

CHRONIQUE

Parue dans <http://chroniquesemergence.blog.lemonde.fr/>, Le 01.06.2015

LA CÉCITÉ FRANÇAISE SUR LE FUTUR INDUSTRIEL INDIEN

Joël Ruet (Président du The Bridge Tank et économiste CNRS, Iddri)



Le Premier Ministre indien est venu et a signé. Des milliards d'euros assurés pour le commerce extérieur français, claironne-t-on dans les couloirs de l'Elysée, de Bercy ou du Quai d'Orsay vantant sa « diplomatie économique ». Et c'est vrai la vente de 36 Rafales à l'Inde, afin de moderniser son armée de l'air (IAF), notamment équipée en partie de vieux Mig-21 et 27 russes, rapportera quelque 4 milliards d'euros. Deux accords, portant notamment sur des études techniques, ont également été signés entre Areva et des groupes indiens, dans le cadre du projet de construction d'un réacteur nucléaire EPR en Inde. Mais c'était –et depuis des années déjà– initialement sur 126 Rafales que portait un pré-accord, aujourd'hui abandonné, et ce sont –depuis des années déjà– la vente ferme de deux puis six réacteurs EPR que la France escomptait. Sur ce dernier point la visite n'a rien apporté, alors que du Canada par exemple, le Premier ministre est reparti avec un important contrat d'achat d'uranium : 3000 tonnes sur une période de cinq ans pour 350 millions d'euros.

Biographie

► **Joël Ruet**, Président du Bridge Tank et Économiste au CNRS

Né en 1972, ingénieur civil des mines, docteur en économie industrielle à l'École des mines de Paris, et ancien Fellow à la London School of Economics, Joël Ruet est chercheur CNRS au Centre d'Économie de Paris-Nord et chercheur associé au programme Gouvernance à l'Institut du développement durable et de relations internationales (Iddri) à Sciences-po Paris. Joël Ruet est spécialiste de l'émergence et a été chroniqueur dans le journal Le Monde de 2008 à 2014. Il conseille actuellement des think tanks et hommes politiques en Chine, France, Inde et au Sénégal.



Le commerce c'est bien, mais dans un monde qui se recompose et pour des industries de pointe ou stratégiques, une vision industrielle de long terme c'est beaucoup mieux. Soyons équitable et, en ami de l'Inde, commençons par elle. Qu'il s'agisse de nucléaire, d'énergie au sens large, d'infrastructures, l'Inde s'est longtemps cherché son modèle de saine diversification de ses partenaires, tirant des bordes entre deux écueils : le nationalisme technologique et une dangereuse dispersion. Dans ces domaines, concilier une trajectoire technologique nationale avec des importations choisies de technologies peut relever de la gageure quand les systèmes sont français, russes, américains, coréens et/ou japonais... dans ces domaines les filières industrielles demeurent spécifiques. Bref, l'Inde a eu et conserve en partie un devoir d'inventaire, de prospective et de fixation de cap stable. « Aide tes amis à s'aider », sur le terrain les entreprises qui progressent le plus durablement sont celles qui se sont empathiquement –et dans leur intérêt bien compris– mis à la place de leurs partenaires et ont amorcé l'exercice. Face à ces entreprises pionnières, il n'y a plus le choix pour les autres que de rapidement s'y mettre. Il semble que le nouveau gouvernement ait pris à bras le corps ce dossier de la cohérence industrielle.

L'ère du Make in India « for » India a bien été ouverte, annoncée fin janvier à Davos, et lancée par Narendra Modi en grande pompe en Europe à... Francfort, perçue comme LA capitale industrielle de l'Europe. Il n'a pas réservé à la France le plaisir des sourires, contrats et des chèques qui vont avec. En Allemagne, qu'il a visité suite à son séjour français, Modi a réalisé un grand exercice de charme. Car l'Allemagne est en Europe le premier partenaire commercial de l'Inde (les échanges ont doublé en dix ans). Et le Premier ministre indien attirerait bien les investisseurs germaniques pour l'aider à créer un secteur industriel moderne comme c'est le cas en Chine.

En déplacement international la première quinzaine d'avril –mais la presse tricolore s'est vite lassée de le suivre chez « les autres »-, le comportement du Premier ministre indien, Narendra Modi n'a d'ailleurs laissé aucun doute sur le jeu d'une Inde très clairvoyante sur ses besoins et ses capacités.

Posons même une question : ces contrats ne sont-ils pas une victoire à la Pyrrhus ? Pressé de moderniser son armée de l'air (et ce n'était pas nécessairement un mauvais message avant d'aller voir Xi Jinping) et réaliste quant aux sauts

technologiques qu'elle doit encore accomplir pour fabriquer de tels gadgets aéronautiques dans ses usines, la commande a été consentie pour 36 Rafales à la France. Mais n'oublions pas que le contrat initial, en discussion depuis 2012 portait sur la vente de 126 avions dont 108 fabriqués en Inde. Rien n'est tranché sur la centaine d'avions et plus encore nécessaires à l'Inde ni sur la capacité « industrialisante » de ce type de programme ; la concurrence s'est remise sur les rangs. Depuis plus de 10 ans, on parie sur l'immense savoir-faire français aéronautique et nucléaire, voire ferroviaire, mais aujourd'hui, pour son développement, l'Inde n'envisage plus de faire sans ses entreprises, ses ingénieurs, ses pôles de compétence. Quatre milliards d'euros c'est très bien (quand ce sera « réellement » signé) ; l'enjeu devient néanmoins de pérenniser les relations industrielles et non seulement commerciales avec l'Inde.

Une « diplomatie économique et industrielle » est à inventer...

Areva, EDF, Engie, Thales, la SNCF, Keolis ou DCNS, les champions tricolores particulièrement intéressés par les forts besoins de l'Inde, devraient donc très sérieusement investir dans le décryptage de la volonté industrielle de l'Inde. Il va rapidement falloir créer une intelligence industrielle et partenariale avec l'Inde. Quelque chose comme une « diplomatie économique et industrielle » est à inventer...

D'ailleurs, c'est sans doute par ce biais que la France devrait rapidement miser. Bien placée du fait de son histoire des relations entre entreprises technologiques et État - et à condition d'ouvrir ses réseaux car les élites françaises sont encore un milieu fermé que ne comprennent pas les Indiens-, un autre point d'entrée est l'accompagnement : tous ces secteurs infrastructures et industries nécessitent aujourd'hui un accompagnement en termes de process, de qualité, de normes et de marques, d'ingénierie financière, de montage légal dans laquelle les entreprises françaises ont un savoir-faire.

L'Inde a « envie » d'Europe et envie de France. Mais la France saura-t-elle mettre en « priorité numéro un » ce grand partenaire potentiel, qui parfois, dans les conversations à New Delhi ou Bombay, avoue la tentation de se lasser...