Inde, il n'y avait aucune contrainte « réelle » derrière les réformes. La myopie des dirigeants politiques du Congrès et de la coalition des partis d'opposition qui ont gouverné de 1985 à 1991 a laissé les déficits fiscaux et les paiements extérieurs se détériorer. On pourrait éviter la crise facilement avec des changements mineurs dans le régime fiscal et un contrôle temporaire sur les importations. Toutefois, la croissance du PIB s'est accélérée quelques années plus tard, et de nombreuses industries ont progressé, comme indiqué précédemment. Dans quelle mesure la réforme en tant que telle a constitué une contribution positive est une question qui mériterait une plus ample discussion. Sur un point, il n'y a pas de doute. Le nouveau régime, en privilégiant les capitaux étrangers, en particulier les flux de capitaux dans le marché boursier, a perdu beaucoup d'autonomie dans l'élaboration des politiques, et le pays reste toujours vulnérable à cause des déficits fiscaux constants et de la dépendance sur les entrées de capitaux spéculatifs.

Les inégalités de revenu et la fortune

Depuis le tournant du siècle, on se préoccupe de plus en plus de la concentration excessive des revenus et des richesses dans la plupart des pays du monde. On peut citer parmi tant d'autres les études de Milovanovic [2002], et de Davies *et al.* [2006] de l'Institut mondial de recherche sur l'économie du développement. Tous font état d'une hausse du coefficient de Gini, qui est actuellement au-dessus de 0,4 dans de nombreux pays, la marque d'un « danger » pour la stabilité sociale.

Une image spectaculaire émerge si l'on regarde le haut de la pyramide. Depuis 1996, Capgemini publie chaque année le *World Wealth Report* sur les HNWI (particuliers avec un actif d'au moins 1 million de dollars). Le nombre de ces personnes a augmenté durant 1996-2007 de 4,5 à 10,1 millions, et leur richesse totale de 18,6 à 40,7 billions de dollars ; le dernier chiffre se monte à 80% du PIB mondial en 2006, estimé par la CIA (www.cia.gov). En Chine, le nombre des HNWI augmente chaque année d'environ 15% par an depuis 2000 pour atteindre 415 000 en 2007 ; l'Inde avec un taux de croissance similaire en comptait seulement 123 000 en 2007 ; leur richesse totale en milliards de dollars pour les deux pays serait de 1245 et 369 respectivement. Avec un modeste rendement présumé des actifs de 10%, le revenu annuel des HNWI serait de 3,6% du PIB de l'Inde en 2007, et 4,1% pour la Chine.

On cite plus fréquemment dans les médias la liste annuelle mondiale des fortunes publiée par le magazine *Forbes*. Pour 2006, *Forbes* a identifié 49 milliardaires résidant en Inde, avec une richesse globale de 280 milliards de dollars, contre 40 Chinois avec une fortune totale d'à peine 80 milliards de dollars. Presque certainement, il s'agit d'une sous-estimation. Les *rappports Hurun* (www.hurun.net) pour la Chine sont considérés fiables, et comptaient jusqu'à 106 milliardaires en 2007, avec une fortune totale de 243 milliards de dollars.

Le *Rapport Hurun* a révélé en outre qu'en 2006 un tiers des 500 Chinois les plus riches étaient membres du Parti communiste ; des 100 les plus riches, 19 étaient délégués à l'Assemblée populaire nationale (ils étaient 5 en 2005), tandis que 19 étaient membres de la Conférence consultative politique du peuple chinois (ils étaient 16 en 2005). De toute évidence, les riches deviennent toujours plus profondément enracinés dans les organes politiques du Parti et de l'État. Un autre rapport affirme que 90% des milliardaires en yuans de la Chine sont des enfants de cadres supérieurs du Parti ou du gouvernement ¹.

26

Les capitalistes indiens ont joué un rôle majeur dans la formulation des politiques des principaux partis indiens. Immédiatement après 1991 des voix critiques se sont élevées, mais le gouvernement a réussi à regagner leur confiance par une série de concessions.

Il faut ajouter que la richesse des riches a plongé dans le sillage de la crise financière de 40% en Chine et de 60% en Inde, selon *Forbes* (site web, 29 octobre 2008 ; et 12 novembre 2008.) Toutefois, le revenu de ces groupes n'est pas descendu dans la même mesure, parce que beaucoup d'entreprises en Inde ont accusé des bénéfices plus élevés que l'an dernier.

Évolution de la pauvreté

En Inde, la pauvreté rurale, à savoir le pourcentage de la population en dessous du seuil de pauvreté, a officiellement décliné de manière significative, passant de 36,0% en 1993 à 22,0% en 2004. (ES 2006-2007, p. 14.) Il y a grand débat sur ce sujet, dont on peut citer trois études de Dev et Ravi [2007], Sen et Himanshu [2004] et Himanshu [2007]. Le seuil officiel de pauvreté est défini comme le niveau de consommation par habitant correspondant à une ration

¹ P. Midler (2008), « *The 2,900 Club: 90% of China's billionaires are children of senior cadres* », 27 février. (<<http://thechinagame.com/>>)

alimentaire quotidienne de 2 400 calories dans les régions rurales, et de 2 100 calories dans les zones urbaines. Comme la pertinence de l'indice des prix est contestée, et que les données sur l'apport de calories pour chaque groupe de dépenses sont disponibles, une étude a utilisé ces données et a trouvé que dans l'Inde rurale, 75% de la population consommait moins de 2 400 calories par jour en 1999, contre 56% en 1973². Cela peut surprendre, mais *The Economist*³, un hebdomadaire néolibéral généralement très bien informé, a écrit que 60% des Indiens étaient « pauvres » ; il paraît qu'une famille est considérée pauvre lorsqu'elle consacre tout son revenu à l'achat de biens et services « nécessaire à la survie », laissant peu de marge pour d'autres achats.

La Commission nationale des entreprises du secteur non organisé a fait une contribution précieuse en étendant le calcul de la pauvreté à trois groupes, à savoir les pauvres selon la définition officielle, les « marginalement pauvres » et les « vulnérables ». Ces groupes dépensent la plus grande partie du total de leurs maigres revenus pour la « consommation essentielle », ce qui ne laisse que 15% ou moins pour les dépenses « discrétionnaires ». Le pourcentage de ces « pauvres et vulnérables » a diminué très légèrement de 81,8 à 76,7 entre 1993 et 2004 [Sengupta *et al.*, 2008].

27

La Chine affirme avoir pratiquement aboli la pauvreté rurale avec le nombre des pauvres réduit de 250 à 26 millions entre 1978 et 2004. Récemment, un ministre chinois, en utilisant la norme de la Banque mondiale de 1 \$/jour, mesuré en parité de pouvoir d'achat du yuan par rapport au dollar, a estimé le nombre de pauvres en 2004 à 90 millions⁴. Le seuil de la Chine pour la pauvreté rurale est un apport alimentaire quotidien de 2 100 calories, soit nettement moins que dans l'Inde rurale. De plus le montant pour les articles

² « Réaction du gouvernement du Kerala au document d'orientation du onzième plan de la Commission de planification, 2006 », document obtenu en privé. La Banque mondiale a augmenté de 400 millions le nombre de personnes vivant en dessous du seuil de pauvreté dans les pays en développement dans ses nouvelles estimations (Chen et Ravallion 2008) La Banque asiatique de développement (2008) a également publié une nouvelle étude sur la pauvreté en Asie, n'incluant pas la Chine. Plusieurs questions méthodologiques sont discutées dans des articles de Ravallion, de Himanshu et de SG Reddy, publiés dans l'*Economic & Political Weekly*, 25 octobre 2008.

³ « India's economy: India on fire », 1^{er} février 2007.

⁴ « Minister says 90 million under poverty line in China », *Xinhua*, 27 mai 2005.

non alimentaires nécessaires est estimé d'une manière opaque sur la base du revenu des ménages ; si l'on change la base de calcul des dépenses de consommation, l'incidence de la pauvreté aurait été plus élevée, d'après Khan [2005].

Yao *et al.* [2004] ont fait leur propre estimation ; le nombre des pauvres a varié de 80 à 197 millions en 1995 et de 103 à 187 millions en 1998. D'autres estimations occidentales ont donné des chiffres comparables. En outre, Gustafson et Li [2003] ont constaté à partir de données de l'enquête que pour le décile inférieur, les dépenses de santé et d'éducation en pourcentage du revenu ont plus que doublé, passant de 5,7 à 11,8 au cours des trois années 1995-1998. Ce résultat remet en question la pertinence de l'indice des prix, et donc la fiabilité des estimations officielles de la pauvreté.

Tout aussi douteuse est l'affirmation que 250 millions de paysans en 1978 aient eu un apport alimentaire de moins de 2100 calories. Comme ils vivaient dans des communes égalitaires avec leur « bol de riz en fer », et que la ration calorique quotidienne moyenne par habitant en Chine au cours de 1979-81 était de 2330 calories [FAO 2005, tableau E.0.1], on est sceptique, non seulement au sujet des estimations officielles pour 1978, mais aussi sur l'ampleur de la réduction de la pauvreté en Chine après la Réforme.

28

Néanmoins, Watts [2006, b], critique chevronné de la Chine actuelle, après un remarquable parcours de 5000 km à travers la Chine, a constaté que, après des années de privation, même les provinces les plus pauvres bénéficiaient de la nouvelle prospérité retrouvée, et que, pour la majorité des gens qu'il a rencontrés, leurs conditions de vie s'étaient améliorées. Il ne fait aucun doute, à mon avis, que la pauvreté en milieu rural ou urbain en Chine est beaucoup moindre qu'en Inde. D'autre part, de nombreux pays en développement, plus pauvres que la Chine, ont un meilleur bilan sur la question de la pauvreté. Particulièrement inquiétant est le fait que, malgré sa croissance rapide, et que l'apport énergétique provenant des aliments ait été en moyenne de 2940 calories au début du siècle, l'estimation « haute » de Yao *et al.* met la pauvreté rurale à 25% en 1998.

Yao *et al.* [2004] ont corroboré la position officielle selon laquelle la pauvreté chez les « résidents urbains » était rare. Et les 150-200 millions de migrants ruraux ? Comparés aux résidents urbains, les migrants travaillent beaucoup plus d'heures, reçoivent à peine un quart du salaire horaire, souvent beaucoup plus tard qu'à la date du contrat et n'ont pas d'assurance sociale⁵. Leurs gains réels

⁵ « Chinese expert calls for better pay, conditions for migrant workers », *Renmin Ribao (People's Daily) website*, 31 octobre 2005.

ont à peine augmenté au cours des dix dernières années. Il serait surprenant qu'ils soient tous au-dessus du seuil de pauvreté.

Évolution de l'emploi et du chômage

Tant en Chine et en Inde il y a un lourd déficit d'emplois, bien que les médias soulignent la rareté de la main-d'œuvre dans certains secteurs.

La Chine en 2006 a fait face à la « pire crise de l'emploi que le pays ait jamais connue », selon une commission officielle ; 25 millions de jeunes cherchaient d'emploi, contre 11 millions d'offres attendues⁶. L'emploi dans les entreprises d'État a diminué de 48 millions, soit de 113 à 65 millions entre 1995 et 2005, et de 28 millions, soit de 36 à 8 millions entre 1991 et 2005, dans les entreprises collectives⁷. Deux ans après, le ministre Weimin a admis que la situation n'était guère plus réjouissante [*Xinhua*, 21 novembre 2008].

Il est vrai que les travailleurs licenciés dans les régions urbaines de Chine ne sont pas immédiatement « chômeurs », car ils reçoivent l'assistance pendant des périodes variées. Le chiffre officiel du chômage ne couvre que les résidents urbains « enregistrés » bénéficiant de divers droits, y compris des prestations de chômage de l'État. En conséquence, de nombreuses personnes sans emploi restent en dehors de la force de travail, et le taux officiel de chômage reste assez faible à 4,2% en 2004 [SYC 2005, tableau 2-5]. Cependant, en utilisant la définition du BIT du chômage, et les données d'une enquête sur le chômage menée dans cinq grandes villes chinoises en 2002, Giles *et al.* [2005] ont estimé que le chômage était passé de 6,1% en janvier 1996 à 11,1% en septembre 2002. Le problème est peut-être plus grave encore, si l'on pense à quelque 150-200 millions des migrants dans les villes qui sont souvent employés par intermittence.

Depuis 1990 il existe un gouffre énorme entre la croissance de production et celle de l'emploi. Au cours de 1990-2004, l'emploi dans le secteur secondaire a augmenté de 93% dans les villages, mais a diminué de 13% dans les villes ; l'emploi national n'a augmenté que de 22%, contre une hausse de production nette de 630%. Le secteur tertiaire était plus « équilibré » avec la production nette et l'emploi augmentant de 228% et 92% respectivement durant la même

⁶ « NDRC issues jobs warning for 2006 », *China Economic Review*, 20 février 2006. (post@chinaeconomicreview.com)

⁷ « Chinese official says economic growth does not solve unemployment », *Xinhua*, 29 août 2006.

période ; les effectifs ont toutefois augmenté 2,5 fois plus rapidement en milieu rural qu'en milieu urbain [SYC 2005, tableaux 3-4 et 5-2]. Ce déplacement de la main-d'œuvre dans ces deux secteurs des villes à hauts salaires vers les villages à bas salaires qui a baissé de manière drastique la part des salaires dans la valeur ajoutée est contraire à l'évolution historique de l'industrialisation.

Que la Chine ait poursuivi un développement à très forte intensité de capital au cours des dernières années est mis en lumière par Kim et Kuijs [2007]. Le taux de croissance annuel de la productivité du travail (en prix constants) dans le secteur industriel était de 21,4 % au cours des années 2003-06 ; le coût du travail en pourcentage de la production brute a baissé de 10,7 à 6,3 entre 2002 et 2006.

Dans une étude réalisée pour l'US Bureau du Travail, Banister [2007] a estimé que l'emploi manufacturier, urbain et rural, est contracté de 123 à 105 millions entre 1995 et 2004. Pour les « grandes entreprises », la baisse nette a été de 20 %, et un peu moins pour les autres entreprises. Le salaire réel moyen dans les grandes entreprises a augmenté de 2,66 fois au cours de ces 9 ans, mais la hausse a été beaucoup plus lente ailleurs. Ainsi, en 2004, le salaire mensuel moyen (en yuans) était de 18043 dans les grandes entreprises, de 9079 dans les autres établissements, et d'à peine 6343 pour les travailleurs dans les unités indépendantes ou familiales.

30

La presse internationale a signalé une forte hausse des salaires nominaux et le manque de main-d'œuvre. Certains observateurs remarquent que l'ère de la « main-d'œuvre excédentaire » était révolue. Mais *The Economist* (4 septembre 2008) a écrit : « Les salaires réels des travailleurs peu qualifiés ont à peine augmenté pendant les années 1980 et 1990, en dépit de gros gains de productivité ; c'est seulement récemment qu'ils ont augmenté rapidement. » L'hebdomadaire a conclu que l'excédent de main-d'œuvre « pouvait éventuellement se tarir, mais probablement dans quelques années seulement ».

La situation de l'emploi en Inde est tout aussi grave, sinon plus, qu'en Chine. Il n'y a pas eu de licenciements massifs de travailleurs en Inde. Cependant, la main-d'œuvre, dans le « secteur organisé » (couvrant l'administration, le secteur public et les grandes entreprises privées), est restée remarquablement stable, entre 26 et 28 millions, au cours des années 1981-2004 (ES 2006-2007, tableaux 3.1-3.3). Il faut souligner que le secteur organisé est comme un petit îlot comprenant moins de 10% de la force de travail de la nation.

Selon les recensements, les « travailleurs principaux » (qui travaillaient pendant plus de la moitié de l'année), en pourcentage de la population totale, représentaient 33,5 en 1981, et 30,5 en

2001 ; en revanche, celui des travailleurs « marginaux » est passé de 3,2 à 8,7 [EPWRF 2003].

Les enquêtes quinquennales sur l'emploi et le chômage du National Sample Survey (NSS) donnent des résultats similaires. La proportion des « travailleurs principaux et subsidiaires » dans la population au cours des années 1973-2004 a peu fluctué, oscillant entre 40% et 42%.

Pour 2004, le NSS a recueilli pour la première fois certaines informations sur les chômeurs. Prenons les hommes en milieu rural, âgés de 15 ans ou plus, qui sont employés sur une base annuelle : (1) 11,0% d'entre eux *ne travaillent pas régulièrement* tout au long de l'année ; (2) 10,7% d'entre eux ont demandé ou étaient disponibles pour des *travaux supplémentaires* ; et (3) 9,2% d'entre eux ont demandé ou étaient disponibles pour effectuer *un travail autre*. Il *ne faut pas* additionner ces pourcentages et affirmer que près de 31% des « employés » étaient « sous-employés ». Les chiffres cités corroborent simplement l'impression générale que le sous-emploi est une question très importante.

Bien plus important est le fait que l'Inde a un très faible taux de participation au travail par rapport à beaucoup d'autres pays. Une proportion très élevée des femmes en âge de travailler reste hors de la population active. Ainsi, en 2004, le rapport femmes/hommes en terme de travail (base annuelle) n'était que de 44% en zones rurales et 24% dans les zones urbaines. Il est trompeur d'attribuer ce faible taux pour les femmes à la « tradition », la « culture », ou « l'attachement aux enfants dans la famille », etc. Car, parmi les travailleurs agricoles à une extrémité, et les professions urbaines ou les entreprises familiales à l'autre, les femmes sont souvent économiquement aussi actives que les hommes, même si nombre d'entre elles sont très traditionnelles et religieuses.

Le chômage au sens plus « inclusif » est beaucoup plus haut en Inde qu'en Chine où le taux global de participation au travail est beaucoup plus élevé. Subjectivement, toutefois, les Indiens ont toujours été confrontés à ce problème et s'y sont adaptés. Mais en Chine, on se souvient du plein-emploi, même si à un niveau plutôt faible de rémunération, dans les années précédant la Réforme, et cela génère un fort ressentiment à l'égard de la situation actuelle.

En Inde, on observe le même phénomène qu'en Chine : une partie croissante des travailleurs est occupée dans des emplois faiblement rémunérés. Il convient de citer Unni et Raveendran ([2007] dans ce contexte : « Dans l'ensemble, même s'il y a eu une croissance de l'emploi en particulier dans les zones urbaines,... une grande partie de ce travail est mal rémunérée.... » En fait, pour la première fois depuis des décennies, il y a eu une baisse du

montant des salaires réels des travailleurs salariés réguliers et des travailleurs occasionnels urbains.

Enfin, les porte-parole du secteur de la TI et des STI en Inde se vantent de sa contribution à l'emploi – de 1,28 million en 2005 (Chatterjee, 2006). Cela représente moins de 5% du total pour le secteur «organisé», soit à peine 0,3% de la force de travail nationale.

Nature et étendue du malaise social

En Chine aujourd'hui, les troubles sociaux, provoqués par la saisie de terres sans indemnisation «juste», l'arrogance des autorités, les extorsions des fonctionnaires, et les énormes écarts de revenus, ont atteint des sommets sans précédent. Le *Xinhua* parlait d'un nombre total de 87 000 «atteintes à l'ordre public» en 2006, contre 74 000 «incidents de masse» en 2004 ou 58 000 en 2003⁸.

Le Parti s'est rendu compte qu'il a perdu sa crédibilité auprès de vastes couches de la population et a créé plusieurs comités à explorer les raisons et proposer des remèdes. Le Parti a adopté en 2004 les deux mots d'ordre de «développement harmonieux» et «nouvelle approche socialiste à la campagne». Toutefois, la situation n'a pas beaucoup changé depuis lors. Le *Xinhua* a fait observer que la Chine agraire d'aujourd'hui ressemble à bien des égards à la «vieille Chine» décrite par John Steinbeck dans son roman classique de 1939, *Les Raisins de la Colère*. Ainsi : (i) 40 millions de paysans ont perdu leurs terres entre 1996 et 2005, en raison de l'urbanisation, et 15 millions de paysans s'attendent à un sort analogue au cours des cinq prochaines années ; (ii) Entre 1999 et 2005, le pays a perdu environ 6,7 millions d'hectares de terres agricoles, soit 5% du total des terres agricoles du pays ; (iii) Les terres agricoles confisquées dans la province du Fujian ont été évaluées à 7 000 yuans par mu (1 mu = 0,067 ha) ; reclassées comme terrains de développement, elles devraient valoir 500 000 yuans par mu ; (iv) En plus, les fonds provenant des champs confisqués n'étaient pas utilisés pour construire de nouvelles écoles ou pour nettoyer les rivières, mais remplissaient les poches des fonctionnaires locaux. Selon Watts (2006A), un officier du ministère des Terres a admis qu'il y avait «plus d'un million de cas d'utilisation illégale de terres au cours des six dernières années». En juin 2006, le vérificateur général Li Jinhua a fait observer que, dans 21 des 34 projets d'autoroutes

⁸ Reuters, « China reports rise in public order disturbances », 19 janvier 2006. (<http://www.alertnet.org/thenews/newsdesk/PEK137255.htm>)

examinés en 2005, les autorités avaient violé les règlements sur la compensation, et que les gouvernements locaux avaient détourné 1,6 milliard de yuans de fonds d'indemnisation foncière pour combler des déficits budgétaires ou verser des primes au personnel ⁹. En Janvier 2007, la Chine a annoncé l'application d'une taxe foncière de 30 à 60 % sur les gains nets réalisés à partir de toutes les opérations de développement immobilier. Les nouvelles règles, espérait-on, réduiraient les profits des promoteurs immobiliers de moitié. En fait, selon des sources officielles, les prix des maisons dans 70 villes grandes et moyennes en juin 2007 avait augmenté de 7 % au cours des 12 mois précédents. Reuters (10 septembre 2008) a rapporté que Pékin a ordonné aux gouvernements locaux de remplacer les terres agricoles désignées pour le développement par des parcelles de terres agricoles d'égales dimensions ailleurs. La directive prendra effet en 2009 et fait partie d'un effort pour maintenir une superficie de terres arables d'au moins 121 millions d'hectares en 2010.

Les sondages d'opinion donnent un tableau similaire de la situation : (a) Près de 90% des répondants à un sondage de 2002 considéraient les inégalités de revenu actuelles comme trop élevées, et 80% estimaient que l'État devait agir pour les réduire ; (b) Une enquête de Beijing de décembre 2002 a révélé que 80% voient l'inégalité des revenus comme « un problème social majeur ». À la question : « Qu'est-ce qui vous préoccupe le plus ? », la réponse venant en premier a été la corruption (18,2%), suivie par les inégalités de revenu excessives (16,1%), le chômage (14,7%), etc. [UNDP 2006, p. 19].

L'agitation sociale en Inde est caractérisée par, à la fois, une lutte révolutionnaire armée dans de grandes parties du pays pour bâtir un nouvel ordre politique, des luttes de mouvements sociopolitiques pour remodeler l'équilibre traditionnel des castes et des forces de classes au sein du système parlementaire, et une résistance aux politiques néolibérales de l'État impliquant divers partis politiques.

Selon *The Economist*¹⁰, le Naxalisme touche aujourd'hui environ 170 des 602 districts de l'Inde, un « couloir rouge » traversant le centre de l'Inde de la frontière avec le Népal au nord, au Karnataka au sud et couvrant plus d'un quart de la superficie de l'Inde. Ces

⁹ « Chinese agency comments on rural land rights issue », *Xinhua*, 1^{er} septembre 2006.

¹⁰ « Maoist rebels are fighting a brutal low-level war with the Indian state », 17 August 2006.

chiffres surestiment la puissance du Naxalisme, puisque dans la plupart des endroits, c'est une force clandestine de guérilla. Mais dans la forêt de Bastar, il est bien implanté, contrôle une grande partie du territoire, et lance des opérations dans l'Andhra Pradesh et l'Orissa avoisinants. Dans les petits villages misérables éparpillés à travers la forêt, l'État indien est presque invisible.

On peut ajouter que la récente victoire électorale des maoïstes au Népal a fortement encouragé les militants indiens.

La question de la réservation (jusqu'à 50 % du total) des emplois dans les services publics, dans les grands établissements privés et dans les sièges dans les établissements d'enseignement supérieur financés par l'État, pour les *dalits*, la partie la plus opprimée de la population, et « les autres basses castes », a ébranlé la nation au cours des deux dernières décennies et particulièrement durant les deux dernières années.

Simultanément, les citoyens dans différentes régions du pays ont protesté avec véhémence contre l'acquisition à grande échelle des terres agricoles fertiles au profit d'investisseurs privés indiens et étrangers. On se rappelle que la réforme de 1991 n'avait aucun mandat populaire. Le sondage *National Election Study* [Suri 2004] effectué après les élections de 2004, avec plus de 20 000 personnes interrogées, a révélé pour la première fois la perception du public sur un large éventail de questions : (i) Jusqu'à 43 % des répondants estimaient que les réformes ne profitaient qu'aux riches, tandis que pour 28 %, l'ensemble du pays en avait profité ; (ii) Dans l'ensemble les conditions économiques sont meilleures depuis 1991 selon 27 % des répondants ; elles se sont aggravées selon 19 %, et sont restées inchangées selon 51 %, des répondants ; (iii) Pour 41 %, la situation de l'emploi s'est aggravée au cours de la même période, tandis que 17 % pensent qu'elle s'est améliorée. En ce qui concerne les politiques adoptées ; (iv) 69 % des répondants étaient en faveur d'un plafond pour la propriété des terres et des biens et 17 % étaient contre ; (v) 52 % n'étaient pas en faveur d'une réduction du personnel du gouvernement, mais 45 % étaient pour, (vi) 47 % ont rejeté la politique de privatisation des entreprises d'État, et seulement 24 % étaient pour, et (vii) 40 % ont exprimé le désir de voir imposer certaines restrictions sur les multinationales tandis que 31 % étaient contre.

La récente vague d'acquisition des terrains est alimentée par le régime des « zones économiques spéciales » qui sera étudié plus loin. Après l'indépendance, des millions d'hectares de terres ont été repris pour de nouveaux projets dans divers secteurs, mais la majeure partie des reprises était « à des fins publiques » comme la construction de barrages, de routes, d'usines etc. L'équité exige que,

dans tous ces cas, les perdants soient « convenablement rémunérés » en argent ou en actifs qui peuvent les aider à maintenir ou améliorer leur niveau de vie. En fait, comme Fernandes (2007) l'a souligné, toute une série d'études a montré que soixante millions de personnes ont été déplacées, dont la grande majorité n'a pas été correctement compensée, dans la période 1947-2000 ; en plus, 40% des personnes déplacées appartenaient à des tribus aborigènes, et 20% étaient des *dalits* et 20% des « Autres Basses Castes ».

Dans la phase actuelle d'acquisition de terrain, plusieurs facteurs se sont conjugués pour susciter la colère populaire. (i) En raison du déficit d'emplois et de la rareté des terres cultivables, les agriculteurs sont extrêmement réticents à se séparer de leurs terres ; (ii) Comme en Chine, la compensation est donnée pour des terres « agricoles », bien que la valeur de ces terres grimpe de façon vertigineuse dès qu'elles sont reclassées par l'État comme « non agricoles » ; (iii) En outre, les acheteurs privés bénéficient de subventions énormes pour le développement d'industries employant peu de main-d'œuvre (voir ci-dessous). En bref, l'État essaie de promouvoir une « accumulation primitive » semblable à celle générée par les « Enclosure Acts » du XVIII^e siècle en Angleterre. La résistance dans l'Inde contemporaine a été si forte, dans l'Orissa, au Bengale occidental [Singur et Nandigram] et ailleurs, que les gouvernements centraux et les États se trouvent dans une situation embarrassante et ont dû ralentir le processus de réforme.

Pour le moment une trêve fragile prévaut. Les « réformateurs » n'ont pas abandonné leurs objectifs. Les opposants sont tout aussi déterminés à déjouer chaque mesure dans cette direction, mais ne sont pas assez forts d'imposer leur point de vue à l'État.

Les cadeaux fiscaux pour les riches

Le budget de l'Inde pour 2006-07 a présenté pour la première fois des estimations provisoires des « pertes fiscales », ou recettes fiscales perdues à la suite de diverses « exonérations » en 2004-05 comme le montre le tableau suivant :

	Pertes fiscales (milliards de roupies)	Recettes fiscales (milliards roupies)
Impôts sur le revenu des entreprises	576	819
Impôt sur le revenu des particuliers	119	477
Secteur coopératif	15	na
Droits d'accise	305	788
Droits de douane	926	405
Moins crédit à l'exportation	-354	na
Total	1 587	2 258

36

Les exonérations ont atteint 70% des recettes réelles qui contribuait seulement 7,3% du PIB. En outre, en raison des lobbies d'affaires, une baisse des taux d'imposition est accordée pour des activités ou des produits similaires sans véritable justification. Ainsi, les bénéfices des entreprises sur la construction de « petits » logis (jusqu'à 1000 pieds carrés de superficie) sont totalement exonérés d'impôt, mais la plupart d'entre eux peuvent être facilement transformés en appartements de luxe en démolissant les murs minces de séparation. L'accise sur les petites voitures n'était que de 16% ou 1/3 de moins que pour les autres voitures, alors que moins de 5% de la population peut posséder une voiture quelconque. Ces activités et bien d'autres « niches fiscales » ne sont pas comptabilisées comme pertes fiscales.

En outre, les règles fiscales sont extrêmement libérales sur « les avantages indirects » (« perquisitions ») pour les propriétaires et cadres d'entreprises. Ainsi, quand une maison, possédée ou louée par une société, est attribuée à un employé, son revenu implicite est augmenté par 20% au plus, même si société paie un loyer, disons, dix fois plus élevé. La liste des avantages indirects est assez longue; la perte du Trésor public se monte à 40% de la valeur des avantages, mais le total des pertes n'est jamais évalué. Le grand essor de consommation ostentatoire (les hôtels 5 étoiles,

les appartements de luxe, etc.) depuis 1991 est étroitement lié aux règles fiscales.

En 2002, le gouvernement central a annoncé pour les nouveaux investissements fixes par les entreprises manufacturières dans les États comme Uttarakhand, Himachal Pradesh etc., une exonération complète des droits d'accise pendant dix ans, et de l'impôt sur le revenu pendant cinq ans; un allègement de 50% de l'impôt sur le revenu pendant les cinq années suivantes. Comme beaucoup d'entreprises importantes se sont installées dans ces régions, les gouvernements d'autres États étaient obligés d'offrir des allègements équivalents.

Depuis 2006, on a réduit d'une manière radicale l'impôt sur les gains de capitaux à court et à long terme. En examinant le volume des transactions sur les marchés boursiers entre mars 2005 et janvier 2007, Bagchi [2007] a estimé la perte de revenu due à ces changements à 200 milliards de roupies, ou 10% des recettes réelles en 2004.

Comme indiqué précédemment, la colère populaire a ciblé le régime de l'État pour les zones économiques spéciales (ZES), mises en place depuis 2002 pour faciliter apparemment les exportations comme en Chine. Les ZES sont contestées pour plusieurs raisons. De vastes étendues de terre d'environ 350 kilomètres carrés chacune ont été affectées à 237 projets (jusqu'à octobre 2006); chaque zone est pratiquement une « enclave étrangère » dans laquelle le code du travail national ne s'applique pas. L'application des lois sur la protection de l'environnement relèverait de la responsabilité des administrateurs locaux, et non des autorités nationales mieux équipées pour le faire; les flux de fonds, nationaux ou étrangers, deviendraient tout à fait libres, etc. [Tiwari 2006]. Une entreprise dans ces zones ne paiera pas d'impôt sur le revenu pendant 10 ans, et sera exonérée des impôts indirects de douane, de droits d'accises, etc., de l'État central. Il y aura également des exonérations de plusieurs impôts des États. (www.sezindia.nic.in/income_tax_dev.asp).

Le ministère des Finances a estimé la perte des taxes centrales en raison des ZES à 1026 milliards de roupies dans les 4-5 prochaines années, en contrepartie des projets d'investissement de 1 000 milliards de roupies et de la création de 500.000 emplois [*The Hindu Business Line*, 25 novembre 2006].

Quant à la Chine, les taux d'impôt sur le revenu (payable par les résidents urbains seulement) sont progressifs, allant de 5% sur un revenu annuel de 6 000 yuans (très en dessous du seuil de l'Inde de 100 000 roupies) à 45% sur un revenu de 1,2 million de yuans; en Inde, le taux le plus élevé est de 33% pour un revenu de 500 000 roupies. Pour les entreprises, le taux varie de 5% pour un

«revenu net» annuel de moins de 5 000 yuans à un maximum de 35 % pour les revenus supérieurs à 50 000 yuans (<www.novexcn.com >). L'impôt actuel sur le revenu en 2004 s'élevait à 174 milliards de yuans pour les particuliers et 396 milliards pour les entreprises [SYC 2005, tableau 8-12]. Ensemble, ces deux impôts s'élevaient à juste 3 % du PIB de l'année (11 % pour l'Inde en 2006). Le revenu annuel disponible moyen par habitant de la population urbaine de 550 millions a été de 9 422 yuans en 2004, ou un revenu global de 5 182 milliards de yuans ¹¹. Ainsi l'impôt perçu sur ce revenu personnel constituait 3,5 % seulement.

Selon les rapports Capeginini, en 2004, la Chine avait 240 000 millionnaires en dollars ayant un patrimoine total de 750 milliards de dollars. Si le rendement est de 10 %, leur revenu monte à 75 milliards de dollars, ou 600 milliards de yuans. Avec impôt de 30 %, le revenu potentiel serait de 180 milliards de yuans, ce qui dépasse le montant des recettes fiscales. Une publication faisant autorité, *China Taxation*, a publié les noms des 100 plus importants contribuables de 2004. La liste comportait seulement 12 des 200 plus riches Chinois qui figuraient dans la liste de *Forbes* de 2004 ¹². En 2006, il est devenu obligatoire pour les personnes à hauts revenus de remplir leur déclaration fiscale annuelle avant le 1^{er} avril. Selon l'administration fiscale de l'État, seulement 1,37 million de personnes avaient déclaré (avant 2 avril 2007) leur revenu, soit seulement 16-19 % des 6 à 7 millions de contribuables à hauts revenus ¹³.

J'ai des informations insuffisantes sur les allègements fiscaux pour les entreprises. En étudiant le rapport entre l'épargne et l'investissement dans une perspective macro-économique, Kuijs [2006] nous donne un aperçu de la question :

L'épargne des entreprises à partir des bénéficiaires non répartis constitue une source importante et croissante de l'épargne en Chine. Ces dernières années, l'épargne des entreprises a augmenté et atteint environ 20 % du PIB... Le déficit épargne-investissement des entreprises est estimée à environ 11-13 % du PIB ces dernières années. Du déficit en 2002, 4,5 % du PIB a été financé par les transferts de capitaux du gouvernement [aux entreprises d'État]. Le solde de 6-8 % du PIB était financé par les sources externes, principalement des prêts bancaires et des investissements étrangers... Pour des raisons historiques, les entreprises publiques ne payent que des dividendes limités aux actionnaires individuels, et pas du tout à l'État, leur

¹¹ « Report on China' economic and social development », *Xinhua*, 15 march 2006.

¹² « Are rich Chinese tax evaders ? », (www.chinanews.cn), 12 September 2005.

¹³ South China Morning Post, 20 April 2007.

principal actionnaire... Les bénéfices de l'industrie, en pourcentage de la valeur ajoutée, est passé de 10,6 en 1995 à 21,6 en 2005.

En outre, il est bien connu que les entreprises publiques obtiennent de très gros prêts des banques à un faible taux d'intérêt. Quant aux entreprises du secteur privé, elles bénéficient non seulement de taux de profit élevés, mais paient aussi, croit-on généralement, trop peu d'impôts.

Contrairement aux autres pays, les impôts locaux constituent un lourd fardeau pour les paysans chinois, sans que ce soit quantifié au niveau national. Cela s'est intensifié après les réformes de 1994 qui ont rendu les gouvernements locaux responsables de leurs propres dépenses, sans subvention du gouvernement central ; l'autorité des gouvernements locaux à accorder des rabais (aux entreprises locales) sur les taxes du gouvernement central a aussi été considérablement réduite. Ainsi Mobo Gao [2005] note que jusqu'à 100 différents types de taxes ont été imposées aux paysans pour les travaux de développement, les salaires des enseignants des écoles, les intérêts sur les dettes des gouvernements locaux, et même pour le style de vie extravagant de la direction locale. En effet, l'un des principaux facteurs de l'agitation rurale est le lourd tribut imposé par les taxes légales et illégales. Beaucoup des taxes légales ont été abolies par Pékin à partir de 2004, mais il est peu probable que la charge ait diminué considérablement. De plus, les terres des paysans ont été littéralement expropriées sur une grande échelle. Tout cela appuie la thèse de Mobo Gao et de beaucoup d'autres que le boom dans le pays est financé dans un large mesure par la paysannerie.

La logique derrière les concessions fiscales

Toutes les concessions fiscales ou autres ne sont pas mauvaises. Dans les premières années de la Réforme, la Chine avait de très bonnes raisons de privilégier l'IED dans le secteur manufacturier, en particulier dans les exportations. Dans la plupart des économies, y compris aux États-Unis, des incitatifs spécifiques sont nécessaires pour encourager les entreprises à investir dans certains secteurs.

Le scénario dans la Chine d'aujourd'hui est très différent. Beaucoup des rêves de Deng Xiaoping ont été comblés, mais de nouveaux problèmes ont surgi. Allaire [2006] a estimé que l'intensité énergétique par unité de production industrielle a chuté d'un facteur de 5.0 de 1980 à 1998, grâce en partie à une plus grande efficacité et en partie à un changement dans la structure industrielle de l'industrie lourde à l'industrie légère. Même maintenant dans de nombreuses usines, la consommation d'énergie est sensiblement plus élevée que dans les pays riches [*Xinhua*, 15 juillet 2008].

Toutefois, avec une épargne intérieure bien au-dessus de 40% du PIB et supérieure au taux d'investissement, et une énorme réserve très peu productive de devises étrangères de plus de 1 800 milliards de dollars, il n'y a pas de pénurie de capitaux. L'argument est renforcé si l'on considère qu'environ 50% des IDE ces dernières années sont en fait des « aller et retour » des entreprises chinoises qui veulent profiter des mêmes avantages fiscaux que les entreprises étrangères [Xiao Geng 200]. Le plus inquiétant est la forte baisse de la consommation privée dans le PIB, passant de 47% au début des années 1990 à seulement 36% en 2006. En parallèle, la part des revenus salariaux dans le PIB a plongé de 53% en 1998 à 41% en 2005. Ironiquement, l'hebdomadaire néolibéral *The Economist* (11 octobre 2007) a publié un article avec comme titre : « Manifeste des travailleurs pour la Chine : les travailleurs en Chine sont perdants et c'est important pour le reste du monde ». En fait, ce n'est pas tant l'augmentation des inégalités de revenu et de richesse, mais plutôt la durabilité de la dynamique de croissance de la Chine qui inquiète l'hebdomadaire.

40

Au cours des dix dernières années, bien que le gouvernement chinois, le FMI, la Banque mondiale et des chercheurs indépendants aient souligné la nécessité d'élargir la consommation intérieure comme moteur de la croissance du PIB, les politiques de l'État ont travaillé dans le sens inverse, comme Kujjis [2006] l'a fait remarquer. Le taux d'épargne des ménages se situait autour de 5% des revenus vers 1978. Il a augmenté à 30% au milieu des années 1990, pour un certain nombre de raisons, comme le retrait de l'État des domaines de l'éducation et de la santé. Ce n'est certainement pas un indicateur de prospérité. Ce taux est tombé à 20% en 2000. Les économies sont placées en dépôts bancaires avec un taux réel de rendement négligeable, tandis que les entreprises publiques et les entreprises privées privilégiées empruntent auprès des banques à bon marché. En outre, les entreprises publiques bénéficient d'un transfert de capitaux massif venant de l'État correspondant à 4-5% du PIB. Par conséquent, la production est maintenant à forte intensité en capital dans les secteurs allant de la fabrication à l'infrastructure, tandis que l'emploi a stagné

Les dirigeants chinois peuvent craindre que toute tentative de changer l'actuel « modèle économique » puisse conduire à une forte baisse de la croissance du PIB, et à déstabiliser l'« économie socialiste de marché aux caractéristiques chinoises ». Le fameux agenda Lieberman de réforme économique en URSS dans le milieu des années 1960 a été abandonné pour la même raison, bien que certains grands économistes soviétiques aient prédit que le maintien du *statu quo* pourrait conduire à l'effondrement de l'économie soviétique [Lewin, 1974].

L'Inde a évolué un peu différemment. Les nouvelles industries depuis 1950 ont été mises en place avec la technologie soviétique et la technologie occidentale. Deux études de la Banque mondiale (1975 et 1984) ont montré que les industries de biens d'équipement étaient compétitives au niveau international. Pourtant, comme la conclusion était contraire à la « théologie » de la Banque, les deux rapports ont été supprimés. La libéralisation brutale des importations et des investissements étrangers en 1991 a provoqué des soubresauts au départ ; cependant la plupart des entreprises nationales publiques et privées ont résisté à la concurrence des multinationales et un certain nombre d'entre elles sont devenues des entreprises de classe mondiale.

Comme dans la plupart des pays, les exportateurs indiens de produits manufacturés ont toujours été exemptés de payer des impôts indirects sur les biens achetés au pays ou des droits de douane sur les intrants importés. Une nouvelle mesure incitative a été ajoutée dans le milieu des années 1980. Les bénéficiaires réalisés grâce aux exportations ont été exemptés d'impôt pour encourager l'investissement intérieur et les exportations dans des secteurs non traditionnels. Toutefois, même aujourd'hui, ceux-ci constituent un quart des exportations totales. Bien que l'exportation de « produits de l'industrie mécanique » soit passée de 1,2 milliard à 21,5 milliards de dollars de 1987 à 2005, 40 % de ces exportations proviennent de petites et moyennes entreprises à forte intensité de main-d'œuvre qui n'ont pas accès à des clients étrangers. Cette mesure incitative bénéficie essentiellement à des intermédiaires dans le secteur de l'exportation qui investissent peu dans les immobilisations.

Le succès de l'Inde, comme noté plus tôt, en technologie de l'information et des services connexes (ITES) n'est guère dû aux privilèges fiscaux. Le faible coût (en comparaison avec l'Occident) de la main-d'œuvre qualifiée en est la force motrice, et l'industrie exporte 75 % de sa production. Certaines des entreprises de premier plan figurant dans le « Fortune 500 » comme le TCS, Infosys, Wipro payent seulement un impôt sur les sociétés de 12 % ou moins de leur revenu net. Narayanamurthy, l'emblématique fondateur d'Infosys, réclame l'abolition, ce qui pourrait ajouter 160 milliards de roupies aux recettes fiscales (*The Hindustan Times*, 20 janvier 2007).

Considérons maintenant les régimes spéciaux d'Uttarakhand, etc., et de la ZES. Les concessions sur les taxes centrales (directes et indirectes), ainsi que les exonérations au niveau de l'État, et la provision pour amortissement accéléré pour les actifs fixes, s'élèvent souvent à plusieurs fois la somme investie. Comme la Reserve Bank of India (2006, encadré I.1) et Rajan (2006) du FMI l'ont souligné, les deux régimes encouragent les investisseurs

à se détourner de nouveaux projets, et à déménager d'anciennes usines et centres financiers d'autres régions vers les nouvelles zones favorisées. Ainsi Bajaj Auto a fermé son usine florissante près de Pune produisant 2 millions de deux-roues, a licencié plus de 20 000 travailleurs, et s'est installé à Uttarakhand.

En mesurant la production en dollars US à parité de pouvoir d'achat en monnaies nationales en 2002-03, et en utilisant l'*ONU DI Industrial Statistics Database 2006*, Balasubramanyan et Sapsford [2007] ont constaté que, par unité de travail, la production manufacturière totale avait été de 56 % plus élevée, et les actifs près de 45 % moins élevés, en Chine qu'en Inde. Ceci reflète l'excès des incitations fiscales en Inde.

Revenant à la question des privilèges personnels, les niveaux exorbitants de consommation personnelle des dirigeants d'entreprise ne peuvent pas être considérés comme nécessaires à la réussite des entreprises, alors que le débat actuel sur la rémunération des cadres de haut niveau dans les pays industrialisés a révélé qu'un groupe relativement restreint et fermé de cadres de direction dans des entreprises différentes fixent leur rémunération respective, et qu'une « convention » est créée en dehors du « marché ».

42

Les réductions d'impôt et les privilèges fiscaux d'après 1980 pour les particuliers et les sociétés à travers le monde se sont basés sur deux prémisses néolibérales liées entre elles. Premièrement, plus le taux d'imposition est bas, plus grande est l'incitation à la conformité fiscale, et donc plus le rendement de l'impôt augmente. Pourtant, aucune preuve empirique rigoureuse de cela n'a été fournie dans aucun pays. En effet, dans tous les pays désignés comme « miracle » économique après 1945, à savoir l'Allemagne de l'Ouest, le Japon, la Corée du Sud et Taïwan, le taux marginal d'imposition pour les revenus les plus hauts jusqu'à la fin des années 1970 était de 80 % ou plus. D'un autre côté, il y a beaucoup de preuves indiquant que les millionnaires partout cherchent de plus en plus d'abris fiscaux « offshore » pour éviter de payer tout impôt.

La deuxième prémisses est que l'investissement d'une entreprise dépend de son revenu après impôt. Cela n'a jamais été démontré non plus de façon empirique. Dans les années de croissance rapide de l'économie « miracle », le taux de profit caractéristique des entreprises a été assez faible, mais un taux élevé d'investissement était assuré par un crédit bon marché. Actuellement, dans les fusions et acquisitions à travers le monde, les acquéreurs comptent beaucoup plus sur les fonds empruntés que sur leur propre capital.

Ainsi, les deux prémisses néolibérales ne sont que des affirmations idéologiques.

L'esquisse de développement équitable

Les avocats des politiques économiques actuelles en Chine ou en Inde prétendent que les inégalités ne sont que de nature passagère. Si la croissance continue, les forces du marché doivent corriger ces déséquilibres, comme le prévoit la théorie de « *trickledown* », basée sur les travaux de Kuznets. Il a montré qu'aux États-Unis l'inégalité augmentait depuis 1880 jusqu'à 1920, et que le processus de « nivellement », débutant pendant la Seconde Guerre mondiale, avait pris de l'ampleur après 1945. C'était aussi l'histoire de Grande-Bretagne ou de France. Ce qui manque dans ce récit convenu est le facteur politique. L'introduction du capitalisme social en Europe occidentale était, dans un large mesure, la réponse à la menace idéologique de l'Union soviétique qui a gagné les cœurs et les esprits de la classe ouvrière et d'une grande partie des intellectuels après la guerre. En Italie et en France, les partis communistes ont frôlé la victoire aux élections législatives. Même avant la guerre, un développement analogue se produisait aux États-Unis sous l'impulsion de la politique du *New Deal* du président Roosevelt. Bon nombre des administrateurs étasuniens du plan Marshall, en tant qu'agents de l'État donateur, ont pris une part active à la création de l'État-providence en Europe. Les États-Unis, eux aussi, ont fait plusieurs pas dans la même direction (Chandra 2004).

43

Si l'État-providence était l'aboutissement logique du capitalisme à un stade avancé de développement, comment peut-on expliquer l'abandon des politiques de protection sociale et la forte hausse des inégalités depuis 1980 dans tous les pays industriels ? En fait il n'y a pas de réponse. Mon hypothèse est la suivante. Le « choc pétrolier » de 1973 venant du tiers-monde (soutenu par l'URSS) semblait menacer le niveau de vie moyen dans les pays riches ; le militantisme un peu excessif des syndicats a aliéné les classes moyennes dans ces pays ; et la stagnation économique de l'URSS, combinée avec le désenchantement politique généralisé à l'égard du socialisme soviétique, a créé un terrain fertile pour l'émergence de la droite radicale dans les pays anglo-saxons.

Comme Staline (1952) l'a déclaré, le marché en tant que tel est « neutre » et a coexisté aussi bien avec le féodalisme et avec le capitalisme ; il pourrait également jouer un rôle utile dans le cadre du système soviétique. Par extension, on peut affirmer que le marché peut fonctionner sous une variété de formes de capitalisme. Cela dépend beaucoup du caractère de ceux qui contrôlent. La notion de « capitalisme de libre marché » est une utopie qui camoufle la main invisible des maîtres politiques.

Supposons que les égalitaristes prennent les rênes du pouvoir en Inde ou en Chine. Si les allègements fiscaux étaient abolis, si les droits des travailleurs, y compris des migrants, et des agriculteurs dépossédés, étaient respectés, etc., est-ce que le taux d'investissement global et le PIB chuteraient nécessairement ? Tant que la liberté de transférer des capitaux à l'étranger existe (comme c'est le cas actuellement en Chine et en Inde), les entreprises privées et les riches particuliers chercheraient de plus en plus des opportunités à l'étranger. On peut l'éviter facilement par un contrôle sur la mobilité du capital. L'augmentation des recettes fiscales devrait augmenter les investissements publics et les dépenses de protection sociale. Cela pourrait alors réduire les dépenses privées de santé et d'éducation qui constituent une partie importante des dépenses totales des ménages modestes. Ce transfert de revenu des producteurs privés de ces services vers le consommateur moyen devrait stimuler la demande de consommation globale de biens et de services avec un effet multiplicateur keynésien. Étant donné que le taux d'épargne intérieur est élevé, le capital privé serait contraint de faire des investissements au niveau national, même à un taux réduit de profit. La nature et la structure de l'investissement changeraient bien entendu. Donc il n'y a aucune raison de croire que le PIB diminuerait nécessairement.

Le niveau du PIB, on s'en rend de mieux en mieux compte dans différents milieux, est un mauvais guide pour évaluer le « bien-être » d'un pays. De récentes études effectuées par des spécialistes de l'économie comportementale ont démontré que le bien-être d'une personne dépend non seulement de son revenu, mais aussi de ceux des voisins [Luttmer 2004]. Une personne avec un certain revenu a un niveau plus élevé de « bien-être » si elle vit parmi les gens avec revenus similaires, contre une situation dans laquelle elle est entourée par des gens plus riches. Ainsi, l'opposition à une forte concentration de revenu n'est pas un dogme socialiste, mais elle reflète l'aspiration des gens venant de différents milieux. C'est pourquoi l'indice de développement humain dans les rapports annuels du PNUD est de plus en plus considéré, parce que cet indice donne du poids à des facteurs comme la distribution des revenus, l'état de santé et le niveau de formation du citoyen moyen, en plus du PIB par habitant.

« L'indicateur de Progrès Véritable » (IPV) de Talbert et coll. [2007] pour l'économie étasunienne de 1950 à 2004 est assez révélateur. Alors que le PIB par habitant au cours de la période a augmenté de façon spectaculaire de 11 672 \$ à 36 595 \$, l'IPV a stagné dans les 14 000 \$ à 15 000 \$ depuis la fin des années 1970. « Cela signifie que, depuis la fin des années 1970, les bénéfices de la croissance

économique ont été entièrement annulés par l'augmentation des inégalités, la détérioration des conditions environnementales, et la baisse de la qualité de nos vies.» Pour 2004, la contribution positive à l'IPV vient de la consommation personnelle (ajustée à la baisse à cause de la hausse de l'inégalité depuis 1968), des services de biens de consommation durables, des services des rues et des autoroutes, des investissements en capital, ainsi que des « valeurs imputées » aux travaux ménagers, de l'enseignement supérieur, et du travail bénévole, pour un total de 11 603 milliards de dollars. Du total sont déduits les divers coûts sociaux et privés comme ceux provenant de la criminalité, du chômage, des trajets quotidiens, des accidents automobiles, de la pollution de différents types, de la perte de milieux humides et des terres agricoles, de l'emprunt net à l'étranger, etc. ; le total se monte à 7 184 milliards de dollars. Ainsi l'IPV s'élevait à 4419 milliards de dollars contre le PIB de 11 734 milliards de dollars. Remarquons que les 600 milliards de dollars de dépenses de guerre ne sont pas comptés.

On peut ne pas être d'accord avec des petits détails de l'IPV. Toutefois, si des corrections sont effectuées dans la perspective générale de l'IPV sur la progression du PIB de la Chine ou de l'Inde, une grande partie de l'éclat de cette progression est susceptible de se ternir. Cela renforce l'argument pour une voie de développement équitable.

Références

- Allaire, J. (2006), « Industrie lourde et intensité énergétique de la croissance chinoise », in Y. Shi and F. Hay, *La Chine: Forces et faiblesses d'une économie en expansion*, Université de Rennes, Rennes, 2006.
- Asian Development Bank (2008), *Key Indicators for Asia and the Pacific*, Manila.
- Bagchi, A. (2007), « Rethinking tax treatment of capital gains from securities », *Economic and Political Weekly*, 27 January.
- Balasubramanyan, VN & D. Sapsford (2007), « Does India need a lot more FDI? », *Economic and Political Weekly*, 28 April.
- Banister, J. (2007), *Manufacturing in China Today: Employment and Labour Compensation*, The Conference Board, EPWP #07-01, New York, September. (www.conference-board.org)
- Business Week Online (2005), « China and India – The Challenge », 22 August.
- Chandra, NK (1999), « FDI and domestic economy: neoliberalism in China », *Economic and Political Weekly*, 6 November.

- Chandra, NK (2004), « Relevance of Soviet economic model for non-socialist countries », *Economic and Political Weekly*, 29 May.
- Chandra, NK (2005), « Is China still socialist? », *Aneek*, in Bengali.
- Chatterjee, MB (2006), « IT, ITES industry may add 3.2 lakh jobs this fiscal », *The Hindu Business Line*, 13 May.
- Chen, S. and M. Ravallion (2008), *The Developing World Is Poorer than We Thought, but no Less Successful in the Fight against Poverty*, World Bank Policy Research Paper 4703.
- Davies, J.B., S. Sandstrom, A. Shorrocks and EN Wolff (2006), *The World Distribution of Household Wealth*, UNU-WIDER, Helsinki, 5 December.
- *Der Spiegel* (2007), « Red China, Inc. : Does Communism work after all? », Spiegel Online, February 27. < www.spiegel.de >
- EPWRF (2003), « Employment situation in India », *Economic and Political Weekly*, 24 May.
- ES: *Economic Survey*, Ministry of Finance, New Delhi, various years.
- FAO, *Statistical Yearbook*, Rome, various years.
- Fernandes, W. (2007), « Singur and the displacement scenario », *Economic and Political Weekly*, January 20.
- Geng Xiao (2004), *Round-tripping Foreign Direct Investment in People's Republic of China: Scale, Causes and Implication*, Asian Development Bank Institute, Manila, Discussion Paper N° 7, June.
- Giles J., Park, A. and J. Zhang (2005), « What is China's true unemployment rate? », *China Economic Review*, vol. 16/2.
- Gustafson, B. and S. Li (2003), « Expenditures on education and health care and poverty in rural China », *China Economic Review*, vol. 15/3.
- Hart-Landsberg, M. (2008), *The Realities of China Today*. (<http://groups.google.com>), posted 12 November.
- Hinton, W. (1989), *The Great Reversal: The Privatisation of China, 1978-1989*, Monthly Review Press, New York.
- Khan, AR (2005), *An Evaluation of World Bank Assistance to China For Poverty Reduction in the 1990s*, World Bank Washington, DC
- Kim, SY and L. Kuijs (2007), *Raw material prices, Wages and Profitability in China's Industry – How Was Profitability Maintained When Input Prices and Wages Increased so Fast*, World Bank China Research Paper, n° 8, October.
- Kuijis, L. (2006), *How Will China's Saving-Investment Balance Evolve?*, World Bank Policy Research Working Paper 3958, July.
- Letter (2004), « Our views and opinions of the current political landscape », written by a group of 'veteran Chinese Communist

- Party members, cadres, military personnel and intellectuals and sent to President Hu Jintao in October, 2004. (www.csg.org)
- Lewin, Moshe (1974), *Political Undercurrents in Soviet Economic Debates: From Bukharin to Modern Reformers*, Princeton University Press, Princeton NJ.
 - Liu, Y. (2008), « Proposing a cooperative reform of collective village economies like Nanjie village », *China Left Review*, Spring. < <http://chinaleftreview.org> >
 - Maddison, A. and H. Wu, (2006), « China's economic performance: how fast has GDP grown? How big is it compared with the USA? », November. (<http://www.uq.edu.au/economics/cepa/docs/seminar/papers-nov2006/Maddison+Wu-Paper.pdf>)
 - Milanovich, B. (2002), « The world income distribution, 1988 and 1993: First calculation based on household surveys alone », *The Economic Journal*, 112, (January).
 - Luttmer, E.F.P. (2004), *Neighbours as Negatives: Relative Earnings and Well-being*, NBER Working Paper 10667, August. (www.nber.org/papers/w10667).
 - Mobo Gao (2005), « A boom financed by taxes on the poor », *New Statesman*, 1 January.
 - NCEUS (2007), *Conditions of Work and Promotion of Livelihoods in the Unorganised Sector*, National Commission on Enterprises in the Unorganized Sector, Delhi, April.
 - OECD (2005), *OECD Surveys: China*, September, Paris.
 - Rajan, R. (2006), « From Paternalistic to Enabling », *Finance & Development*, September, vol 43/3.
 - Reserve Bank of India (2006), *Annual Report 2005-2006*, Mumbai.
 - Sengupta, A., KP Kannan and G Raveendran (2008), « India's common people: Who are they, how many are they and how do they live? », *Economic & Political Weekly*, 15 March.
 - Stalin, J. (1952), *Economic Problems of Socialism in the USSR*, International Publishers, New York.
 - Suri, KC (2004), « Democracy, Economic Reforms and Election Results in India », *EPW*, 18 December.
 - SYC: *Statistical Yearbook of China*, Beijing, various years.
 - *Task Force on Direct Taxes*, Ministry of Finance, New Delhi, 2003.
 - Talberth, J., C. Cobb and N. Slattery (2007), *The Genuine Progress Indicator 2006*, February. (www.rprogress.org)
 - Tiwari, P. (2006), « Question mark on SEZs », December 15, (raga.madhu@gmail.com)
 - UNDP (2006), *China: Human Development Report 2005*, Vienna.
 - Unni, J. & G. Raveendran (2007), « Growth of Employment (1993-1994 to 2004-2005): Illusion of Inclusiveness? », *Economic and Political Weekly*, January 20.

- Watts, J. (2006A), « The big steal », *The Guardian*, 27 May.
- Watts, J. (2006B), « Concrete paves peasants' long road from poverty », *The Observer*, 27 August.
- World Bank (1975), *India: Survey of the Textile Machinery Industry*, Report N° 976-IN.
- World Bank (1984), *India: Non-electrical Machinery Manufacturing - A Subsector Study*, Report N° 5095-IN.
- Yao, S., Z. Zhang and L. Hanmer (2004), « Growing inequality and poverty in China », *China Economic Review*, vol. 15/3.

Traduction de l'anglais: Hervé Fuyet