

UNIVERSITE ROBERT SCHUMAN
INSTITUT D'ETUDES POLITIQUES DE STRASBOURG

**Les communautés marchandes au cœur de
l'économie indienne**

1947-2008

Léa Desportes

Mémoire de 4^{ème} année d'IEP

Direction du mémoire : Laurent Weill

Mai 2008

Sommaire

Remerciements	6
Table des tableaux	7
Introduction	8
Première partie : Les communautés marchandes : la force du réseau et des valeurs dans un environnement hostile	15
Section 1: La famille d'affaires indienne : des communautés marchandes à la famille indivise	16
0) La réalité historique de la caste et du système des castes	16
a. Premier postulat méthodologique : il n'y a pas de particularismes indiens irréductibles	16
b. Deuxième postulat méthodologique : les castes ne sont pas uniquement une « construction » coloniale	17
1) Les caractéristiques de la caste aujourd'hui en Inde	20
a. L'évolution de la définition de la caste	21
b. Le morcellement de la société indienne : des quatre <i>varna</i> aux 5000 <i>jati</i>	21
2) Les communautés marchandes à l'origine de la naissance d'une industrie moderne indienne	23
a. Les Parsi et les castes marchandes <i>gujarati</i> à l'assaut de l'industrie textile dans la seconde moitié du XIXème siècle, à Bombay	24
b. Le tournant de la Première Guerre mondiale : diversification des industries et des communautés marchandes	27
c. Les communautés marchandes au début de l'Inde indépendante	29
3) La famille d'affaires indienne	30
a. Filiation et mariage : les relations de parenté en Inde	30
b. La <i>Joint Hindu Family</i> dans les textes et au quotidien	32
c. La famille d'affaires indienne : une entreprise familiale insérée dans un réseau communautaire	34
Section 2 : L'éthique capitaliste des communautés marchandes	37
1) Le système des castes est-il incompatible avec le capitalisme ?	37
a. La sociologie de la religion de Max Weber	37
b. Au-delà du paradigme traditions contre modernité	40
2) Les atouts des communautés marchandes dans le système capitaliste	42
a. Le <i>jati dharma</i> ou comment l'esprit d'entreprise s'enracine dans l'ethos d'une caste	42
b. L'ascétisme et l'esprit du capitalisme	44

3) Les valeurs et le mode de vie des communautés marchandes, ou comment « la tradition fait la force »	45
a. Les pratiques religieuses de l'homme d'affaires indien	45
b. Les communautés marchandes protégées par leur orthodoxie religieuse	46
c. La compatibilité entre l'évergétisme et l'esprit d'entreprise	47
Section 3 : Le faible statut de l'homme d'affaires dans la société indienne	49
1) Les communautés marchandes dans les textes anciens	49
2) La disgrâce des communautés marchandes dans l'Inde indépendante	50
Deuxième partie 2 : Les communautés marchandes et le « système Nehru » : un compromis de plus en plus difficile. 1947-1990	53
Section 1 : Le compromis post-indépendance ou le poids de l'histoire	55
1) La mise en place de la voie indienne de développement	55
a. Le contexte politique et économique	56
b. Les autres forces en présence : « les possédants »	56
c. Le compromis de la déclaration de politique industrielle de 1948	57
2) La position des communautés marchandes : le <i>Bombay Plan</i> de 1944	58
a. Les objectifs du Plan : l'indépendance économique avant tout	59
b. L'acceptation des contrôles étatiques sur le secteur privé	59
3) Les racines du plan de Bombay	60
a. Les mauvais souvenirs laissés par le « laisser-faire » britannique	61
b. Les communautés marchandes dans la lutte anticoloniale	62
Section 2 : Evolutions et paradoxes de l'économie dirigée indienne	65
1) La disgrâce croissante du secteur privé	66
a. La place croissante du secteur public dans une économie de plus en plus planifiée	66
b. Le <i>Licence Raj</i>	67
c. L'obsession du « pouvoir de monopole des entreprises »	68
2) Les conséquences du système : le « taux de croissance hindou »	71
a. Les entraves à la liberté d'entreprendre	72
b. Les dysfonctionnements du système	72
3) Le <i>Licence Raj</i> encourage le développement de vastes empires familiaux	74
a. La diversification conglomérale en héritage	75
b. Le système d'économie mixte encourage la formation de conglomérats	76
c. La puissance économique accrue des communautés marchandes	78
Section 3 : La faible influence des communautés marchandes	81
1) Les communautés marchandes bien intégrées au système de représentation officiel	82
a. La représentation des intérêts du monde patronal indien	82
b. Les prises de position de la FICCI	83
2) Les communautés marchandes, prisonnières du « système congressiste »	84
a. Les dons des milieux d'affaires au Congrès	85
b. L'échec du <i>Swatantra Party</i>	86
c. La stratégie de pression / persuasion au sein du parti du Congrès	88
3) L'échec de l'action collective des communautés marchandes	90
a. L'impuissance de la FICCI	90
b. Du financement légal au trafic d'influence	92
c. Les communautés marchandes, groupe d'intérêt puissant ?	93

Troisième partie : Les communautés marchandes, pilier du capitalisme libéral indien. 1991 à nos jours	96
Section 1 : Les communautés marchandes au cœur des réformes économiques libérales	98
1) Les communautés marchandes, partisans de la Nouvelle Politique Economique ?	99
a. L'endettement public à l'origine de la crise économique indienne	99
b. Les élites indiennes convaincues de la nécessité des réformes structurelles	101
c. La réaction des grands industriels vis-à-vis de l'ouverture du marché indien à la concurrence étrangère	102
2) Les communautés marchandes sur le nouvel échiquier politique	104
a. La philosophie libérale a pénétré tous les partis	104
b. Alternance politique et continuité stratégique	106
c. Du financement extorqué au parrainage forcé	107
3) L'échec persistant de l'action collective	108
a. La représentation patronale actuelle : des progrès...	109
b. ...qui concernent peu les communautés marchandes	110
Section 2 : Les grands groupes familiaux conservent leur hégémonie malgré la concurrence internationale	113
1) Les maisons d'affaires indiennes ne seraient plus adaptées aux nouvelles lois du marché	114
a. Les faiblesses des groupes industriels	114
b. La révolution industrielle n'aura pas lieu	116
2) Les grands groupes familiaux résistent à la concurrence	117
a. La perspective historique de Tripathi, historien des affaires	117
b. La résistance des grands groupes après les réformes libérales	120
c. L'adaptation rapide des groupes familiaux	121
3) Les grands groupes familiaux aujourd'hui et demain	123
a. Carte d'identité des géants industriels	124
b. Des empires domestiques aux champions internationaux	125
c. Les pronostiques pour 2025	126
Section 3 : La caste à l'épreuve de la libéralisation : vers la disparition des communautés marchandes ?	128
1) La libéralisation sonnerait la fin des réseaux communautaires et des familles d'affaires	129
a. Oui aux entreprises familiales, non aux communautés marchandes traditionnelles	129
b. Le problème de la transmission	131
c. Vers la mise en place de quotas dans le secteur privé	131
2) La formidable adaptabilité des communautés marchandes	133
a. Le maintien des communautés marchandes traditionnelles	133
b. Un fort attachement au modèle familial traditionnel	135
c. L'évergétisme du XXI ^{ème} siècle : la responsabilité sociale de l'entreprise	136
3) Le maintien de la caste comme critère de spécialisation professionnelle	138
Conclusion	139
Bibliographie	144
Annexes	152

Remerciements

Je souhaite remercier mon directeur de mémoire, Laurent Weill, qui m'a encouragé à m'intéresser aux communautés marchandes indiennes et a su se montrer très disponible et compréhensif tout au long de ces derniers mois.

Merci également à Justine Faure, maître de conférence à l'IEP, pour son aide et ses précieux conseils.

Je veux aussi adresser mes sincères remerciements à Esther Marini, documentaliste à l'IEP et au service de prêt interbibliothèque de l'université Marc Bloc pour sa grande compétence qui m'a été très utile lors de mes recherches.

Un grand merci également à David Martella pour son « aide logistique » et sa disponibilité.

Enfin, merci à tous ceux, famille et amis, qui ont marqué leur intérêt pour ce travail et m'ont soutenu durant la rédaction de ce mémoire.

Table des tableaux

Tableau 1 : Augmentation des actifs des dix plus grands groupes indiens entre 1964 et 1988	78
Tableau 2 : Les classements des groupes familiaux indiens en fonction des actifs en 1989-90 et des chiffres d'affaires en 1995-96	120
Tableau 3 : Evolution et niveau de la capitalisation boursière de sept groupes familiaux indiens	124

Introduction

Six mois après la proclamation d'indépendance de l'Inde, le 15 août 1947, les dernières troupes britanniques à quitter le pays franchissent la Porte de l'Inde, l'arche monumentale de grès jaune au Sud de la péninsule de Bombay. Juste à côté du Gateway, à quelques mètres, se dresse le somptueux hôtel Taj Mahal, achevé en 1903 pour la commande de Jamsetji Nasarwanji Tata (1839-1904). L'homme d'affaires indien a mis son immense fortune à contribution pour construire l'établissement le plus luxueux d'Inde après s'être vu refusé l'entrée du *Watson Hotel* voisin, « réservé aux Blancs ». Si ce 28 février 1948 le départ des soldats anglais met un point final à une domination de presque deux siècles, les Indiens n'ont pas attendu que Nehru s'installe à *Flagstaff House* (la résidence traditionnelle du commandant en chef de l'armée britannique) pour se rapprocher leur économie. Dès l'entre-deux guerres, les entrepreneurs indiens contrôlent en effet 70% du marché intérieur et 80% des dépôts dans le secteur bancaire. À l'image de J. N. Tata, ils posent les jalons d'une industrie moderne indienne et rivalisent avec la puissance coloniale. L'indépendance économique de l'Inde précède sa liberté politique.

La découverte de cette situation rare, si ce n'est unique, d'une colonie émancipée économiquement bien avant d'avoir atteint sa majorité politique, constitue « ma » porte d'entrée, non pas dans l'histoire indienne mais dans celle de ses hommes d'affaires. Ils se sont rapidement révélés un sujet d'études passionnant car au-delà de la pugnacité dont ils font preuve pour défier l'autorité et la suprématie britannique, entreprendre représente moins pour eux un sursaut patriotique qu'une raison d'être. L'économie indienne se trouve dans les mains de capitalistes pour qui la culture d'entreprise, guidée par la recherche du profit, est une histoire de famille et d'identité. Presque tous appartiennent à des communautés, majoritairement de religion hindoue (on parle alors de « caste marchande ») ou zoroastrienne (la communauté parsie à laquelle appartient Tata et dont la faible importance numérique est loin d'être proportionnelle à sa puissante économique), qui pratiquent le prêt à intérêt et le commerce avec le monde entier de génération en génération depuis des siècles. Ces communautés marchandes ne représentent que 2,7% de la population masculine hindoue au recensement de 1931. Cependant, ces 2,7% dominent le monde des affaires, du commerce local à l'industrie¹, et favorisent l'essor du mode de production capitaliste en Inde au tournant du siècle dernier.

L'Inde se distingue en 1947 du reste de la planète par une autre originalité : alors que le monde de l'après-guerre s'organise autour de deux modèles politique et économique antagonistes- démocratie libérale américaine contre socialisme planificateur soviétique, le sous-continent refuse l'alternative et choisit une troisième voie. Plusieurs influences s'affrontent avant que les traits du modèle de développement indien commencent à se dessiner avec précision. Les différentes sources de la pensée économique s'incarnent dans des figures charismatiques, tous membres du parti du Congrès, fer de

¹ Nous employons dans ce travail l'expression de « communautés marchandes » même si certains de leurs membres sont aujourd'hui des industriels et qu'elles correspondent, sauf pour les Parsi, à des castes.

lance du mouvement pour l'indépendance qui voit le jour en 1885. Le révolutionnaire M. N. Roy (1887-1954) publie son propre *People's Plan*. L'aile gauche du Congrès et le puissant parti communiste indien (CPI) militent pour une large planification impérative. Ils ne parviennent pas à convaincre Jawaharlal Nehru (1889-1964). Si le brahmane est séduit par les succès du modèle soviétique, le plus anglais des Indiens est imprégné du socialisme réformateur de la Société fabienne² qu'il fréquente à Cambridge. Le Premier ministre dote l'Inde d'un régime parlementaire à la Westminster avec l'objectif d'établir une « structure socialiste » de la société. Il préconise un plan indicatif mais obligatoire pour le secteur public, le véritable instrument des choix politiques et sociaux du pays. Nehru se montre plus intransigeant vis-à-vis de la sphère privée, qu'il veut strictement régulée, que Mohandas Karamchand Gandhi (1869-1948). Bien que le socialisme représente la réponse de Nehru à la forte identification émotionnelle du Mahatma (littéralement « la grande âme ») Gandhi avec les pauvres, l'icône de la non-violence préfère un développement centré sur l'homme et l'autosuffisance du village à l'industrialisation rapide. Contrairement au patricien Nehru, il n'a pas de mépris pour les capitalistes : il appartient lui-même à une communauté marchande, « conditionné par sa naissance pour suivre l'éthique de bazar de Purbandar. ³ » Pourtant Gandhi ne défend pas plus que les deux premiers la cause du libéralisme. Lorsqu'il meurt en 1948 à Delhi dans la maison des Birla, une des familles les plus fortunées de la caste *marwari*, la plus riche des communautés marchandes, la voie indienne de développement tourne déjà le dos à l'idéologie libérale du laisser-faire.

Quels hommes personnifient le capitalisme libéral, entendu comme le libre marché, la concurrence et la faible régulation étatique, en Inde ? Qui représentent les intérêts des hommes d'affaires indiens qui, eux aussi, contribuent à l'indépendance du pays ? Qualifier l'influence des personnalités du milieu des affaires indien constitue la question centrale de ce mémoire. Comment ces hommes avec un sens presque inné des affaires se positionnent-ils dans le modèle économique indien depuis l'indépendance jusqu'à aujourd'hui ? Si ce dernier connaît des évolutions et que l'importance des trois courants présentés fluctue selon les époques, le secteur privé ne constitue jamais le moteur de l'économie indienne jusqu'à la fin des années 1980. Au contraire, l'Inde se rapproche d'une forme de « capitalisme d'Etat » à partir de la fin des années 1960 : le secteur public et la bureaucratie gagnent du terrain tandis que l'expansion du secteur privé est limitée de manière croissante.

La donne a radicalement changé depuis que l'Inde a révolutionné sa stratégie de développement en 1991. Si les réformes libérales débutent antérieurement, celles de 1991 marquent une rupture décisive avec les dogmes du passé. Nous entendons par libéralisation les mesures qui visent à déréguler l'économie domestique (les prix, la production, les choix d'investissements du secteur privé, etc.) et les échanges extérieurs. L'État « rend au marché » de nombreux secteurs, dans lesquels la concurrence peut désormais s'exprimer librement. De plus, l'Inde entre dans la mondialisation et son économie

² La Société fabienne ou Société des Fabiens est un mouvement intellectuel socialiste britannique dont le but est de promouvoir la cause socialiste par des moyens réformistes et progressifs plutôt que révolutionnaires.

³ R. Lannoy, *The Speaking Tree : A study of Indian Culture and Society*, New Delhi, Oxford University Press, 1971, p. 395.

décolle. Les communautés marchandes participent au « réveil » de l'éléphant indien : très récemment, deux marques automobiles de luxe anglaises, Land Rover et Jaguar, sont rachetées par un certain Tata. Au-delà du symbole, cet exemple n'est que la pointe émergée de l'iceberg que représente la force des groupes familiaux indiens. Cette longévité montre que les capitalistes ont survécu dans l'environnement a priori hostile de l'économie dirigée et des contrôles imposés aux entreprises privées. Plus que l'autorité morale et politique des communautés marchandes dans les choix de politiques économiques en Inde, c'est bien la question de l'influence réciproque de ces hommes et de leurs réseaux communautaires, et du modèle de développement indien qui est en jeu. Comment les communautés marchandes s'impliquent dans l'élaboration de la politique économique de l'Inde depuis l'indépendance du pays en 1947 ? Ou comment au contraire s'y opposent-elles ? Réciproquement, quel impact ces politiques ont-elles sur le développement des grands groupes familiaux indiens ?

L'objectif de ce travail, qui consiste à décrypter dans quelle mesure un groupe social, les milieux d'affaires, pèse ou au contraire subit les politiques publiques qui le concernent, nécessite de prendre en compte le rôle des organisations chargées de représenter leurs intérêts. D'autant plus que ces associations existent en 1947 depuis longtemps déjà en Inde : elles sont introduites d'après le modèle occidental au début du XIX^{ème} siècle par les commerçants européens dans les ports de Calcutta, Bombay et Chennai (ancien Madras). Les marchands et industriels indiens les imitent environ un siècle plus tard en réponse à la montée du nationalisme politique et économique. Cependant, ce mémoire fait le choix de s'intéresser davantage aux positions de l'élite des communautés marchandes, à l'influence personnelle des chefs d'entreprise des grands groupes indiens. Et ce pour deux raisons.

La première est d'ordre politico-économique : la position dominante qu'occupe un nombre relativement restreint de « maisons d'affaires familiales » (la traduction littérale de l'expression anglaise consacrée « *family business houses* »), constitue un trait distinctif du secteur privé indien. Ces groupes, en majorité industriels et qu'on désigne en Inde par l'expression « *corporate sector* », le secteur organisé (qu'on oppose à l'économie informelle), et bien qu'ils n'emploient qu'une faible part de la main-d'oeuvre, forment l'aristocratie économique indienne. Ils constituent de véritables empires dont la structure conglomérale est ancienne et persiste aujourd'hui encore. Le point de vue et les intérêts des petites et moyennes entreprises, les « *Small Scale Industries* » (SSI), comme ceux des producteurs-artisans (« *cottage and village industry* »), diffèrent très largement de ceux des géants industriels. Le premier groupe a la préférence des gandhiens et l'avantage d'être plus fréquentable sur le plan idéologique que le second pour les socialistes et les communistes. Mais le choix politique central d'une industrialisation rapide place les principales communautés marchandes, qui passent nous l'avons dit du commerce à l'industrie au début du vingtième siècle, au premier plan de la scène politique indienne.

Le second argument relève de la logique de l'action collective. Seules les grandes maisons d'affaires ont voix au chapitre car ce sont elles qui financent les confédérations chargées de représenter le

commerce et l'industrie en Inde. Créée en 1927, la *Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry* (FICCI) représente le principal porte-parole des groupes familiaux indiens. Afin de s'assurer une source de revenus plus stable, l'organisation patronale modifie son mode de financement en 1951. Alors que jusque-là seules les chambres de commerce et d'industrie ou les associations commerciales sont autorisées à cotiser, la Fédération parvient à enrayer les crises financières dont elle est victime de manière récurrente en créant un nouveau statut de « membre associé » qui permet aux entreprises d'adhérer directement à la FICCI, sans intermédiaire. En 1966, 73 % de ses revenus proviennent des contributions des membres associés dont la majorité appartiennent aux grandes maisons d'affaires indiennes : six d'entre elles procurent un tiers des adhérents et des revenus. Cette prépondérance financière leur assure une domination sur le comité exécutif au sein duquel se concentre tout le pouvoir de la Fédération puisque ses membres élisent parmi eux le Président de la confédération, le « patron des patrons indiens. »

Les éléments précédents indiquent en filigrane les difficultés méthodologiques du sujet. Mesurer l'influence sociale d'un groupe nécessite tout d'abord de se placer d'un point de vue macroscopique, d'observer les organisations chargées de porter et de défendre ses intérêts. Mais les relations personnelles jouent un rôle essentiel en Inde. Contrairement à ce que l'on entend parfois l'individu a toute sa place dans la société indienne et l'histoire du pays est jalonnée de grandes dynasties et d'hommes et de femmes à la stature hors du commun. Le monde des affaires n'échappe pas à cette tendance et il est représenté par des entrepreneurs visionnaires aux destins souvent exceptionnels. Il faut donc jongler entre deux niveaux d'analyse, le collectif et l'individuel.

Les outils de la science politique, utiles pour analyser le poids collectif du groupe, complètent les données sociologiques nécessaires pour comprendre les motivations des individus qui le composent. Sur le plan économique, mesurer l'influence du modèle de développement indien sur les grands groupes détenus par les communautés marchandes nécessite de considérer les évolutions macroéconomiques du système mais aussi les difficultés microéconomiques auxquelles sont confrontées les maisons d'affaires.

Les communautés marchandes ne peuvent ensuite se résumer à un groupe d'intérêt classique et leurs spécificités bouleversent le clivage entre sociétés archaïques et modernes. Dans les premières, seules de petites unités de type familial représentent les intérêts de l'individu alors que dans les secondes, plus évoluées, les structures extrafamiliales comme les Etats, les Eglises, les grosses entreprises ou les associations professionnelles jouent de loin le rôle le plus important en la matière. Les communautés marchandes représentent à la fois un « groupe associatif » où l'orientation de l'activité sociale repose sur un « accord rationnel motivé » et un « groupe communautaire » centré autour de liens personnels selon la distinction wébérienne⁴ : leurs membres exercent la même profession et se marient entre eux. Si les communautés marchandes forment une organisation au sens entendu par Olson- elles servent les

⁴ Max, Weber, *Théorie de l'organisation sociale et économique*, New York, Oxford University Press, 1947, pp. 136-139.

intérêts de leurs membres- elles présentent des spécificités socioculturelles fortes qui n'ont été prises en compte par les chercheurs que récemment.

En effet, il faut attendre les années 1950 pour qu'un économiste, D.R. Gadgil⁵, attire l'attention sur l'existence des *business communities* et ce n'est vraiment qu'avec le travail de socio-histoire de Thomas Timberg⁶ sur les Marwari, publié en 1978, que l'on réalise l'importance des grands réseaux établis par les castes et communautés marchandes. Mais, si l'auteur accepte la notion de « communauté d'affaires », il hésite parfois encore à mettre en relation ces réseaux de marchands avec leurs formations de caste. En 1984, paraît un recueil d'articles édités par l'historien des affaires Dwijendra Tripathi⁷, alors professeur au très prestigieux *Indian Institute of Management (IIM)* d'Ahmedabad. Pour la première fois, les chercheurs essayent de rassembler ce que l'on sait sur le rôle de plusieurs communautés et castes marchandes dans l'histoire économique de l'Inde. Les auteurs discutent beaucoup de ce qu'il faut entendre par « *community* », Tripathi lui-même préférant la notion de « *business class*. » Finalement, les auteurs décident de ne pas aborder leur objet « à travers la vision étroite de la caste et de la culture. » Selon l'anthropologue français Pierre Lachaier⁸, la problématique des castes et communautés marchandes arrive à maturité avec les recherches de deux auteurs. D'une part, les travaux de l'historien R. Kanta Ray⁹ sur l'économie indienne du « bazar » durant la période coloniale « posent de façon assez sûre un cadre à la fois socio-anthropologique (les castes et les communautés marchandes) et économique. » D'autre part, le livre *Caste and Capitalism in Colonial India* de David West Rudner¹⁰ publié en 1994 sur les banquiers Nattukottai Chettiar du Tamil Nadu et qui s'efforce de les étudier « en articulant synthétiquement les aspects culturels, institutionnels, sociaux, religieux, ainsi qu'économiques ». Il dénonce le refus de la caste par l'historiographie contemporaine de l'Inde et l'idée wébérienne d'une incompatibilité entre l'hindouisme et le capitalisme.

Cependant, ces ouvrages traitent de la période coloniale et ne fournissent aucune indication sur les liens que les communautés marchandes entretiennent avec le monde politique au cœur de notre sujet. Les politologues qui se sont penchés sur la question, à notre connaissance plus souvent de nationalité américaine qu'indienne, considèrent plutôt les milieux d'affaires indiens comme une classe sociale au sens marxiste. Une classe n'est pas n'importe quel groupe d'individu partageant le même statut. Elle est définie en terme de relation avec la propriété des moyens de production, ce qui permet d'expliquer l'uniformité des intérêts de la classe capitaliste et de ceux du prolétariat. Si un chercheur comme

⁵ D.R., Gadgil, *Origins of the Modern Indian Business Class*, New York, 1958.

⁶ Thomas, Thimberg, *The Marwaris, From Traders to Industrialists*, Vikas Pub. House Pvt Ltd, Delhi, 1978, 268 p.

⁷ Dwijendra, Tripathi, dir., *Business Communities of India. A Historical Perspective*, Manohar, 1984.

⁸ Pierre, Lachaier, « Aux origines de l'économie indienne contemporaine, castes, communautés et bazar », dans *Historiens et Géographes*, éd. J. Pouchepadass, n°356, dossier Inde, février-mars 1997, pages 358.

⁹ R., Kanta Ray, "The Bazar: changing structural characteristics in the indigenous section of the Indian Economy before and after the Great Depression", IESHR, vol. 25, n° 3, juillet-sept. 1988, pp. 263-318.

¹⁰ David West, Rudner, *Caste and Capitalism in Colonial India: The Nattukotta Chettiars*, Berkeley, University of California Press, 1994, 341 p. L'ouvrage est consultable gratuitement à l'adresse suivante : <http://ark.cdlib.org/ark:/13030/ft88700868/>

Stanley Kochanek¹¹, dont les articles m'ont été précieux, reconnaît les clivages à l'intérieur des communautés des affaires basés sur la caste, ils ne constituent pas une grille de lecture systématique de son étude des groupes de pression indiens et ses derniers travaux ont plus de dix ans.

Les écrits les plus récents peuvent être qualifiés de moins « scientifiques », ce qui n'enlève rien de leur qualité. Ils sont souvent le fruit d'enquêtes et d'interviews de journalistes des affaires. L'ouvrage de Sudipt Dutta, *Family Business in India*¹², représente le grand mérite de lancer un pont pour la première fois entre les différents points de vue spécialisés. Malgré certaines carences en histoire économique, en ethnologie de la famille indienne ou en sociologie des castes, son livre est le premier à lier anthropologie des communautés marchandes et analyse financière des grandes maisons d'affaires. Souvent encore, les hommes et les femmes de presse indiens préfèrent célébrer leurs grands entrepreneurs (les librairies indiennes ressemblent en cela davantage aux librairies américaines que françaises) dont le succès est plus facilement attribué à leur courage et leurs capacités individuelles qu'à une solidarité communautaire. De même, les économistes considèrent les groupes indiens comme des entreprises familiales sans tenir compte des spécificités des familles d'affaires indiennes.

Précisons enfin que si l'Inde intrigue et suscite désormais l'attention du monde, ses communautés marchandes ne semblent pas pour autant faire l'objet d'études plus approfondies. Les économistes se penchent davantage sur les géants industriels indiens mais, plus de quinze ans après les réformes de 1991, les données sociologiques pour analyser les changements profonds que connaissent les familles d'affaires et décrypter le message que portent les communautés marchandes dans le nouvel environnement économique indien plus libéral manquent cruellement.

Histoire, économie, science politique, sociologie, anthropologie, les approches scientifiques nécessaires pour comprendre la place et le rôle des communautés marchandes dans l'économie de l'Inde indépendante sont nombreuses. Si ce travail ne prétend pas parvenir à faire la synthèse entre toutes, il cherche à expliquer plusieurs paradoxes. Depuis l'indépendance de l'Inde, les politiques publiques indiennes, qu'elles tendent à brider ou au contraire à encourager le développement du secteur privé, favorisent les plus grandes maisons d'affaires qui sont aux mains des principales communautés marchandes, dont l'influence politique n'est jamais à la hauteur de leur immense richesse. Ces communautés, bien qu'elles possèdent une éthique entrepreneuriale qui s'inscrit parfaitement dans la logique de l'esprit du capitalisme, constituent des défenseurs modérés du libéralisme : elles contribuent à façonner le modèle de développement indien d'économie mixte et acceptent sans encourager réellement les réformes libérales de 1991.

Si les familles d'affaires indiennes appartiennent à des communautés diverses et hétérogènes par leur religion, leur langue, leur implantation géographique et leur moment d'apparition sur la scène industrielle indienne, elles partagent des valeurs communes. La pratique des affaires représente pour

¹¹ Nous avons utilisé plusieurs articles de cet auteur ainsi que son ouvrage *Business and Politics in India*, Berkeley, University of California Press, 1974.

¹² Sudipt, Dutta, *Family Business in India*, New Delhi, Response Books, Sage Pub., 1997, 267 p.

elles un devoir religieux. Conservatisme social, orthodoxie religieuse et évergétisme (les œuvres pies) représentent la « sainte trinité » du grand patron indien. Les familles d'affaires indiennes et leurs réseaux communautaires forment un univers à part, qui tout à la fois les protège et les place à l'écart de la société indienne. En effet, traditionnellement, les castes marchandes hindoues ne bénéficient pas d'un prestige social important et elles sont particulièrement mal considérées par les brahmanes, situés en haut de la hiérarchie sociale et très nombreux au sein du parti du Congrès. La diversité des communautés d'affaires, leur grande homogénéité sur le plan des valeurs ainsi que l'hostilité qu'elles subissent représentent les trois clefs essentielles pour comprendre les développements politiques et économiques qui nous intéressent ici.

Rajoutons l'héritage colonial. Les communautés marchandes commencent à bâtir leurs fortunes aux dépens du colonisateur britannique et dans de nombreux secteurs. Leurs entreprises, qui se caractérisent très tôt par des liquidités importantes, rachètent au moment de l'indépendance les agences de gestion des Britanniques, structures qui contrôlent une part de capital et surtout le management de nombreuses entreprises dans des branches très diversifiées.

Ainsi, en 1947, les communautés marchandes ont tout intérêt à voir le marché indien, qu'elles ont patiemment arraché aux Anglais, protégé. Les politiques du Congrès et les hommes d'affaires parviennent à dépasser leurs divergences idéologiques pour choisir un modèle de développement capable de protéger l'essentiel : l'indépendance de l'Inde. L'hostilité croissante du régime envers le secteur privé n'empêche pas, bien au contraire, les grands groupes, habitués à se développer dans l'adversité, d'agrandir et de diversifier leurs « terrains de jeu ». Les liens personnels jouent un rôle essentiel qui explique beaucoup de leur formidable expansion. En effet, la relation entre le Congrès et les milieux d'affaires est complexe et se noue sur plusieurs niveaux. La rhétorique *antibusiness* s'accompagne souvent de relations interpersonnelles fortes entre les hommes d'affaires et les politiques. Cependant, les dérives de l'économie dirigée transforment les empires en colosses aux pieds d'argile. L'hostilité croissante des dirigeants, la division des communautés marchandes et la nature personnelle de leurs liens avec les politiques mettent en échec leur action collective malgré le mécontentement de la plupart d'entre eux.

Si les industriels indiens acceptent dans leur grande majorité de tourner la page du protectionnisme et se rangent du côté des réformateurs en 1991, la représentation de leurs intérêts reste encore largement tributaire des liens qu'entretiennent le monde des affaires et la politique pendant les quarante années précédentes. L'hostilité à leur égard reste palpable et leur influence politique reste faible, en raison, toujours, de leur manque d'action commune. Mais ces legs politiques n'empêchent pas les grands groupes de faire fi du passé pour mieux se tourner vers l'avenir et déjouer les prédictions des esprits chagrins qui annoncent leur disparition. De plus, l'élargissement de la base entrepreneuriale ne signifie pas la disparition des communautés d'affaires indiennes qui ont fait preuve d'une incroyable capacité d'adaptation et continuent, aujourd'hui encore, de contrôler l'économie indienne.

Partie 1 : Les communautés marchandes en Inde : la force du réseau et des valeurs dans un environnement hostile

S'interroger sur l'influence des communautés marchandes sur le modèle de développement indien nécessite de les connaître et de s'interroger sur ce qui les différencie comme sur ce qui les rapproche.

Les grands patrons indiens qui sont l'objet de notre étude appartiennent à des communautés marchandes diverses et hétérogènes. Les différences entre ces communautés sont d'origine géographique, linguistique ou religieuse. Si toutes font la transition du commerce à l'industrie, elles n'apparaissent pas sur la scène industrielle indienne au même moment.

Mais de nombreux éléments rapprochent les capitaines d'industrie indiens dont nous chercherons à évaluer l'influence collective. Tous ces hommes vivent et travaillent en famille, entendue souvent au sens large. On ne parle pas en Inde d'entreprises familiales mais de familles d'affaires : elles sont le centre de l'identité juridique, sociale et culturelle des entrepreneurs. Les hommes d'affaires indiens partagent des valeurs qui, nous le verrons, présentent d'importantes affinités électives avec le capitalisme. Tous partagent un univers à part qui les protège de l'hostilité que la société indienne manifeste à leur égard. En effet, cette partie dévoile un élément essentiel à la juste appréciation de l'autorité des communautés marchandes dans le débat public indien depuis 1947 : puissance économique et prestige social ne sont pas nécessairement synonymes en Inde.

Section 1: La famille d'affaires indienne : des communautés marchandes à la famille indivise

La famille d'affaires indiennes se trouve au centre de trois cercles concentriques de priorité décroissante. Le premier, le plus intime, est constitué de la famille, nucléaire ou étendue. Le deuxième, plus large, englobe le réseau des beaux-parents, le « *kutumb* », de chaque membre de la famille pour former la communauté, désignée par le terme de « *biradari* » par les hommes d'affaires (les sociologues parlent de *jati*). Enfin, le troisième rassemble les autres castes et communautés d'affaires. Et le mariage représente le liant du système. Après avoir décrit les réalités que recouvre la notion de caste en Inde, nous présenterons ces trois cercles, du plus large au plus intime.

0) La réalité historique de la caste et du système des castes

La caste constitue une réalité de l'Inde et pas une invention des sciences sociales comme certains chercheurs l'ont affirmé. Cette évidence historique ne signifie pas pour autant que la caste constitue une institution immuable.

a. Premier postulat méthodologique : il n'y a pas de particularismes indiens irréductibles.

Premier écueil à éviter : l'école « orientaliste » de Louis Dumont.

En 1966, Louis Dumont publie *Homo Hierarchicus : Essai sur le système des castes*¹³, un livre qui a eu une résonance considérable à tel point qu'il devient très vite « la » référence incontournable de la sociologie indienne. Selon Robert Deliège¹⁴, le livre est un succès car il confirme « avec intelligence et brillance » les images traditionnelles de l'Inde et notamment la représentation de ce pays comme un monde radicalement différent du nôtre, où la religion prend le pas sur toutes les autres relations sociales. Dumont représente la société indienne comme un monde où l'individualisme et l'égalité sont bannis, pour faire place au holisme et la hiérarchie.

Mais un à un les principaux arguments de Dumont ont été démontés et les sociologues ont reconsidéré le holisme présumé, la centralité de la religion et plus généralement l'intemporalité du système des castes. Il y a deux façons de considérer les transformations récentes de ce système. Soit on pense que la caste est une institution millénaire, et donc que les transformations récentes ne sont qu'une dégénérescence peu significative pour la comprendre. Soit, et c'est le postulat de ce mémoire,

¹³ Louis, Dumont, *Homo Hierarchicus : Essai sur le régime des castes*, Paris, Gallimard, 1966, 449 p.

¹⁴ Robert, Deliège, *Les castes en Inde aujourd'hui*, Paris, PUF, 2004, 275 p.

on considère la caste comme une institution changeante, capable de s'adapter aux aléas de l'histoire. Les changements contemporains deviennent alors des événements essentiels à la compréhension de ce phénomène.

L'histoire de l'Inde indépendante a largement contredit ceux qui pensaient que la caste était une institution archaïque, ultime vestige de l'obscurantisme du passé, et amenée à disparaître sous les effets de la modernisation. En effet, si l'Inde s'est bel et bien modernisée, la caste a résisté à la démocratisation et à la libéralisation. Mais il ne faut pas croire pour autant, comme l'affirment les théoriciens constructivistes, que cette persistance n'est que le produit de la politique coloniale.

b. Deuxième postulat méthodologique : les castes ne sont pas uniquement une « construction » coloniale.

Deuxième écueil à éviter : le « tout constructivisme ».

Depuis les années 1960, les travaux de Bernard S. Cohn¹⁵, anthropologue américain de renom, affirment que la politique, l'administration et les lois coloniales ont été instrumentalisées dans l'objectif de construire la caste et l'identité de caste en Inde. La version actuelle de la thèse de Cohn est une critique des travaux de l'école orientaliste, ceux de Louis Dumont en tête, qui considèrent le système des castes comme une caractéristique immémoriale de la société et la culture indienne. La critique de Dumont se base essentiellement sur des études de la période coloniale, notamment les travaux de N. B. Dirks¹⁶ et A. Appadurai¹⁷.

Selon la théorie constructiviste, le recensement colonial (qui a lieu tous les ans à partir de 1871), en enregistrant la population indienne par catégories sociales, en l'occurrence la caste, puis en octroyant des droits spécifiques à ces catégories sociales une fois qu'elles sont reconnues et enregistrées¹⁸, rend l'appartenance à la caste nécessaire. Et si le système des castes décrit par le recensement colonial ne correspond que vaguement à la réalité sociale dans un premier temps, il devient de plus en plus réel à mesure que les politiques basées sur les catégories qu'il dessine se mettent en place. Pire, dénoncent les tenants de cette école, cette description de la société indienne est

¹⁵ B. S., Cohn, "Notes on the History and Study of Indian Society and Culture" in B.S. Cohn et M. Singer, dir., *Structure and Change in Indian Society*, Chicago (Illinois, Etats-Unis), Aldine Publishing Company, 1968, pp. 3-28 et B. S., Cohn, "The Census, Social Structure and Objectivation in South Asia", in B.S. Cohn, dir., *An Anthropologist Among the Historians and Other Essays*, Delhi, Oxford University Press, 1987.

¹⁶ N. B., Dirks, "The Invention of Caste: Civil Society in Colonial India", *Social Analysis*, n° 25, 1983, pp. 42-52.

¹⁷ A. Appadurai, "Number in the Colonial Imagination" in C.A., Breckenridge et P., van der Veer, dir., *Orientalism and the Postcolonial Predicament: Perspectives on South Asia*, Philadelphia (Pennsylvanie, Etats-Unis), University of Pennsylvania Press, 1993, pp. 314-339. Il faut préciser que les affirmations de la théorie constructiviste ne se limitent pas au passé : la construction et la déconstruction des identités sociales (y compris la caste) sont considérées comme un processus continu.

¹⁸ Les Britanniques ouvrent en 1892 des écoles spéciales pour les élèves intouchables à qui professeurs et parents d'élèves refusent l'accès à l'institution scolaire.

adoptée par les chercheurs et fait autorité dans les travaux en sciences sociales. Or David Ludden¹⁹ affirme que cette autorité est basée sur « une autorité impériale » et que presque tous les chercheurs qui ont écrit sur la caste depuis le XIX^e siècle ont contribué à « factualiser » (*factualize* dans le texte, le terme revient très souvent) cette fiction impériale. Ludden cherche à aller plus loin encore que la célèbre thèse, présentée en 1978 par Edward Saïd dans *L'Orientalisme*, selon laquelle les orientalistes se trompaient à propos des faits, de la réalité. Selon Ludden, démontrer la fausseté des faits c'est déjà accepter la logique positiviste à l'origine de l'orientalisme. Le simple fait que l'imaginaire de la caste et du principe hiérarchique, supposé être le fondement du système, serve les projets du colonisateur (pour le prélèvement des impôts par exemple) suffit à prouver la fausseté de la réalité décrite par les Britanniques. Pourtant, la réalité des castes perdure bien des décennies après le départ des Britanniques. À cela, Ludden rétorque qu'il en est ainsi précisément parce que les Indiens eux-mêmes adhèrent à l'image créée par le colonisateur. Selon lui, les dirigeants politiques indiens renforcent après l'indépendance cette image car elle sert leur pouvoir comme elle a servi celui des Anglais.

Plusieurs éléments contredisent les affirmations de Ludden. Tout d'abord, les témoignages de nombreux voyageurs venus en Inde - des Chinois dans l'Antiquité aux Arabes au Moyen Age - observent et décrivent le système des castes, bien avant que n'arrive le colonisateur anglais. Ensuite, il est relativement aisé de démontrer que de nombreuses forces se mobilisent contre la caste, avant et après l'indépendance. Le Parti du Congrès, avec à sa tête le premier Premier ministre de l'Inde indépendante, Jawaharlal Nehru, met en place une politique de discrimination positive destinée, non pas à des castes, mais à des *backward classes*, littéralement « classes arriérées », choisissant sciemment un vocabulaire marxiste, moderne et séculier. Si l'on reprend la logique constructiviste, cette définition étatique d'une catégorie sociale, destinée à qualifier certaines tranches de la population afin qu'elles reçoivent des compensations, aurait dû donner vie à cette catégorie, la « factualiser ». Or les « classes arriérées » ne sont jamais devenues un groupe social *réel*. En 1953, les conclusions de la première commission chargée de définir cette catégorie établissent une liste de 2 399 « castes OBC ». Elles sont rejetées par le gouvernement Nehru. En 1963, le célèbre arrêt de la Cour suprême indienne *Balaji versus State of Mysore* rejette la décision de l'Etat de Mysore de réserver 59 % des emplois de l'administration aux classes arriérées. La Cour considère que ce quota a été attribué à des groupes sur le critère de leur caste. Cette décision fera jurisprudence pour bloquer toutes les politiques de discrimination positive mises en place par les Etats²⁰. Il faut en fait attendre 1989 pour que soient acceptées les recommandations de la commission Mandal, qui préconisent dès 1980 que la caste devienne le critère pertinent des politiques de discrimination positive²¹ et identifient sur cette base

¹⁹ Voir notamment David Ludden, "Orientalism Empirism: Transformation of Colonial Knowledge" in C.A., Breckenridge & P., van der Veer, dir., *Orientalism and the Post-colonial Predicament: Perspective on South Asia*, Philadelphia, University of California Press, pp. 250-278.

²⁰ À l'exception de deux Etats du Sud (où les hautes castes sont beaucoup moins nombreuses), le Tamil Nadu en 1971 et le Karnataka en 1985.

²¹ *Report of the Backward Classes Commission: First Part*, New Delhi, Government of India, 1980, p. 21.

3 743 castes susceptibles d'en bénéficier. Ce critère est finalement reconnu par les juges de la Cour Suprême qui déclarent en décembre 1992 qu' « une caste peut et est souvent une classe sociale en Inde²². »

Les données historiques contredisent donc l'école constructiviste de deux manières. Premièrement, créer une catégorie sociale ne suffit pas à lui donner une quelconque réalité sociale. Malgré la volonté des dirigeants indiens d'éviter à tout prix le concept de caste, il s'est révélé le seul critère pertinent pour lutter contre l'arriération de pans très importants de la population indienne. Deuxièmement, il est intéressant de constater que le rejet de la caste n'a pas entraîné une amélioration de la vie des franges les plus misérables de la population indienne. Si la volonté de Nehru de construire une société plus égalitaire ne peut être remise en cause, il n'est pour autant pas illégitime de s'interroger sur les intentions réelles des élites qui rejettent l'identité de caste. Les intouchables (pudiquement appelés « castes répertoriées » à partir de 1935) bénéficient de places réservées dans le système scolaire et la fonction publique selon des quotas proportionnels à leur part dans la population indienne. Or ces mesures, qui consistent à favoriser des individus en raison de leur appartenance à une caste, sont acceptées par les élites politiques. Elles sont d'ailleurs inscrites dans la Constitution de 1950. Cette catégorie ne constitue pas en effet une menace pour leur suprématie et les quotas attribués ne sont, du moins jusque dans les années 1990, même pas remplis en raison du manque de candidats qualifiés. Le traitement défavorable que subissent les OBC s'explique selon Christophe Jaffrelot²³ par la peur des castes supérieures d'être submergées par la montée de ces groupes, démographiquement et économiquement plus important que les intouchables. Cette inquiétude expliquerait les efforts du Congrès et de la justice pour rejeter l'identification par la caste. Le pouvoir politique et judiciaire auraient ainsi cherché à empêcher la formation d'une coalition de castes autour de cette catégorie administrative. Ces craintes sont en quelque sorte justifiées puisqu'elles se sont réalisées depuis une quinzaine d'années. En effet, les effets des politiques de discrimination positive à l'égard des OBC depuis les années 1990 ont été bien moins socioéconomiques que politiques en permettant la mobilisation de ces groupes dans des partis spécifiques créés pour défendre leurs intérêts²⁴. Ceci démontre qu'il n'est pas de l'intérêt des classes supérieures d'encourager les distinctions de castes.

Une fois dépassés ces deux écueils, la plupart des chercheurs reconnaissent que la caste n'est pas un concept créé par l'Occident impérialiste comme l'affirme les constructivistes, mais une réalité très ancienne du sous-continent indien. Pour autant, de nombreux sociologues et anthropologues, indiens et étrangers, ont remis en cause le stéréotype popularisé par les écrits de Louis Dumont d'un système des

²² "Summary of Issues, Judgment and Directions in *Indra Sawney v. Union of India*", in Prasad, *Reservational Justice*, p. 308.

²³ Christophe, Jaffrelot, "The Impact of Affirmative Action in India: More Political than Socioeconomic", *India Review*, vol. 5, n° 2, avril 2006, pp. 173-189.

²⁴ Christophe, Jaffrelot, *Inde : la démocratie par la caste. Histoire d'une mutation socio-politique. 1885-2005*, Paris, Fayard, 2005, 590 p. Le chercheur montre le clientélisme du parti du Congrès et la montée en puissance des basses castes depuis les années 1990.

castes fermé et rigide qui ne permettrait aucune mobilité sociale.

1) Les caractéristiques de la caste en Inde aujourd'hui

a. L'évolution de la définition de la caste

Nous avons admis comme postulat préalable à ce mémoire que la caste constitue une notion changeante, capable d'évoluer dans le temps et de s'adapter aux événements historiques. La littérature scientifique témoigne de ces évolutions : les chercheurs ont progressivement affiné et ont adapté la définition de la caste indienne.

Au début des années 1930, Célestin Bouglé²⁵ définit le système des castes comme un ensemble constitué de groupes héréditaires qui se distinguent et se relient entre eux à la fois par une gradation de statuts, par des règles détaillées visant à assurer leur séparation, par la division du travail et par l'interdépendance qui en résulte. Selon cet auteur, la caste comporte trois caractéristiques essentielles : la spécialisation héréditaire, la répulsion (avec pour corollaire l'endogamie) et enfin la hiérarchie. Dans les années soixante, M. N. Srinivas²⁶ propose de définir la caste comme un groupe localisé, héréditaire et endogame, associé à un métier et occupant une position particulière dans la hiérarchie. Les relations entre les castes, poursuit l'ethnologue indien, sont gouvernées par les concepts de pollution et de pureté, qui régissent notamment les règles de commensalité. Les deux points de vue se rejoignent sur l'essentiel : accent sur l'endogamie, la spécialisation héréditaire et la hiérarchie.

Selon Robert Deliège²⁷, ces trois traits ne reflètent plus les réalités contemporaines indiennes. Pour ce qui concerne la spécialisation héréditaire, il faut admettre que les professions traditionnelles continuent, pour une grande part, d'être exercées par les membres de certaines castes, à l'exclusion de toute autre. Mais avec l'apparition de professions modernes, cette adéquation entre caste et profession a perdu de sa consistance : il n'y a bien entendu pas de caste d'informaticiens. La diversification des professions a transformé l'interdépendance des castes en concurrence. Tous aspirent aujourd'hui à une vie meilleure et la bataille pour de bons emplois est même devenue l'enjeu crucial des luttes de castes. Il n'est même pas abusif d'affirmer que la volonté d'accéder au secteur organisé de l'économie constitue la raison d'être des associations de castes.

²⁵ Célestin, Bouglé, *Essai sur le régime des castes*, Paris, PUF, 1969, première édition : 1935. Avant même Louis Dumont, le chercheur est l'un des premiers à mettre en évidence l'opposition du pur et de l'impur comme fondement du système.

²⁶ M. N., Srinivas, *Caste in Modern India and Other Essays*, Bombay, Asian Publishing House, 1965. Les travaux de ce chercheur marquent un tournant important de l'ethnologie indienne : en réalisant en 1948 la première enquête de terrain dans un village indien « banal », la caste sort du domaine réservé des sanskritistes pour devenir le domaine de prédilection des ethnologues.

²⁷ Robert, Deliège, op. cit.

Le critère de la hiérarchie semble lui non plus ne plus correspondre à la réalité du système social indien contemporain. La fin de l'interdépendance et la démocratisation de la vie politique ont conduit vers la constitution de blocs rivaux qui ne cherchent plus vraiment la supériorité mais plutôt la garantie pour leurs membres d'une vie décente. Un des principaux critères sur lesquels reposait cette hiérarchie était celui de la pureté relative²⁸. La notion de pureté découle principalement des déchets organiques, en particulier des émissions corporelles, et de la mort. Or les notions de pureté et d'impureté ne sont plus véritablement constitutives des relations sociales en Inde.

L'endogamie, au contraire, persiste, voire s'est renforcée. Robert Deliège estime que 95 % des mariages s'y conforment : « l'endogamie demeure un élément clef de la société indienne : elle s'applique souvent davantage à la sous-caste qu'à la caste, mais elle est, en fin de compte, toujours présente et essentielle²⁹ ». Dans *Production and Reproduction*, Jack Goody³⁰ distingue la « dévolution divergente » (*diverging devolution*), la transmission de la propriété aux enfants des deux sexes, et la « succession homogène » (*homogeneous inheritance*), où la propriété d'un homme se transmet à ses seuls héritiers masculins. La « dévolution divergente » se trouve en Europe et en Asie, dans des sociétés où le mariage a une influence sur le statut social des enfants et en premier lieu sur celui des filles. Lorsque l'accumulation de richesse et de propriété devient une préoccupation essentielle, il y a tendance à la transmission verticale et directe de valeurs. C'est ainsi que la dot est préférée. L'endogamie est de même une manière de conserver les biens au sein d'un groupe restreint et la « dévolution divergente » se retrouve dans des sociétés stratifiées en classes ou en castes. Si une partie des richesses est dévolue aux femmes au moment du mariage, ce dernier devient source de conflit et de contrôle. Plus la valeur transmise aux femmes est grande, plus ce contrôle sera sévère. Il ne peut donc y avoir de caste sans endogamie. On accède à une caste que par la naissance et l'endogamie devient alors une manière privilégiée de maintenir l'exclusivisme du groupe.

Pour résumer, la spécialisation héréditaire et l'interdépendance n'existent pratiquement plus. La hiérarchisation est « fortement ébranlée ». Seuls demeurent la fermeture, l'endogamie et l'exclusivisme. La caste est entendu ici comme un groupe héréditaire et endogame qui se considère comme nettement distinct des groupes semblables qui vivent au sein d'une population donnée.

b. Le morcellement de la société indienne : des quatre *varna* aux 5000 *jati*

Le mot « caste », introduit par les Portugais au XV^{ème} siècle, est employé de façon très générale et renvoie à plusieurs niveaux de différenciations sociales.

Dans les textes anciens, la société indienne apparaît constituée de quatre grands groupes sociaux, ou *varna* (littéralement « couleur » en sanskrit), hiérarchisés selon leur fonction sociale. Les quatre *varna*

²⁸ Louis, Dumont, *Homo Hierarchicus...*, op. cit., p. 65.

²⁹ Robert, Deliège, *Les castes...*, op. cit., p. 110.

³⁰ Jack, Goody, *Production and Reproduction: A Comparative Study of the Domestic Domain*, Cambridge, Cambridge University Press, 1976.

sont nés d'un démembrement sacrificiel de l'homme cosmique Manou³¹. Le premier *varna*, né de la bouche, est celui des brahmanes, les prêtres au rôle sacerdotal. Le deuxième, né de ses épaules et de ses bras, est celui des princes et guerriers *kshatriya*, qui ont pour devoir de maintenir l'ordre social. Le troisième *varna*, celui des *vaishya*, est né de ses cuisses et se compose des créateurs de richesse, agriculteurs, propriétaires fonciers, commerçants et professions libérales. Les membres de ces trois premiers *varna* sont dits deux fois nés (*dvija*) et contrastent avec le quatrième *varna*, né des pieds de Manou, qui comprend ceux qui sont à leur service, les *shudra*. Enfin, les populations qui n'entrent pas dans ces catégories sont considérées comme hors-varna : ce sont les *chandala*, baptisés « intouchables » à l'époque britannique. Plusieurs mots sont utilisés pour définir les intouchables. Le terme bureaucratique est celui de *scheduled caste*, « caste répertoriée ». Gandhi, qui condamne le rejet dont ils font l'objet mais reste très soucieux de conserver l'harmonie de la société, invente le mot *harijaan*, « enfants de Dieu ». Enfin, le terme militant *dalit* est popularisé par le grand leader intouchable Ambedkar³² et signifie « homme brisé, opprimé ».

Le dernier recensement de la population indienne en termes de castes remonte à l'empire britannique, en 1931. Il indique que les trois premières castes, les « deux fois nés », représentent moins de 13% de la population : les brahmanes sont estimés à 6,4%, les Rajput, la principale catégorie de *kshatriya*, à 3,7% et les commerçants, désignés par le terme de *bania*, à 2,7%. Les *shudra* constituent alors 52% de la population indienne. Les intouchables représentent 15% de la population et les populations tribales 7%.

Si les *varna* peuvent servir de référence prestigieuse ou identitaire, ils n'ont pas de réalité empirique attestée, sauf peut-être lorsqu'ils servent à exprimer le clivage avec les intouchables. Dans la pratique, en effet, l'Inde ne peut être réduite aux quatre *varna*, auxquels il faut déjà ajouter les hors castes et les quelques 700 tribus (qui représentent 84 millions d'individus). L'Inde constitue en réalité une mosaïque de 4000 à 5000 *jati* ou groupes de référence fermés et exclusifs (on appartient à un et un seul *jati*). Ces communautés se distinguent par des variables d'appartenance allant de la religion à la langue, la région ou l'origine socioprofessionnelle. Les *jati* forment en effet à l'origine des communautés professionnelles qui portent généralement le nom de la profession à laquelle elles sont associées : les Gujjar (laitiers), les Ahir (bouviers), les Mallah (pêcheurs et bateliers), les Kori (tisserands de textile grossier), etc.

Ces marquages communautaires se rattachent à plusieurs niveaux de référence géographiques. Au niveau local, les *jati* sont d'abord des communautés organisées hiérarchiquement au sein d'un ou plusieurs villages. Elles se subdivisent en *gotra* ou familles de référence découlant d'un même ancêtre, avec un principe d'endogamie pour les *jati* et d'exogamie pour les *gotra*. Au niveau régional, les zones d'appartenance s'étendent généralement au niveau de l'Etat, comme les Irava qui représentent un quart

³¹ Cette division est codifiée dans les *Lois de Manou* (l'être suprême) sans doute écrites aux alentours du III^e siècle de notre ère.

³² B. R. Ambedkar est considéré comme le père de la Constitution de l'Union indienne. Il se convertit au bouddhisme par rejet du système des castes.

de la population du Kérala ou les Nadar du Tamil Nadu. Au niveau national, une même *jati* peut de retrouver dans plusieurs Etats en Inde, voir dans toute l'Inde, comme les Jat (paysans), les Yadav ou les Rajput.

2) Les communautés marchandes à l'origine de la naissance d'une l'industrie moderne indienne

Habib et Raychaudhuri³³ observent que les mêmes communautés dominent le monde des affaires depuis un millénaire. Cette partie a pour objectif de présenter les principales castes et communautés marchandes dont sont issus la plupart des dirigeants actuels des grands groupes industriels indiens³⁴. Les communautés marchandes sont habituellement présentées selon un critère religieux la plupart du temps, géographique parfois³⁵. Nous faisons ici le choix d'une présentation dynamique, en fonction de leur ordre d'apparition sur la scène industrielle indienne, de manière à mettre en lumière certaines évolutions historiques nécessaires pour comprendre la place occupée par les communautés marchandes au moment de l'indépendance de l'Inde en 1947 ainsi que les rapports de force entre les hommes d'affaires indiens.

Qu'elles soient de formation ancienne ou récente, grandes ou petites, riches ou moyennes, voire pauvres, les castes et communautés marchandes sont divisées et subdivisées en groupes qui tendent à l'endogamie. Et bien souvent, seules quelques unes de ces subdivisions se sont spécialisées dans le commerce, tandis que les autres continuent à vivre de l'agriculture et de l'artisanat. Certaines castes sont issues d'une paysannerie devenue aisée au tournant du siècle³⁶. Alors que certaines de ces castes, ou de leurs subdivisions, ont commencé à investir dans l'industrie à partir du milieu du XIXème siècle, d'autres n'ont vraiment jamais dépassé le stade de l'échoppe et du commerce local ou régional des denrées³⁷. D'autres ont décliné, et d'autres encore, suite à des bouleversements politiques, se sont amenuisées par immigration de leurs élites et ont disparu de la scène indienne. C'est le cas des communautés marchandes musulmanes, certaines très actives³⁸ et dont les élites partent s'installer au Pakistan suite à la Partition de 1947.

L'objectif n'est bien sûr pas de prétendre à l'exhaustivité et il ne sera question que des communautés marchandes qui continuent aujourd'hui à jouer un rôle prépondérant sur la scène économique

³³ Irfan, Habib et Tapan, Raychaudhuri, *Cambridge Economic History of India*, Cambridge University Press, 1982.

³⁴ L'importance numérique actuelle de chacune de ces communautés sera présentée dans la troisième partie, dans laquelle il sera question de leur influence dans l'économie indienne contemporaine.

³⁵ Un tableau récapitulatif se trouve en annexes, page 153. Il précise l'orientation religieuse, ainsi que l'implantation géographique des principales communautés marchandes.

³⁶ On peut citer les Kamma Naidu de Coimbatore au Tamil Nadu, les Raju et les Reddy(ar) en Andhra Pradesh ou encore les Patel du Gujarat.

³⁷ Pierre, Lachaier, « Aux origines de l'économie indienne contemporaine, castes, communautés et bazar », *Historiens et Géographes*, éd. J. Pouchepadass, n°356, dossier Inde, février-mars 1997, p. 147.

³⁸ Citons les Khoja et les Bohrat, chiites ismaéliens, des branches respectivement Nizari et Mutaqli, et les Memon, sunnites.

indienne, c'est-à-dire des castes marchandes hindoues (les Jaïns³⁹ et les Sikhs⁴⁰ sont considérés par la Constitution comme hindous car leur religion est née sur le territoire indien) et la communauté parsie d'origine perse. Signalons toutefois que des communautés marchandes chrétiennes et juives ont existé en Inde. Les marchands chrétiens, particulièrement les Arméniens, quittent l'Inde après l'indépendance du pays. Quant aux Juifs Bagdhadi, ils se seraient installés pour la première fois en Inde vers la fin du XVIIIème siècle. Arabophones ou persanophones, restés peu indianisés, les Bagdhadi, qui n'ont jamais été plus de quatre à six milles, sont au XIXème siècle surtout présents à Bombay, Calcutta et Pune. Le grand magnat David Sassoon, arrivé en Inde en 1832, connu pour ses nombreuses œuvres philanthropiques, possède jusqu'à plus d'une dizaine de tisseries et emploie jusqu'à plus de la moitié des Juifs Bagdhadi et Bene Israël qui vivent alors à Bombay. Après l'indépendance, les Bagdhadi émigrent, la plupart en Grande Bretagne, aux Etats-Unis et en Australie, et les Bene Israël principalement en Israël.

a. Les Parsi et les castes marchandes *gujarati* à l'assaut de l'industrie textile dans la seconde moitié du XIXème siècle, à Bombay

Le capitalisme industriel arrive en Inde comme « un sous-produit inattendu de la pénétration économique et du contrôle politique britanniques⁴¹. » Les Britanniques privilégient le développement des matières premières, qu'ils exportent en échanges des biens manufacturés britanniques. Dans les années 1850, ce système permet l'apparition de villes portuaires développées et relativement modernes, au premier rang desquelles Bombay et Calcutta, tournées vers l'exportation. Ces deux villes ne connaissent pas pour autant le même développement. Le coton et l'opium de Bombay s'exportent en grande partie à l'Est et ne sont donc pas concernés par le monopole britannique sur le commerce entre l'Inde et le Royaume-Uni. À l'inverse, la plupart des exportations en partance de Calcutta (thé, jute et indigo) demeurent le domaine réservé des colonisateurs. Cette différence explique que les commerçants indiens se lancent dans l'industrie textile à Bombay, soixante-dix ans avant que ceux de Calcutta ne parviennent à s'implanter sur le marché de la production de jute, chasse gardée des Britanniques.

L'industrie textile, principale industrie moderne de l'Inde, est effectivement dominée depuis ses débuts par des capitaux indiens. L'investissement dans les premières usines provient des gains importants réalisés par des marchands indiens dans le commerce avec la Chine. La communauté parsie, qui

³⁹ Groupe religieux relativement peu nombreux (environ 0,5 % de la population), les Jaïns ont leur propres divisions et subdivisions ou ils constituent des subdivisions des castes hindoues Marwari ou Gujarati. Surreprésentés dans le domaine des activités commerciales, ils feront l'objet d'une étude plus détaillée dans la sous-partie suivante, consacrée à l'éthique des communautés marchandes.

⁴⁰ Les Sikhs, qu'on reconnaît à leur turban et qui pour la plupart vivent au Punjab, ne représentent que 1,9% de la population en 2005. Mais leur influence politique et économique dépasse largement leur poids numérique. L'actuel Premier ministre indien, Manmohan Singh, est d'origine sikhe.

⁴¹ Helen B., Lamb, "The Indian Business Communities and the Evolution of an Industrialist Class", *Pacific Affairs*, vol. 28, n° 2, juin 1955, p. 102.

fournit en abondance coton et opium aux Chinois, est ainsi pionnière dans l'aventure industrielle. Puis son rôle s'atténue progressivement au profit d'une couche d'entrepreneurs hindous de caste marchande *gujarati* (ils tiennent également une très grande place à Ahmedabad, deuxième centre industriel du pays) : les Bania⁴². Ces deux groupes sont les premiers à atteindre la péninsule de Bombay. Au milieu du XIX^{ème} siècle ils ont déjà derrière eux deux cents ans pendant lesquels ils se sont établis, ils ont acquis des terres et ils se sont développés en même temps que le port prenait de l'importance. Ces deux communautés (toutes les deux parlent *gujarati* et s'associent parfois) deviennent les plus riches des communautés marchandes indiennes et les premiers agents de change de Bombay. Dans les années 1850, leur prestige social est à la hauteur de leur puissance économique (qui leur permet par exemple de financer le développement du chemin de fer à l'Ouest de l'Inde).

Les Parsi

En 697, fuyant les persécutions dont ils sont l'objet en Perse, les Parsi zoroastriens émigrent au Gujarat. Au XIV^{ème} siècle, ils sont installés dans la région de Surat et Navsari, où, à côté de l'agriculture, ils font du commerce, récoltent les impôts, construisent des navires et organisent le transport maritime. Au XVIII^{ème} siècle, la quasi totalité de la communauté migre à Bombay où une grande partie d'entre elle se trouve déjà installée. Grâce à leur maîtrise de l'anglais et des méthodes de travail britanniques, les Parsi disposent d'un formidable atout économique. Certains sont nommés à la tête des premières entreprises britanniques. La petite communauté parsie joue les intermédiaires économiques et politiques entre les Britanniques et la population hindoue, bénéficiant en échange de contrats et de concessions importants. Les riches Parsi adoptent l'éducation, les sports ou encore les styles vestimentaires occidentaux. Le privilège de fréquenter les Britanniques leur est même parfois accordé. Cette relation *presque* « d'égal à égal » les aide à pénétrer le champ industriel : ils engagent des ingénieurs et des techniciens britanniques, très utiles au moment du lancement de leurs usines de textile. Cowasji Nanabhoj Daver, fils d'un riche marchand et lui-même financier et exportateur de coton, fonde en 1854 la première usine indienne de filage et de tissage du coton, ouvre trois banques et installe la première presse hydraulique de Bombay. Les Parsi zoroastriens installés à Bombay à l'époque coloniale ne comptent guère plus d'une centaine de milliers de membres en 1961 (beaucoup ont émigré après l'indépendance, aux Etats-Unis en particulier). Ils restent très célèbres en Inde en raison surtout du grand groupe industriel familial Tata fondé et toujours dirigé par un Parsi.

Issu d'une famille de prêtres zoroastriens de Navsari émigrée à Bombay, Jamshedji Nasarwanji Tata (1839-1904), le fondateur du groupe, démarre des succursales familiales à Hong Kong et Shanghai dès 1859 puis revient à Bombay où il s'occupe du commerce de coton, particulièrement actif au moment de la guerre civile américaine. Il se lance ensuite dans l'industrie textile qu'il mécanise et diversifie son activité dans l'hôtellerie avec la gestion du luxueux *Taj Mahal Hotel* à Bombay. Mais J.N. Tata doit surtout sa réputation d'entrepreneur à deux grands projets qu'il poursuit pendant une vingtaine d'années, et que ses enfants Dorab (le fils aîné) et Ratan, leur cousin

⁴² Dwijendra, Tripathi, dir., *Business Communities of India...*, op. cit.

R.D. Tata et nombre de parents finiront par réaliser au risque d'y perdre leur fortune : produire pour la première fois de l'acier indien et fournir de l'électricité à Bombay. Créée en 1907 après d'énormes difficultés, la Tata Iron and Steel Company (TISCO) commence à produire de l'acier en 1911 dans un village indien du Bihar, la "Ruhr" indienne, qui devient par la suite la ville de Jamshedpur. L'Inde a donc son industrie sidérurgique bien avant d'autres pays plus avancés qu'elle. La Tata Hydro-Electric Power Supply Company est enregistrée en 1910 et commence à fournir de l'électricité cinq ans plus tard. Deux autres centrales hydroélectriques viennent compléter en 1916 et 1919 un système capable d'alimenter entièrement la région de Bombay. Jehangir Ratanji Dadabhai Tata (appelé J.R.D. Tata) (1904-1993), le fils de R.D. Tata, est considéré comme le père de l'aviation indienne : il crée en 1932 la première compagnie commerciale aérienne indienne, Tata Airlines (qui devient Air India en 1946). En 1939 il fonde Tata Chemicals, la plus grosse usine chimique indienne de l'époque. Il se lance ensuite dans la production de camions et d'autobus (visibles aujourd'hui dans tout le pays) avec Tata Engineering Locomotive Company (TELCO) en 1945. Aujourd'hui, Ratan N. Tata est à la tête des 98 sociétés (pour un chiffre d'affaires de 28 milliards de dollars lors de son dernier exercice fiscal) d'un empire qu'il a réorganisé en sept secteurs d'activité - ingénierie, matériaux, énergie, chimie, biens de consommation, NTIC et services.

Les Bania⁴³ du Gujarat

Avant que ne décline vers la fin du XVIIIème siècle le grand port moghol de Surat, au Gujarat, les réseaux financiers et marchands *bania* qui y sont implantés s'étendent dans le monde entier, à l'Est jusqu'en Asie du Sud-Est, à l'Ouest dans les ports du Golfe Persique, au Moyen Orient et en Afrique orientale. Après l'écroulement de l'empire moghol, ces commerçants nomades financent les puissances locales, dont la *East India Company* à Bombay. Enrichis dans le commerce intérieur, les Gujarati disposent des moyens financiers pour se lancer dans l'industrie textile à Ahmedabad et à Bombay à la fin du XIXème siècle. La communauté *gujarati* comporte des subdivisions de religion hindoue et de religion jaïne.

Kasturbhai Lalbhai, fondateur du grand groupe industriel d'Ahmedabad qui porte toujours son nom, descend de la subdivision Oswald Jaïn. H. Walchand, autre grand entrepreneur de l'industrie indienne, est issu d'une famille *gujarati* Jaïn Digambara. Mais à l'exception du géant Reliance de la famille Ambani, les maisons d'affaires *gujarati* ont globalement perdu l'importance qu'elles avaient avant l'indépendance. Les Bania du Gujarat comptent aussi parmi eux un illustre représentant politique : le Mahatma Gandhi appartient en effet à la *jati* des Modh Bania.

À la suite de ces deux groupes précurseurs, il devient plus facile pour les Indiens de passer du commerce à l'industrie. D'autres communautés marchandes se lancent dans la construction de filatures de coton dans plusieurs endroits du pays. Coimbatore, le centre du textile du Sud de l'Inde, est

⁴³ Les mots *bania* (ou *banya*), en Inde du Nord, et *chettyar* (ou *chettiar*) en Inde du Sud signifient « marchand » en général.

développé par plusieurs castes de marchands. Parmi elles, les **Chettiar Nagarattar ou Nattukottai**, originaires du Chetty-Nad au Tamil Nadu, sont aujourd'hui les plus importants. Au XIX^e et au début du XX^e siècle, les banquiers Nattukottai Chettiar sont devenus l'une des principales sources de crédit en Asie du Sud-Est⁴⁴ : ils financent la culture et le commerce du thé et du café à Ceylan, du riz en Birmanie, ainsi que les plantations de caoutchouc et les mines d'étain en Malaisie. Pendant les premières décennies du XX^e siècle, leurs élites transfèrent progressivement leurs capitaux du commerce à l'industrie et fondent de grandes œuvres philanthropiques. Cette communauté, qui compte quelques 100 000 membres au recensement de 1981, continue encore de jouer un rôle important dans les secteurs modernes de l'économie indienne où elle a placé ses capitaux. Toujours dans le Sud du pays, signalons également les marchands **Kamma Naidu** d'Andhra Pradesh, planteurs de coton de la région de Coimbatore qui démarrent dans l'entre-deux guerres des filatures et des tisseries (le groupe Lakshmi). Ils sont aujourd'hui encore très actifs à Visakhapatnam, grand port et centre industriel d'Andhra Pradesh.

b. Le tournant de la Première Guerre mondiale : la diversification des industries et des communautés marchandes

Jusque vers 1905, l'industrie moderne indienne se limite pratiquement au secteur du textile, du coton et du jute. A partir du début du XX^e siècle, en partie sous l'influence du mouvement *swadeshi* (« l'Inde aux Indiens »), qui vise à réorienter la production vers la demande domestique, on assiste à un début de diversification industrielle. Pour remédier à la grande pauvreté dans laquelle vit la grande majorité des Indiens, les nationalistes du début du siècle voient en effet dans l'industrialisation la seule panacée. Le contrôle du capital britannique sur les principaux circuits financiers et commerciaux de l'économie indienne apparaît de plus en plus comme un obstacle sur la voie d'un développement industriel basé sur le marché intérieur. Les intérêts britanniques sont en effet largement concentrés dans les secteurs exportateurs de l'économie indienne : plantations de thé, usines de jute, *exchange banks*, qui financent le commerce extérieur, toutes les branches où il existe une structure oligopolistique permettant de dégager des profits élevés qui sont réinvestis dans d'autres régions plus prometteuses de l'empire (Malaisie, Australie, Afrique du Sud).

La Première Guerre mondiale marque le début d'une période de transition complexe dans l'histoire économique de l'Inde. Trois traits principaux doivent être observés⁴⁵ : la diminution du rôle de l'Inde dans le système impérial britannique, l'adoption d'une politique douanière qui favorise le développement d'industries indiennes et la montée en puissance du capital indien par rapport au capital britannique. Nous nous concentrerons sur les deux derniers points, particulièrement importants dans la compréhension des positions des communautés marchandes au moment de l'indépendance.

⁴⁴ David West, Rudner, *Caste and Capitalism ...*, op. cit.

⁴⁵ Claude, Markovits, *Histoire de l'Inde moderne, 1480-1950*, Paris, Fayard, 1994, 727 p.

Une nouvelle politique douanière plus protectionniste est mise en place à partir de 1919⁴⁶. Dans le cadre des réformes dites Montagu-Chemsford, le gouvernement de l'Inde se voit accorder une autonomie financière limitée, mais réelle. Elle lui permet de répondre aux revendications des milieux d'affaires indiens. En 1921, le gouvernement accepte en effet les conclusions du rapport remis par une commission fiscale qui se prononce pour l'adoption d'une politique de protection limitée, destinée à favoriser la croissance d'industries indiennes récentes pas encore en mesure de faire face à la concurrence internationale. En 1923, les hommes d'affaires parviennent à imposer des mesures sélectives de protection de l'industrie domestique, notamment pour l'acier, les textiles, le jute, le sucre ou le papier. Elles se révèlent très efficaces puisqu'elles permettent d'évincer progressivement les producteurs étrangers.

À partir de la Première Guerre mondiale, le capital indien ne cesse de gagner en importance au point qu'en 1947 il fait plus ou moins jeu égal avec le capital britannique. La part de l'industrie dans le produit national brut (PNB) indien double entre 1913 (3,8%) et 1947 (7,5%). Les industriels cotonniers forment le secteur le plus puissant et, à côté des groupes traditionnels parsis de Bombay (Wadia, Thackersey, Tata), on assiste à une croissante spectaculaire de groupes d'Ahmedabad (Kasturbhai, Sarabhau, Mafatlal) et d'Inde du Nord (Sri Ram, J.K. Singhanian). Mais la diversification industrielle amène aux premiers rangs des groupes ayant des intérêts dans de multiples branches : Birla dans le jute, le papier et le sucre, Dalmia dans le sucre et le papier, Thapar dans le charbon, le papier et le sucre, Walchand dans la construction, le sucre et l'automobile. La majorité de ces nouveaux groupes est contrôlée par des membres de la communauté *marwari*, qui joue un rôle de plus en plus actif à Calcutta et dans toute l'Inde de l'Est et du Nord.

Les Marwari du Rajasthan

Les Marwari sont originaires du Rajasthan, en particulier du Marwar et de la région désertique du Shekawati, à l'extrême Nord de l'Etat de Jaipur. Les marchands du Rajasthan (l'Etat compterait une centaine de castes marchandes) sont désignés par le terme « Marwari » depuis l'époque d'Akbar et de Shah Jahan et les *jati* les plus connues sont les Agrawal, les Maheshwari et les Oswal (et dans une moindre mesure les Porwal et les Khandelwal). Ils pratiquent la banque, le commerce, le prêt et le fermage des impôts pour les princes et seigneurs du Rajasthan. Depuis 1800, et de façon croissante de 1860 à 1900, les Marwari immigrent à Calcutta principalement, mais aussi à travers tout le pays, et à partir de Calcutta en Assam et à Rangoon, en Birmanie. Ils pratiquent notamment le commerce intérieur et d'import-export, la banque, le change, le prêt et accumulent de gros capitaux, en particulier à Calcutta où ils concurrencent les Britanniques. Ce n'est qu'après la Première Guerre mondiale qu'ils font la transition du commerce à l'industrie⁴⁷. Depuis le début de la Seconde Guerre mondiale les

⁴⁶ Les tarifs douaniers sont fixés à 7,5% en 1917, ils passent à 15% en 1922 pour atteindre 31% en 1931. Un taux spécial de 20% (15% pour les marchandises britanniques) est fixé pour les importations de textiles de faible qualité en 1930. Il monte à 50 % pour les produits non britanniques en 1932 puis à 75 % en 1933. Voir Dharma, Kumar, "The Fiscal System", *The Cambridge Economic History of India*, vol. 2, pp. 921-924.

⁴⁷ Thomas, Thimberg, *The Marwaris, From Traders to Industrialists*, op. cit..

Marwari accumulent un pouvoir économique considérable. Contrairement aux Parsi et aux Gujarati, les Marwari font leur entrée dans l'industrie à un moment où de nombreuses autres communautés marchandes, partout en Inde, ont déjà franchi le pas. Grâce à cette position d'« entrants tardifs », ils sont en mesure de racheter des usines existantes comme de construire les leurs. Au lieu de se concentrer sur le textile, comme la plupart des industriels parsis et *gujarati*, les familles *marwari* investissent dans des domaines très variés à travers tout le pays, et particulièrement dans les industries les plus récentes.

De nombreux capitaines d'industrie *marwari*, les Birla, les Bajaj, les Shri Ram, les Singhanian, les Dalmia, les Goenka ou encore les Podar deviennent de grands entrepreneurs après l'indépendance. Aujourd'hui Bajaj est le troisième fabricant mondial de scooters après Piaggio et Honda. Birla reste incontestablement la plus grande et la plus prestigieuse firme *marwari*. L'aventure commence au tournant du siècle dernier dans le commerce du jute et de l'opium à Calcutta. Au début des années 1920, G.D. Birla lance les premières activités industrielles en ouvrant deux usines textiles pionnières, une à Calcutta en 1919, l'autre à Gwalior (actuel Madhya Pradesh) en 1921⁴⁸. L'empire industriel Birla actuel, dirigé par le petit-fils de G.D., comprend plus de deux cents sociétés dans des secteurs aussi variés que le ciment, l'aluminium, les produits chimiques, les pneumatiques, la vente de contrats d'assurance ou de produits financiers.

c. Les communautés marchandes au début de l'Inde indépendante

« Les effets de l'indépendance sur les communautés marchandes indiennes sur n'ont pour l'instant pas été spectaculaires. Les tendances principales qui caractérisent l'activité économique indienne sous l'empire britannique restent identiques », affirme la chercheuse américaine Helen Lamb en 1955⁴⁹. Les trois grandes communautés marchandes indiennes, les Parsi, les Gujarati et les Marwari sont toujours très largement prépondérantes dans les secteurs de l'industrie moderne et de la banque, bien que d'autres groupes fassent lentement leur apparition dans les anciens centres industriels comme dans des nouveaux. C'est le cas des marchands du Punjab et particulièrement de la communauté Sindhi.

Les castes marchandes du Punjab

Les principales castes marchandes du Punjab sont les Khatri, les Arora et les Agrawal (également orthographié Aggarwal) du Punjab qui comprennent à la fois des subdivisions hindoues et sikhes. Au moment de la Partition, nombre d'industriels hindous passent du Punjab pakistanais à l'indien où ils récréent et développent leurs entreprises. Parmi eux, Munjal fondent à Ludhiana le groupe Hero (cycle et deux-roues motorisés), et Nanda le groupe Escorts (tracteurs). Le groupe pharmaceutique Ranbaxy est en train de devenir l'une des premières multinationales indiennes de sa spécialité. Le voisinage du

⁴⁸ G. Piramal, M. Herdeck, *India's Industrialists*, vol. 1, Washington D.C., Three Continent Press, 1986, pp. 62-63.

⁴⁹ Helen B. Lamb, "The Indian Business Communities...", art. cit., p. 199.

Pakistan a empêché le développement industriel de certains secteurs, et une grande partie de l'industrie mécanique du Punjab reste composée d'un nombre important d'entreprises petites et moyennes.

Les Sindhi

Le mot « *sindhi* » désigne en Inde les réfugiés hindous qui ont quitté le Sindh (aujourd'hui pakistanais) au moment de la Partition de 1947. Aujourd'hui dispersés dans plus de cent cinquante Etats du monde, ils sont principalement issus d'une communauté de marchands d'Hyderabad (celle du Sindh donc, pas la capitale de l'Etat d'Andhra Pradesh), qui, dans la deuxième moitié du XIX^{ème} siècle, vendent des objets d'artisanat à Bombay, puis au Moyen Orient et en Asie du Sud-Est et de l'Est où ils s'installent et créent de grandes firmes. La plus grande firme *sindhi* est le conglomérat Hinduja, propriétaire du constructeur de camions Ashok Leyland et aujourd'hui basé à Bombay. Environ 2,8 millions en Inde, et un million à l'étranger, ils constituent une communauté d'affaires qui ne cesse de gagner en importance depuis un siècle.

Si l'on considère le poids de ces principales communautés marchandes dans l'économie, la situation indienne se distingue de celle des pays colonisés. Alors que l'artisanat et la petite industrie rurale disparaissent face à la concurrence de la grande industrie développée dans un premier temps par les Britanniques, les communautés marchandes que nous venons de présenter parviennent à accumuler de larges capitaux et de plus en plus d'assistance technique. A tel point qu'elles prennent progressivement l'ascendant économique sur les colonisateurs. On estime ainsi qu'ils contrôlent plus de 70 % de l'économie indienne à la veille de l'indépendance, contre 30 % pour le capital étranger⁵⁰.

3) La famille d'affaires indienne

La *Joint-Family*, ou famille conjointe, demeure une institution classique en Inde, que de nombreux marchands et industriels indiens continuent de préférer. Les règles et prérogatives de cette structure familiale méritent d'être détaillées car c'est sur elles que reposent le code personnel hindou, ainsi que la *Joint Family Business* et ses nombreuses particularités de fonctionnement. L'univers de la firme indienne reste dominé ou fortement influencé par la famille, fréquemment désignée par le terme englobant de lignage ou par l'expression « famille élargie. »

a. Filiation et mariage : les relations de parenté en Inde

Suresh Srivastva⁵¹ indique que les liens du sang se sont pas primordiales dans la construction des

⁵⁰ Jean-Joseph, Boillot, *L'économie de l'Inde*, Paris, La Découverte, 2006, p. 12.

⁵¹ Allan R., Cohen, *Tradition, Change and Conflict in Indian Family Business*, The Hague, Mouton, 1974, p. 9.

familles indiennes et que le lignage repose davantage sur la caste, la sous-caste, la langue ou la localité d'origine de la famille⁵². Les relations de parenté s'organisent autour de deux axes, ceux de la filiation et du mariage.

La continuité des générations est généralement reconnue de père en fils (régime patrilinéaire). Cependant, au Sud de l'Inde, elle peut être assurée par les femmes (régime matrilinéaire). Des hommes apparentés par filiations successives constituent un lignage. Les lignages de grande profondeur généalogique se reconnaissent souvent un ancêtre ultime à caractère mythique qui peut être plus ou moins divinisé ; on les appelle alors des clans. La plus grande autorité appartient en principe au plus âgé des hommes d'un même lignage (à l'oncle maternel en régime matrilinéaire puisqu'il n'y a pas de matriarcat). Celui-ci doit rendre un culte à ses ascendants directs sur trois générations au moins, d'où l'importance d'avoir une descendance masculine. L'aîné des frères ayant l'autorité sur ses cadets dans la famille, il l'a aussi souvent dans les affaires familiales.

Au cours du temps, les lignages se segmentent en lignées qui se hiérarchisent selon qu'elles sont issues d'un frère aîné ou cadet⁵³. La hiérarchie familiale impose aux frères des obligations différentes. L'aîné étant destiné à succéder à son père et à prendre la tête des affaires de la lignée, il est moins disponible que ses cadets pour se lancer dans de nouvelles entreprises. Mais une fois celle-ci établies, c'est de nouveau un fils aîné qui succède au fondateur cadet⁵⁴.

On se marie presque toujours en dehors de son clan (principe d'exogamie), mais dans un groupe d'appartenance plus vaste, la caste, ou dans une subdivision de celle-ci (principe d'endogamie), de préférence à l'intérieur de sa *biradari*. Il existe plusieurs systèmes de parenté indiens dont les deux plus importants sont ceux des régions Nord et Sud⁵⁵ qui diffèrent principalement par le type d'alliance de mariage.

Au Nord, le mari est en général originaire d'un groupe de statut social supérieur à celui de son épouse (alliance de type hypergamique), mais si ce type d'union devient de plus en plus rare⁵⁶. Au Sud, on se marie entre parents de statuts équivalents (alliance de type isogamique)⁵⁷.

Le vocabulaire de la parenté en Inde reflète cette opposition : au Nord, les termes de parenté opposent parents et beaux-parents, tandis qu'au Sud, ils distinguent parmi les parents ceux qui sont « épousables » des autres. Le type de mariage dravidien tend d'une génération à l'autre à resserrer le cercle familial, dont les membres peuvent être apparentés de plusieurs façons à la fois ; au contraire,

⁵² Ce qui n'empêche pas que les liens père-fils soient privilégiés au sein de la famille élargie, notamment au moment de la transmission de l'entreprise familiale, par rapport à ceux qui unissent oncle et neveu.

⁵³ Cette relation hiérarchisée aîné / cadet peut également structurer des rapports entre entreprises apparentées, lorsque par exemple, elle coïncide avec un rapport de donneur d'ordres (l'aîné) à sous-traitant (le cadet) dans le secteur de la petite entreprise.

⁵⁴ Pierre, Lachaiet, *Firmes et entreprises en Inde. La firme lignagère dans ses réseaux*, Paris, Kartala, IFP, EFEO, 1999, p. 244.

⁵⁵ Iravati, Karve, "The Kinship Map of India", in Uberoi Patricia, dir., *Family, Kinship and Marriage in India*, Oxford University Press, Delhi, 502 p., pp. 50-73.

⁵⁶ D. F., Pocock, "The Hypergamy of the Patidas", in Uberoi Patricia, *ibid.*, pp. 330-340.

⁵⁷ Un homme épouse une cousine dite croisée, ou encore une nièce dont il est l'oncle maternel. Un homme a pour cousine croisée les filles de ses oncles maternels ou les filles de ses tantes paternelles.

celui du Nord incorpore de nouveaux parents au groupe familial et élargit le cercle des échanges. Si les groupes d'affaires du Sud ont été moins sujets au partages qui ont affectés ceux du Nord depuis l'indépendance, l'historien des affaires Dwijendra Tripathi⁵⁸ affirme que ce phénomène s'explique précisément par la structure de parenté plus solide qui les sous-tend. Que ce soit au Nord ou au Sud, les rapports de parenté entre lignées peuvent être doublés d'investissements croisés correspondants, les fonds propres de l'épouse et les dots pouvant entrer dans la composition du capital social de la firme du chef de famille. Comme les catégories de parenté renvoient généralement à des degrés de confiance différents, les prêteurs et banquiers s'en sont inspirés pour construire et différencier leurs agrégats comptables⁵⁹.

b. La *Joint Hindu Family* dans les textes et au quotidien⁶⁰

La famille indienne est réglemée non pas par un droit civique séculier mais par des lois personnelles religieuses, hindoues, musulmanes ou chrétiennes. Les lois familiales hindoues s'appliquent aux Jaïns, aux Sikhs et aux Bouddhistes. Elles sont issues de deux écoles d'interprétation des textes anciens, la *Dayabhaga* suivie au Bengale, et la *Mitakshara* suivie dans presque tout le reste de l'Inde et dont il sera uniquement question ici. Le droit indien pose comme premier sujet de droit, non pas l'individu comme dans les droits occidentaux, mais la famille hindoue indivise, *Joint Hindu Family* (JHF)⁶¹, qui définit les droits de ses membres sur son *coparcenary*, son patrimoine indivis, une entité légale distincte capable de contracter et d'agir en justice. Les communautés marchandes ont conservé cette tradition dans toute sa complexité et de manière plus stricte et que ne le font d'autres communautés, particulièrement les classes moyennes urbaines, plus occidentalisées.

La JHF comprend toutes les personnes qui descendent d'un même ancêtre, avec leurs épouses et leurs filles non mariées, lesquelles deviennent membres de la JHF de leur mari après leur mariage. Son chef, ou *karta*, est le plus âgé des hommes. Dans les familles d'industriels ou de commerçants, le *karta* est habituellement le manager du groupe d'entreprises que les membres contrôlent, bien qu'il soit souvent dépourvu du savoir technique le plus récent. Il est irrévocable et ses pouvoirs sont très importants⁶². Il peut aliéner les biens de la JHF dans l'intérêt de celle-ci et avec le consentement des *coparceners*. Si la JHF ne dispose cependant pas d'une personnalité morale séparée de celle des membres qui la constituent, elle représente une communauté de commensalité (ses membres partagent le même foyer), de culte et de patrimoine.

En pratique, on peut parler d'une véritable « communauté de vie » pour décrire la JHF. La

⁵⁸ Dwijendra, Tripathi, dir., "Change and Continuity", Seminar, *Family Business*, n° 482, oct. 1999, p. 31.

⁵⁹ David West, Rudner, *Caste and Capitalism ...*, op. cit., pp. 101-102.

⁶⁰ Cette partie reprend les travaux de B., Dorin, N., Flamant, P., Lachaier et A., Vaugier-Chatterjee, *Le Patronat en Inde, contours sociologiques des acteurs et des pratiques*, CSH, New Delhi, 2000, pp. 11-14.

⁶¹ On parle également de *Hindu Undivided Family* (HUF), définit légalement dans le *Income Tax Act*.

⁶² Sa compétence est relationnelle : en plus du contrôle financier et de préoccupations éthiques, il s'occupe des rapports de sa firme avec l'extérieur. Il en est aussi le symbole, le référent. Son rôle n'est pas sans évoquer celui des ancêtres mythiques des clans et des *jati*.

famille indivise est d'abord un milieu culturel commun à tous les membres qui y ont grandi. R. Bajaj⁶³, *karta* de la famille et du groupe éponyme insiste sur la transmission des valeurs du fondateur qui contribuent selon lui à la solidarité familiale. Non seulement les Bajaj vivent ensemble, mais ils prennent habituellement leurs vacances en commun.

Le *coparcenary* est formé des membres de la JHF ayant des droits de propriété et de possession indivis sur le patrimoine de celle-ci. Il ne s'étend que sur trois générations successives d'hommes en lignée patrilinéaire. Les femmes de la JHF ne sont pas membres du *coparcenary*. Inaliénables en principe, les parts des droits que possèdent les membres du *coparcenary* sur le patrimoine indivis peuvent néanmoins faire l'objet de transferts ou de donations avec l'accord de tous les *coparceners*.

Les droits de *coparcenary* sont distincts des droits de propriété séparés, ou acquis individuellement par les membres de la JHF. Ces droits séparés ne peuvent être partagés entre les membres de la JHF sans l'accord de leur détenteur. Les bijoux acquis par les femmes sont habituellement parmi les plus importants des objets sur lesquels elles ont un droit séparé : dans la JHF des industriels Bajaj, la part des revenus qui revient aux femmes pour l'achat de leurs bijoux est fixée par le conseil de famille, et dans celle des industriels Mittal, elle est répartie également entre les belles-sœurs. On peut donc parler d'une réelle communauté de fonds. Les membres masculins des Bajaj tendent tous à être investis de grandes responsabilités dans une ou dans différentes entreprises du groupe familial. Les revenus de ces entreprises de tailles inégales sont mis dans un fonds commun et redistribués sous l'autorité du *karta* entre les ménages et les membres de la famille. Et le partage concerne tous les revenus, même les plus modestes. À titre anecdotique mais éloquent, Das⁶⁴ raconte que les Bajaj décident d'allouer à un fils une somme pour lui permettre de se préparer à une compétition de tennis, qu'il remporte. Mais le prix qui lui est décerné ne reste pas en sa possession : les aînés décident de le verser au fonds commun, conformément aux règles qui ont habituellement cours dans les JHF. Quelle que soit la taille de l'entreprise gérée, la fonction exercée, où les compétences des membres de la famille Bajaj, les sommes allouées pour les dépenses personnelles sont les mêmes. De même, l'industriel *sindhi* Srichand P. Hinduja confie que « les Hinduja forment une cellule familiale très soudée, dans laquelle tous les biens relèvent d'une propriété commune. Personne ne possède quelque chose individuellement. Nous pensons qu'il nous faut accomplir notre devoir sans se préoccuper des récompenses matérielles. Heureusement, tous les membres de la famille sont attachés à ce mode de vie et mènent une existence satisfaisante et heureuse. »⁶⁵

Depuis l'indépendance, et surtout ces deux dernières décennies, la JHF a évolué. Le degré de changement varie beaucoup selon les communautés marchandes mais certaines tendances semblent émerger. Par exemple, alors que les filles de la génération précédente se marient entre 16 et 18 ans,

⁶³ A partir des interviews réalisées par Gurcharan, Das, "Divided we may fall, But united we are unassailable", in *Marwar (A chronicle of Marwari history and achievements)*, Amishi Dhanuka, dir., Arpan Publishing Mumbai, vol. 1, 1996, 200 p. environ, pp. 72-81.

⁶⁴ Ibid.

⁶⁵ Seema Dutta, "We Only Do Our Duty", extrait d'une interview de Srichand P. Hinduja, *The Economics Times*, Corporate dossier, 21-27 juillet 1995.

elles le font plutôt entre 18 et 21 ans, voire plus, aujourd'hui. L'éducation des femmes a pris de l'importance, même si des études supérieures restent une chose plus rare pour les femmes des communautés d'affaires que pour celles d'autres castes élevées.

Ces femmes, éduquées et plus âgées, acceptent avec davantage de difficultés les ordres de leur belle-mère et les conflits éclatent plus fréquemment. Pour y remédier, le modèle de la famille nucléaire est privilégié. Autre solution pour prévenir les conflits : l'installation de cuisines séparées à l'intérieur du même habitat afin que belle-mère et belle-fille possèdent toutes les deux des « territoires » et des responsabilités exclusifs. Ce modèle de famille « semi-nucléaire » entraîne une certaine dissolution de la solidarité familiale. Les liens entre cousins se distendent et le concept de bénéfice collectif de la famille se dilue. De plus, alors qu'auparavant les enfants n'avaient pas besoin de se socialiser au-delà de leur famille nombreuse, avec l'augmentation des familles nucléaires, ils rentrent davantage en contact avec des enfants qui ne sont pas membres de la famille voire qui n'appartiennent pas à des communautés marchandes. L'identité familiale et communautaire est concurrencée par d'autres valeurs auxquelles l'enfant est exposé.

Mais si les enquêtes montrent que la proportion de familles indivises est aujourd'hui relativement faible, les membres des familles, physiquement et même légalement dissociées peuvent toujours se considérer solidaires.

c. La famille d'affaires indienne : une entreprise familiale insérée dans un réseau communautaire

Je me suis beaucoup appuyée pour cette partie sur le travail de Sudipt Dutta⁶⁶ qui propose un point de vue pluridisciplinaire pour comprendre quelles sont les spécificités de la famille d'affaires indienne et quel rôle joue son environnement communautaire. Les matériaux et les informations rassemblés proviennent surtout de la presse spécialisée et des quelques six cents interviews que Dutta a réalisées en tant que journaliste d'affaires.

Pour construire leurs grands groupes, les industriels ont d'abord fait appel aux fonds de leurs plus proches parents, puis à ceux des familles alliées par mariage, avant de s'adresser aux institutions financières. Jusque dans les années 1960, les actionnaires majoritaires de plusieurs banques pouvaient d'ailleurs être membres d'une même communauté, éventuellement celle de l'entrepreneur lui-même. Godrej est toujours l'un des plus importants clients de la Zoroastrian Co-operative Bank Ltd., institution fondée par les Parsi pour financer en priorité leur communauté⁶⁷. Aujourd'hui la firme familiale indienne finance les projets, dont elle gardera directement ou non le contrôle, par des prêts bancaires, sur le marché des capitaux, par des investissements des autres compagnies qu'elle contrôle et toujours par des apports personnels. Ces derniers proviennent surtout des membres de la « confrérie » et, en particulier, du cercle des beaux-parents que Dutta appelle *kutumb* : « Si la famille

⁶⁶ Sudipt, Dutta, *Family Business...*, op. cit.

⁶⁷ Sarosh Bana, "Steady it grows", *Business India*, 23 août-5 septembre 1999, p. 101.

élargie est le premier pilier du réseau de la communauté marchande, le réseau des relations avec les beaux-parents en est le second ; les soeurs mariées et leur familles adoptives en font partie, même si elles ne se mêlent pas directement des affaires de leur famille d'origine. Plusieurs *kutumb* sont importants pour les hommes : le beau-père d'Ego, son oncle maternel, son beau-fils, le mari de la soeur d'Ego, le frère de son épouse et les soeurs de celle-ci et leurs époux⁶⁸. » N'étant pas souvent garanties ni constituées dans un cadre légal, les obligations ainsi contractées sont socialement liées⁶⁹, et ceci d'autant plus fortement qu'elles rehaussent le prestige du *kutumb* créancier dans son milieu proche.

À partir de ses recherches sur des marchands Kachchi Lohana (une communauté venue du Nord-Ouest de l'Inde investie dans le commerce et la réparation des sacs de jute), assez traditionnels, Pierre Lachaiier⁷⁰ constate qu'une de leur firme, dont il suit le développement commercial pendant une quinzaine d'années, est restée fortement liée par le clientélisme et par la parenté aux autres firmes de sa *jati*. Et ce tant qu'elle n'a pas atteint une taille telle que, pour grandir davantage, elle doit « s'universaliser », c'est-à-dire qu'elle se met à opérer en gros sur un marché panindien avec d'autres firmes, quelle que soit leur origine communautaire. Pourtant, cette même entreprise, dirigée par un frère aîné doué pour les affaires, ne continue pas moins de s'enraciner dans sa *jati*, ne serait-ce que parce que les cadets continuent, eux, à gérer les affaires habituelles dans des firmes parentes qui ne sont que l'émanation de celles de leurs aînés. Ils restent redevables d'une bonne partie de leur chiffre d'affaires à leur enracinement social. Cet ensemble hiérarchisé et segmenté, qui regroupe la firme aînée et les firmes cadettes interdépendantes, est appelé « firme lignagère marchande » et permet, selon Lachaiier, de comprendre comment « à partir d'une certaine importance, un homme d'affaires peut à la fois rester fidèle à son appartenance de caste et faire partie d'une classe d'hommes d'affaires relativement internationale. En cas de coup dur, cet homme d'affaires biface se tournera vers les siens envers qui il n'a d'ailleurs jamais cessé de se reconnaître des devoirs et des obligations⁷¹ ». Même si sa réussite éclatante le fait sortir du lot, la trajectoire de Lakshmi Mittal évoque le schéma de la « firme lignagère marchande » décrite par Pierre Lachaiier. En 1976, il reçoit de son père, industriel à Calcutta, le capital nécessaire pour créer sa première usine en Indonésie tandis que son père et ses deux frères cadets conservent la gestion des actifs indiens. Sa famille appartient à la communauté des Marwari et la première fortune du Royaume-Uni ne manque jamais de rappeler son identité indienne et son sens de la famille. Son fils et sa fille exercent d'importantes responsabilités en sein du groupe. Il

⁶⁸ Sudipt, Dutta, *Family Business...*, op. cit., p. 86-87.

⁶⁹ S'ajoute une dimension religieuse : les hindous naissent chargés de plusieurs obligations pieuses qui sont conçues comme des dettes (*rin*). S'appuyant sur ces notions religieuses, le droit oblige les descendants du *karta* à rembourser les dettes réelles qu'il aurait contractées légalement pour les affaires de la JHF.

⁷⁰ Pierre, Lachaiier, *Firmes et entreprises en Inde...*, art. cit. Pour comprendre la firme indienne, l'auteur a ciblé trois types d'entreprises : la *jati* des Kutchi Lohana ; l'ensemble lignager industriel du groupe Kirloskar, fondé par des brahmanes maharashtriens et toujours contrôlé par une famille de haute caste ; enfin les petites entreprises sous-traitantes qui travaillent par dizaines de milliers pour des firmes du type de Kirloskar, d'autres grands groupes industriels ou des entreprises de moyenne importance.

⁷¹ Pierre, Lachaiier, « Aux origines de l'économie indienne contemporaine, castes, communautés et bazar », dans *Historiens et Géographes*, éd. J. Pouchepadass, n°356, dossier Inde, février-mars 1997, p. 361.

déclare⁷² « parler hindi à la maison, célébrer en famille les fêtes indiennes, aller en Inde cinq ou six fois par an ».

À l'image du « roi de l'acier », les hommes d'affaires indiens ne peuvent être compris sans les deux dimensions qui représentent la communauté et la famille. Cette première section a essayé de montrer l'importance fondamentale de l'appartenance communautaire et familiale pour le marchand ou l'industriel indien, qu'elle soit historique, légale ou financière. Il nous faut à présent nous interroger sur les valeurs qui sous-tendent cette identité.

⁷² Interview donnée au magazine *Le Point*, n° 1764, 6 juillet 2006.

Section 2 : L'éthique capitaliste des communautés marchandes

Max Weber affirme il y a bientôt un siècle que la caste tue l'esprit du capitalisme (1). Pourtant, il est possible de démontrer *avec* les notions et les outils méthodologiques du sociologue allemand, que l'*esprit* du capitalisme indien plonge ses racines dans l'*éthique* des castes marchandes indiennes pour qui la pratique des affaires représente un devoir religieux (2). Leurs valeurs et leur mode de vie mettent en pratique cette obligation, ce qui explique leur homogénéité sur ce plan. Non seulement les familles d'affaires qui composent les communautés marchandes sont culturellement homogènes, mais elles forment un monde à part, « une société dans la société » dont le conservatisme religieux renforce leur vocation à s'enrichir (3).

1) Le système des castes est-il incompatible avec le capitalisme ?

De grands auteurs de sciences sociales⁷³ considèrent le système des castes comme un obstacle insurmontable à l'instauration du capitalisme en Inde. Nous nous concentrons ici sur les travaux du sociologue allemand Max Weber qui nous seront précieux tout au long de cette partie. Nous présenterons brièvement dans un premier temps la thèse que Weber cherche à démontrer dans un corpus de textes qui constituent une référence essentielle en matière de sociologie de la religion. Nous exposerons dans un second temps les critiques que certains auteurs ont opposées à Weber.

a. La sociologie de la religion de Max Weber

En 1904 et 1905 paraît, dans deux livraisons successives de la revue *Archiv, L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Avec l'intention de comprendre l'essence de la modernité, Max Weber se demande pourquoi le capitalisme est une spécificité historique des sociétés occidentales. Il cherche à expliquer un paradoxe : comment un système de croyances religieuses (le protestantisme), qui dévalorise le profit personnel, a pu contribuer au développement d'une forme d'activité économique (le capitalisme) qui, précisément, valorise le profit et rejette ou, au mieux, ignore les préceptes religieux ?

Weber souligne « combien irrationnelle est cette conduite où l'homme existe en fonction de son entreprise et non l'inverse ». L'entrepreneur capitaliste « ne tire rien » de sa richesse pour lui-même, en dehors du sentiment irrationnel d'avoir bien fait sa besogne (*Berufserfüllung*)⁷⁴ « La rationalité est un concept historique qui renferme tout un monde d'oppositions. Nous aurons à rechercher de quel

⁷³ Dans le *New York Daily Tribune* du 8 août 1853, Karl Marx affirme que la caste constitue un obstacle à la modernisation de l'économie indienne. Mais il prédit que la caste finira par disparaître parce que « l'industrie moderne, née du chemin de fer, va dissoudre la division héréditaire du travail, sur laquelle repose la caste indienne. »

⁷⁴ Max, Weber, *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, suivi de *Les Sectes protestantes et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon, 1964, p. 71, p. 74.

esprit est née cette forme concrète de pensée et de vie irrationnelles : à partir de quoi s'est développée cette idée de besogne (*Berufs-Gedanke*) et de dévouement au travail professionnel (*Berufsarbeit*)- si irrationnelle, nous l'avons vu, du point de vue purement eudémoniste de l'intérêt personnel- qui fut pourtant et qui demeure l'un des éléments caractéristiques de notre culture capitaliste. Ce qui nous intéresse ici, c'est précisément l'origine de cet élément *irrationnel* qu'elle contient, comme toute notion de *Beruf*⁷⁵. »

Pour Max Weber, les conceptions que les hommes se font de leur existence et leurs visions du monde peuvent permettre de comprendre leur comportement. Les conduites religieuses exercent une influence réelle sur les autres activités humaines. L'apparition du capitalisme est née d'un enchaînement de circonstances dans l'ordre du religieux, sans pour autant que cela soit un facteur explicatif unique.

L'esprit du capitalisme⁷⁶ a des racines religieuses. Les sectes et églises protestantes héritières de la Réforme transforment, à partir du XVI^{ème} siècle, les représentations qu'une partie des Chrétiens se faisaient du travail et de l'argent. Les systèmes de croyances relatives au salut amènent certains protestants à interpréter leur situation dans le monde et dans leur environnement social à la lumière de leur éthique, facilitant ainsi l'apparition de dispositions à des activités congruentes avec l'esprit du capitalisme.

L'explication qu'en donne Max Weber repose sur la notion de *Beruf* (vocation ou métier) et les concepts d'ascétisme et de mysticisme. Les membres des sectes calvinistes sont persuadés d'une part que Dieu en a élu certains, et d'autre part que Dieu gouverne le monde. Ils se croient donc les instruments de la volonté divine et doivent travailler sans cesse à sa gloire. La vocation consiste à préparer au quotidien l'avènement du royaume de Dieu sur terre et à organiser tous les actes de sa vie quotidienne conformément à cet objectif. Le calviniste, angoissé, cherche les signes de son élection et il retrouve espoir en mettant en pratique le précepte « Aide-toi et le Ciel t'aidera ! » Sa réussite matérielle devient un signe de sa propre grâce. La richesse, fruit du travail personnel, ne permet pas d'obtenir le salut, l'accumulation (à défaut d'une lapidation qui serait contradictoire avec le refus de la paresse et de la luxure) devient une façon de concilier sa vocation tout en restant fidèle aux préceptes de sa foi.

Dans les années 1910, Weber débute une étude comparative dans le souci de soumettre la thèse de l'*Ethique protestante* à une contre-épreuve. Un grand voyage hors de l'Occident donne lieu à trois études, *Confucianisme et Taoïsme*, *Hindouisme et Bouddhisme* et *Le Judaïsme antique*, publiées dans la revue *Archiv* entre 1915 et 1919 et rassemblées sous le titre général *L'Ethique économique des religions mondiales*.

Dans *Hindouisme et Bouddhisme*, comme l'explique Weber dès les premières pages du livre, « il

⁷⁵ Ibid., p. 80.

⁷⁶ À partir des singularités de la société capitaliste moderne, Weber construit un idéal-type de l'esprit du capitalisme. Les traits caractéristiques sont : l'affranchissement des liens du servage ou de l'esclavage, la dissociation du patrimoine familial et du patrimoine de l'entreprise, la généralisation de l'usage de la monnaie, la production pour le marché et la recherche du profit, la rationalisation des activités, la sécularisation des institutions et la rationalisation du droit et de ses normes.

s'agira d'étudier ici de quelle manière la religion indienne, notamment, a pu être partie prenante dans cette absence de développement du capitalisme (au sens occidental)- comme un facteur parmi beaucoup d'autres, à n'en pas douter⁷⁷. »

Dans cet ouvrage, l'auteur allemand affirme que la caste a un effet négatif sur l'entreprise. Il oppose la société de castes indienne aux différences de classes et aux corporations marchandes dans l'Europe occidentale pré-moderne. L'éthique chrétienne unifie la société européenne en une grande fraternité sociale et religieuse, et permet par là une vie civique commune. De cet environnement est née la société capitaliste. Là où les classes et les corporations ne furent pas un obstacle au développement de cités marchandes, en Inde, la division hindoue entérine les divisions du système des castes, ce qui explique le manque de cohésion au sein de la société.

Weber explique la consolidation de la division des castes par l'omniprésence du charisme de la lignée, qu'il appelle « charisme gentilice » (*gens* : la lignée en latin) dont bénéficie les brahmanes⁷⁸, les héritiers d'une « noblesse cléricale distinguée » de prêtres sacrificateurs dont les différentes lignées se divisent en « écoles » héréditaires. » Le caractère héréditaire du prestige accordé à ces lignées de prêtres est l'une des bases fondamentales de la perpétuation de leur autorité et ce sont eux qui « devinrent- ainsi que leurs héritiers, les brahmanes- les principaux porteurs de la diffusion de ce principe dans la société hindoue. » Dans tous les domaines, les positions d'autorité sont d'autant plus stables qu'elles sont censées reposer sur une compétence « extra-ordinaire », attachée à toute une lignée.

Avec un point de vue beaucoup plus contemporain et ses lunettes de manager, l'ancien PDG de Procter&Gamble en Inde, aujourd'hui consultant en management et conseiller du gouvernement indien, écrivain et éditorialiste dans plusieurs grands journaux indiens, Gurcharan Das⁷⁹ estime lui aussi qu'a priori⁸⁰ la caste tue l'entreprise, notamment pour les mêmes raisons que celles exprimées par Weber. Non seulement la caste segmente l'expérience humaine sur des générations et fragmente la société, mais le conservatisme sur lequel elle repose détruit la créativité et l'expérimentation. En effet, la caste attribue le monopole du savoir aux brahmanes, celui de la prise de risque aux *bania* et délègue les travaux manuels aux inférieurs, les artisans *shudra*, méprisés par les prêtres. Les brahmanes étant des modèles, ces comportements se sont propagés jusqu'aux castes inférieures. Ainsi, les mondes du travail et de la connaissance sont restés séparés et ont empêché l'innovation technologique. Dans une telle société, conclut Das « comment l'innovation et le capitalisme peuvent-ils s'épanouir ? »

⁷⁷ Il est important de remarquer que Weber ne cherche pas à produire une explication avec une cause unique. Il se limite à déterminer le rôle qu'a pu jouer l'hindouisme dans l'absence de développement endogène du capitalisme industriel en Inde.

⁷⁸ Outre la consolidation de la division des castes, l'omniprésence du charisme gentilice entraîne des effets sociaux et des répercussions économiques, depuis la stabilité des techniques acquises et de la division rituelle des types d'activités jusqu'à la nature du droit commercial et du droit des sociétés, qui restèrent en grande partie soumis au poids de la transition.

⁷⁹ Gurcharan, Das, *Le Réveil de l'Inde. Une révolution économique en marche*, Buchet Chastel, 2007, p. 217.

⁸⁰ Nous verrons par la suite que son propos est nettement plus nuancé puisqu'il reconnaît plusieurs atouts à cette institution, particulièrement lorsqu'il est question des castes marchandes.

Il est également intéressant de noter que selon Desai⁸¹, les Britanniques pensent que les Parsi (qui, nous l'avons vu, sont appréciés des Anglais au point d'être *presque* considérés comme leurs égaux) possèdent l'éthique protestante calviniste auquel Weber attribue la naissance du capitalisme rationnel en occident. Or les Parsi forment le groupe qui accepte le mieux d'occidentaliser ses mœurs et rejette au contraire les principes hindous les plus orthodoxes comme la pollution par le contact avec une caste inférieure.

b. Au-delà du paradigme traditions contre modernité

L'esprit du capitalisme, dont nous avons brièvement résumé les conditions et les formes d'apparition décrites par Weber, permet la rationalisation de l'activité économique qui est selon l'auteur le propre du capitalisme moderne. Weber considère que la caste empêche la modernisation de l'économie indienne en bridant le développement du capitalisme, ce qui constitue une manière d'opposer modernité / rationalité et traditions / irrationalité.

« Deux idées nous paraissent devoir en priorité devoir être soumises à la critique »⁸² affirme Jean-François Bayart en introduction de l'ouvrage collectif *La réinvention du capitalisme*. La première est celle du marché universel et comme principe d'une stricte rationalité économique formelle du calcul du profit. La seconde celle de la vertu comme vecteur de cette rationalité, une vertu dont Weber fournit un idéal-type, dans le contexte de l'expérience historique de l'Occident, avec la notion de *Beruf* et sa représentation du « façonnement systématique et rationnel de la vie morale toute entière » par le protestantisme. Et Bayart de poursuivre que la transformation capitaliste de l'économie peut en réalité se couler dans des modes d'action « traditionnels », aussi « irrationnels » soient-ils.

L'étude comparative des sociétés se fait souvent à travers une grille de lecture qui oppose traditionalisme et modernité. Le traditionalisme est utilisé pour désigner les sociétés peu industrialisées. Il est associé à la résistance face aux changements qu'apportent les nouvelles technologies, pourtant bénéfiques à la croissance économique et à la préservation des anciennes formes et valeurs politiques, religieuses, morales, parce qu'elles sont l'expression spontanée des « vrais » besoins d'une société. A l'inverse, la modernité est comprise comme la capacité d'une société à s'occidentaliser à un rythme rapide. Le succès de l'industrialisation dépend de la capacité de la société à importer les technologies occidentales sans créer d'instabilité dans l'ordre social et communautaire. On retrouve cette opposition dans le débat concernant le système des castes et le capitalisme, la question étant de savoir si les castes permettent à la société indienne d'adopter un modèle de développement capitaliste, occidental donc moderne.

⁸¹ A. Desai, "The Origins of the Parsi Enterprise", *Indian Economic and Social Review*, vol. 5, 1968.

⁸² J.F., Bayart, dir., *La réinvention du capitalisme*, Paris, Karthala, 1994.

Suresh Srivastva⁸³ cherche à aller au-delà de ce clivage et propose une autre grille de lecture qui elle distingue les deux facettes des familles indiennes, la face publique et la face privée, toutes les deux composées de trois principes.

Le premier principe de la face publique, désigné par le terme « *samman* », est un principe d'honneur, de respect et d'orgueil. Il oblige les individus à faire preuve d'un minimum de politesse les uns envers les autres, et les protège en retour des situations de conflits. Ce principe préserve la hiérarchie au sein de la société indienne. Jeunes et vieux, riches et pauvres, de haute ou de basse caste, parents proches ou lointains, tous comprennent et maintiennent leur statut en raison de ce principe. Le deuxième principe, appelé « *sambandh* » ou principe de relation, prescrit la nécessité de conserver de bonnes relations avec des gens d'opinions, de castes, de religions, de statuts hiérarchiques différents ou plus largement de toute caractéristique qui différencie les individus les uns des autres. Le troisième principe, « *samyukta* », représente un principe d'unité. Son application requiert que les individus de même origine (*common roots*) vivent sous le même toit.

Suresh Srivastva affirme que la volonté de maintenir une société dans sa forme traditionnelle en Inde s'exprime dans le maintien de la face publique, alors que le désir d'importer la technologie occidentale (à l'origine de la croissance industrielle) n'est apparent que dans la face privée des familles d'affaires indiennes. Mais, rajoute l'auteur, la face privée de la famille d'affaires indienne n'est pas nouvelle et existait bien avant que la technologie occidentale ne soit introduite en Inde. Trois principes et pratiques composent cette face privée.

Le principe « *samgarsha* », ou principe de combat, autorise les membres de la communauté à exprimer leurs instincts de compétition, pour autant que le combat s'effectue pour une cause sociale ou communautaire, notamment s'il est mené au nom d'un des principes de la face publique explicité plus haut. Le principe « *sammpatti* », principe de thésaurisation de la richesse matérielle, traduit les préoccupations matérielles et l'instinct fondamentalement thésauriseur des communautés marchandes en Inde. Il représente l'une des principales incitations pour les familles d'affaires indiennes à conserver la forme de la famille étendue. Il renforce également l'endogamie à l'intérieur de la communauté et garantit la transmission des richesses aux générations futures de la même famille ou de la même communauté⁸⁴. Le principe « *shakti* » correspond à un principe de pouvoir, d'habileté et de puissance. Il se rapproche des modèles occidentaux de luttes traditionnelles pour le pouvoir entre les individus et les groupes. Il s'apparente également au concept de guerre tribale. A l'intérieur de la famille, les frères et les sœurs apprennent à lutter pour obtenir le pouvoir et la suprématie sur les autres, même si cela doit se faire de manière dissimulée. La famille d'affaires indienne est un paravent élastique derrière lequel des conflits de toute nature sont admis, pour autant qu'ils restent derrière ce paravent. La vraie difficulté à laquelle sont confrontés les membres des communautés marchandes en

⁸³ Allan R., Cohen, *Tradition, Change and Conflict in Indian Family Business*, The Hague, Mouton, 1974, pp. 10-15.

⁸⁴ Suresh Srivastva énumère ici toutes les conditions propices à la « dévolution divergente » de Jack Goody décrite plus haut (voir page 21). Ce qui nous permet de compléter son propos : la transmission des richesses bénéficient aussi bien aux héritiers filles que garçons.

Inde ne s'incarne pas dans le problème de la modernité qui s'opposerait aux traditions mais bien dans les efforts pour développer une réelle consonance entre leurs deux facettes.

2) Les atouts des communautés marchandes dans le système capitaliste

Weber ne traita jamais vraiment des conditions de la diffusion éventuelle du capitalisme occidental à d'autres sociétés et se borna à répéter que « le problème majeur de l'expansion du capitalisme moderne n'est pas celui de l'origine du capital, c'est celui du développement de l'esprit du capitalisme »⁸⁵. La greffe du capitalisme dans les sociétés autres qu'occidentales est aussi celle d'un imaginaire et de ses pratiques sociales. Or, selon l'anthropologue Pierre Lachaier, « si les approches wébériennes des communautés et castes marchandes indiennes se sont fait rares, la question de savoir quel rapport il peut y avoir entre le domaine du religieux et celui de l'économie (sinon des affaires) n'en est pas résolue pour autant : nombre de castes et communautés marchandes, musulmanes et hindoues, se distinguent notoirement de leurs coreligionnaires par leur orthodoxie religieuse, ou par leurs pratiques sectaires particulières »⁸⁶. On se contentera ici de relever que certaines valeurs permettent de dresser un parallèle entre les communautés marchandes et les sectes protestantes qui ont été le terreau de l'apparition du capitalisme rationnel en Occident selon l'interprétation de Max Weber présentée précédemment.

a. Le *jati dharma* ou comment l'esprit d'entreprise s'enracine dans l'ethos d'une caste

Le *dharma* représente le premier des buts de l'homme, *purushartha*, valeurs brahmaniques amplement commentées dans les textes classiques de l'hindouisme et qui s'énoncent sous forme d'une suite hiérarchisée et que nous présentons ici dans un ordre croissant. Le *moksha* concerne ceux qui ont renoncé à toute vie sociale pour préparer leur salut. D'une part, l'homme vise à se libérer du cycle infini des renaissances (*samsara*) auquel il est soumis selon la loi du *karma* : les actes physiques ou psychiques bons et mauvais produisent des effets cumulatifs dont le solde conditionne le statut d'une réincarnation future. D'autre part, il s'entend aussi comme le but d'un cheminement spirituel qui cherche à prendre conscience de la réalité ultime. Le nirvana est son équivalent bouddhique. Le *kama* n'est pas le moins célèbre : à l'origine du traité du *kama sutra*, il se rapporte à la jouissance en général et aux plaisirs charnels en particulier. L'*artha* concerne les avantages matériels qui relèvent de la fonction politique du *kshatriya* (le guerrier, deuxième dans la hiérarchie des quatre *varna*). Les traités de l'*artha* enseignent très concrètement comment gouverner pour maintenir l'ordre social et quels sont les moyens militaires et économiques pour y parvenir. Il concerne également le gain, le profit, les activités productives et commerciales : le domaine de l'économie n'a pas été conçu indépendamment

⁸⁵ Max, Weber, *L'Ethique protestante...*, op. cit., p. 71.

⁸⁶ Pierre, Lachaier, « Aux origines de l'économie indienne contemporaine, castes, communautés et bazar », dans *Historiens et Géographes*, éd. J. Pouchepadass, n° 356, dossier Inde, février-mars 1997, pages 349-362.

du politique auquel il est subordonné. Enfin, le *dharma* a inspiré les textes juridiques indiens jusqu'à nos jours. Il est la loi, ou l'ordre, à la fois cosmique, social et moral. Il signifie aussi « devoir », « obligation » au sens général. Aux niveaux concret et humain, « il constitue l'ensemble des institutions, des modes de vie, des rites et des conduites individuelles « justes », en ce sens qu'ils sont générateurs de paix, de stabilité, de concorde, de prospérité et permettent au plus grand nombre d'accéder dans toute la mesure du possible à des biens comme l'aisance matérielle, la satisfaction des sens, la santé, la longue durée de vie, la continuité des lignes familiales.⁸⁷ » Chaque communauté contribue à l'ordre social global en poursuivant sa propre vocation.

Chez les membres des communautés marchandes, la pratique des affaires est en même temps un devoir religieux : il s'agit de remplir la fonction qu'assigne à chacun le code de conduite propre à chaque caste, le *jati dharma*, cet ensemble de rites et d'obligations qui doivent être respectés pour que le « bon ordre du monde », l'harmonie sociocosmique chère à l'hindouisme se perpétue. Il ne s'agit pas tant de s'enrichir personnellement que de faire bénéficier sa famille, les dieux et sa communauté des fruits de son labeur, à travers des fondations de temples ou d'oeuvres philanthropiques. On a ainsi des sujets qui agissent en profond accord avec eux-mêmes, ce qui décuple leur énergie. Si Weber explique la naissance de l'esprit du capitalisme en Occident notamment par la notion de *Beruf*, c'est-à-dire le devoir, pour les calvinistes puritains de préparer l'avènement de la gloire de Dieu sur terre en travaillant à leur propre réussite matérielle, il semble relativement facile de voir dans le *jati dharma* une composante importante de la réussite du capitalisme en Inde.

Les hommes d'affaires affirment souvent que le succès est un signe de faveur divine, et puisque eux-mêmes contrôlent peu leur environnement, ils pensent ne jouer qu'un rôle limité. Ils croient habituellement qu'ils accomplissent le devoir pour lequel ils sont nés, et le système des castes contribue à renforcer cette croyance. Le *Manusmriti* (l'expression sanskrite pour désigner les Lois de Manou) enseigne qu'il vaut « mieux vaut s'acquitter de la voie qui nous est attribué de manière incomplète plutôt que d'accomplir complètement celle d'un autre ; celui qui vit selon les lois d'une autre caste est instantanément exclu de la sienne ». Selon cette logique, seuls ceux qui appartiennent à une communauté d'affaires pourront prospérer. L'identité de l'homme d'affaires est donc liée à son appartenance à une communauté, et l'éthique primordiale exige qu'il adhère parfaitement au système de croyances et de valeurs qu'elle développe⁸⁸.

Une anecdote rapportée par Pavan K. Varma⁸⁹ illustre parfaitement la notion abstraite de *jati dharma* et montre au contraire à quel point elle est enracinée dans le quotidien de l'homme d'affaires indien, petit commerçant ou grand industriel : « J'ai un jour demandé à l'un des boutiquiers comment il parvenait à se concentrer avec tant de calme sur ses affaires au milieu d'une telle agitation. C'était un

⁸⁷ Michel, Hublin, *Le Fait religieux*, cité par Max-Jean, Zins, *Inde. Un destin démocratique*, Paris, La Documentation française, 1999, p. 51.

⁸⁸ Sudipt, Dutta, *Family Business...*, op. cit.

⁸⁹ Pavan K., Varma, *Le défi indien : pourquoi le vingtième siècle sera le siècle de l'Inde*, Actes Sud, 2005, p. 110.

homme déjà âgé. Une grande photo de son père décédé, ornée d'une guirlande en guise d'hommage, était accroché sur le mur derrière lui. Son fils, un jeune homme d'une vingtaine d'années, était assis près de lui, alignant des chiffres sur un calculateur électronique. « Mon *dhanda* (commerce) est mon *dharma*, me dit le vieux marchand. Ce qui se passe au dehors n'a pas d'importance. Une fois que je suis dans ma boutique, je fais du commerce. Et tant que je gagne de l'argent, j'accomplis mon *dharma*. Ce qui sont dehors doivent être en train de réaliser le leur » ».

b. L'ascétisme et l'esprit du capitalisme

L'ascétisme, d'origine rituelle, de certains milieux marchands a pu être analysé lui aussi comme un facteur de réussite économique en vertu des mêmes affinités, sur le plan des valeurs, que celles décelées par Max Weber entre protestantisme et capitalisme.

Le sociologue allemand affirme en effet que « l'ascétisme protestant, agissant à l'intérieur du monde, s'opposa avec une grande efficacité à la jouissance spontanée des richesses et freina la *consommation*, notamment celle des objets de luxe. En revanche, il eut pour effet psychologique de *débarrasser* des inhibitions de l'éthique traditionaliste le *désir d'acquérir*. Il a rompu les chaînes [qui entravaient] pareille tendance à acquérir, non seulement en la légalisant, mais aussi [...] en la considérant comme directement voulue par Dieu »⁹⁰.

Dans *Hindouisme et bouddhisme*, Weber lui-même dresse le parallèle entre les sectes protestantes et les Jaïns. La religion jaïne prône à un degré inégalé l'exercice de l'ascèse et une organisation conjointe de communautés monastiques dotées de règles très strictes et de communautés de laïcs placés sous l'autorité des premières. L'impératif de « privatisation des possessions », étendu aux laïcs, induit les mêmes effets paradoxaux que dans les sectes protestantes ascétiques : souvent prédisposées, pour des raisons rituelles (les Hindous et Jaïns de la troisième *varna* des *vaishya* ont adopté des comportements non violents, notamment l'*ahimsa*, l'interdit de tuer), à exercer des métiers marchands et bancaires, les Jaïns accumulent des fortunes d'autant plus importantes qu'ils prescrivent « le bonheur de posséder » et la consommation et se plient, comme les puritains, à une « contrainte ascétique d'épargne » qui les amènent à « utiliser la fortune accumulée comme un capital d'investissement, et non comme un capital d'usage ou comme une source de rentes ». Plus récemment, certains auteurs ont comparé les Jaïns aux Quakers⁹¹.

Mais les Jaïns ne sont pas les seuls à faire preuve d'ascétisme. Les biographies et les autobiographies qui retracent la vie et le parcours des grands entrepreneurs indiens, quasiment tous issus de grandes communautés marchandes, décrivent bien cette austérité au quotidien. Lorsqu'il est étudiant au prestigieux *Massachusetts Institute of Technology* (MIT) à Boston, Aditya Birla reçoit de

⁹⁰ Max, Weber, *L'Éthique protestante...*, op. cit., p. 232.

⁹¹ B., Nevaskar, *Capitalists without Capitalism. The Jains of India and the Quakers of the West*, Westport, Greenwood, 1971, chapitre 7.

son célèbre grand-père G. D. le conseil suivant : « Mange végétarien, ne boit jamais d'alcool, ne fume jamais, lève-toi tôt le matin, marie-toi jeune, éteins la lumière quand tu quittes une pièce, garde des habitudes régulières, va marcher tous les jours, reste en contact avec la famille et surtout, ne sois pas dépensier⁹². »

3) Les valeurs et le mode de vie des communautés marchandes ou comment « la tradition fait la force »

S'il existe des ressemblances entre les hommes d'affaires en Inde, elles se trouvent du côté de leur rapport à la famille, à l'argent, et donc de leur mode de vie. Le conservatisme religieux et l'évergétisme représentent les deux piliers sur lesquels reposent leurs valeurs communes. Si ces deux traits caractérisent des groupes dans d'autres sociétés, il est passionnant de constater dans le cas indien qu'ils sont la spécificité de communautés d'affaires. Et non seulement ces pratiques sont compatibles avec une telle occupation, mais on peut affirmer qu'elles constituent le socle de la puissance des communautés marchandes.

a. Les pratiques religieuses de l'homme d'affaires indien

Les bureaux et les ateliers en Inde sont décorés d'effigies de divinités, de saints ou de gourous qui, souvent, indiquent sans ambiguïté l'affiliation religieuse ou sectaire de l'occupant. Les hommes d'affaires commencent habituellement leur journée en leur offrant quelques bâtonnets d'encens (*agarbati*), quelques fleurs et une courte prière. Il n'est pas rare de voir un temple dans la cour d'une usine et il en existe dans les étages des grandes tours des sociétés de Bombay. Ils peuvent être dédiés à une divinité pan-indienne, comme le dieu éléphant Ganesh, ou, par exemple à Vishvakarma, patron des artisans, des ouvriers et des architectes. Il est révélateur de constater que l'observation régulière des rituels hindous traditionnels s'observe également très souvent dans des entreprises non hindoues. Nous avons constaté que le désir de gagner de l'argent n'est en rien honteux pour ceux dont c'est la vocation. Dans le monde du commerce et de l'industrie, la *puja* à la déesse de la fortune Lakshmi se fait à la fin de l'année rituelle qui coïncide avec l'année financière et comptable traditionnelle. La date et l'heure propices sont fixées par les astrologues. L'officiant est normalement le *karta* de la firme ou de l'entreprise, ou un spécialiste brahmane⁹³. Pirmal⁹⁴ raconte qu'au début de chaque année, l'industriel *marwari* R.P. Goenka se rend en famille à Tirupati, en Andhra Pradesh, pour « voir » la divinité Venkateshwaran, considérée comme un partenaire auspice auquel il faut faire partager les bénéfices. Goenka emploie soixante et onze brahmanes qui prient quotidiennement pour lui et pour le succès de ses affaires.

⁹² Pour plus de détails sur les faits et gestes du quotidien de l'homme d'affaires indien, voir B., Dorin, N., Flamant, P., Lachaier et A., Vaugier-Chatterjee, *Le Patronat en Inde...*, op. cit., pp. 27-31.

⁹³ Pour plus de détails sur les faits et gestes du quotidien de l'homme d'affaires indien, voir B., Dorin, N., Flamant, P., Lachaier et A., Vaugier-Chatterjee, *Le Patronat en Inde...*, op. cit., pp. 27-31.

⁹⁴ Gita, Pirmal, *Business Maharajas*, Viking by Penguin Books India, 1996, pp. 245-246.

b. L'orthodoxie religieuse protège les communautés marchandes

Dutta⁹⁵ remarque la grande homogénéité des familles d'affaires en Inde. S'il existe des différences entre et à l'intérieur des différentes communautés marchandes, les systèmes de valeurs sont « de manière surprenante » similaires pour tout ce qui touche à la famille et aux affaires. Tout au long de son livre, l'auteur essaye de montrer à quel point la communauté des affaires a été capable jusqu'à présent d'isoler sa culture de celle de la société qui l'accueille (« *host society* »). L'auteur parle de « sous-culture distincte » de la famille d'affaires indienne et souligne constamment sa cohérence avec les valeurs sociales et religieuses indiennes les plus orthodoxes.

En Occident, rappelle Dutta, la figure caricaturale du marchand est attribuée aux Juifs, qui sont persécutés dans des pogroms dès le Moyen Âge⁹⁶. Les communautés marchandes en Inde ne connaissent pas un tel rejet précisément parce qu'elles font la preuve d'une orthodoxie prononcée, de piété et de soumission vis-à-vis de la hiérarchie administrative et religieuse. Les brahmanes et les *kshatriya* limitent le pouvoir des communautés marchandes en leur accordant un statut inférieur sur l'échelle des castes « deux fois nées » mais elles ne jamais victimes de massacres ou de lynchages. Les marchands et industriels érigent une certaine austérité en mode de vie. Ils proscrirent l'ostentation des richesses. Outre que ces économies permettent l'accumulation de ressources internes pour les affaires, ce train de vie modeste n'éveille pas la jalousie des autres communautés marchandes ou du reste de la population. Le sacrifice de soi et l'autodénigrement constituent le mode vie des communautés marchandes hindoues qui choisissent de se concentrer uniquement sur la prospérité de leurs affaires sans offenser les sensibilités⁹⁷.

Au-delà de ces avantages sociaux et politique, la tradition représente également un atout sur le plan économique puisqu'elle permet de freiner la compétition, au sein des familles d'affaires mais également à l'intérieur et entre les communautés marchandes. Les avantages pour un entrepreneur d'appartenir à un réseau communautaire marchand sont universels et encouragent partout la formation de groupes spécialisés dans les affaires. Mais certaines spécificités indiennes ont renforcé cette tendance. Selon Dutta, le sens élevé de la famille, de la caste, des identités linguistique et régionale influence fortement la détermination des fins économiques et les moyens pour y parvenir. Si la rivalité (comme la coopération) existent dans toutes les familles d'affaires indiennes, la compétition n'est jamais parfaite : la force de la tradition empêche qu'elle ne se transforme en conflit. Cet aspect est essentiel pour comprendre un phénomène détaillé dans la seconde partie de ce travail : le partage du marché industriel entre une poignée de grands groupes familiaux. En effet, le conservatisme social et

⁹⁵ Sudipt, Dutta, *Family Business...*, op. cit., p.65.

⁹⁶ Le terme d'origine russe « pogrom » (littéralement « destruction totale »), désigne les actions violentes préméditées, menées à l'instigation des tsars par la police, avec l'aide de populations locales, essentiellement contre les communautés juives d'Europe, et en particulier de l'Europe de l'Est. Le mot est utilisé à partir du XIX^{ème} siècle mais les persécutions à l'encontre des Juifs sont bien antérieures puisqu'on en relève dès le XI^{ème} siècle.

⁹⁷ Nous verrons plus loin une autre conséquence de ce choix : payer un pot-de-vin pour être laissé tranquille et si cela va dans le sens de l'intérêt du client n'est généralement pas considéré comme amoral.

religieux, qui permet et encourage, voire oblige, une certaine forme d'entente, entraîne le développement d'un marché imparfait qui entretient des coalitions de firmes dominantes par des communautés particulières au sein de la société indienne.

c. La compatibilité entre l'évergétisme et l'esprit d'entreprise

L'évergétisme constitue un aspect important de l'ethos économique indien. Il prend la forme du patronage des œuvres religieuses, des temples, des lieux de pèlerinage, des fêtes et des sectes. Les inscriptions commémoratives des plus anciens temples de l'Inde attestent de la générosité des dévots, prince et marchands, guildes et autres institutions. La donation religieuse et le service (*seva*) de la divinité importent alors pour le salut du marchand donateur ; mais aussi rehaussent sa réputation et augmente son crédit économique, les deux étant indissociablement liés. De plus, le prestige du grand marchand pieux retentit sur sa communauté qui le reconnaît comme son leader et son représentant devant les autorités politiques. A l'époque coloniale, les grands marchands, puis les industriels commencent à financer des œuvres philanthropiques laïques sans toutefois jamais cesser leurs donations religieuses. Après l'indépendance, le prestige de l'industriel et de sa famille peut toujours contribuer à rehausser leur crédit économique. Il n'est pas une biographie de grand industriel ou marchand qui ne consacre aujourd'hui quelques pages à ses œuvres philanthropiques et à ses éventuelles fondations religieuses (construction des temples de Shri Lakshminarayan par les Birla à Delhi, de Shri Radakrishna par les Singhanias à Kanpur, etc.). Aujourd'hui, le *sponsoring* s'ajoute à la *seva* sans pour autant les remplacer.

Si l'évergétisme n'est pas propre à la culture hindoue, en Inde, et dans le cas des castes marchandes, il va de pair avec une logique entrepreneuriale. Christophe Jaffrelot montre que « la pérennité de l'évergétisme semble s'expliquer en Inde par la compatibilité, voire la complémentarité, existant entre la rationalité économique- y compris dans le cas d'entreprises capitalistes- et le financement d'œuvres religieuses »⁹⁸. En effet, la rationalité économique n'est jamais sacrifiée à l'évergétisme⁹⁹, les dépenses étant « en quelque sorte calculées en fonction de ce que le commerçant « peut se permettre ». »¹⁰⁰

Parmi les communautés marchandes, les Marwari se montrent particulièrement généreux (mais toujours avec proportionnalité : leurs dons sont à la mesure de leur richesse, considérable). Il est intéressant de remarquer que si les Jains ont pu être, comme nous l'avons dit, comparés aux Quakers, le grand industriel *marwari* G. D. Birla dresse lui-même le parallèle entre sa communauté et la secte américaine, puisque comme eux : « ils avaient prospéré de façon miraculeuse dans les affaires, mais

⁹⁸ Christophe, Jaffrelot, « Œuvres pies et rationalité économique en Inde », in J.F., Bayart, dir., *La réinvention du capitalisme*, Paris, Karthala, 1994, p. 171.

⁹⁹ À une exception près : en fin de vie, certains hommes d'affaires choisissent de renoncer à toutes leurs possessions matérielles (l'entreprise familiale a souvent déjà été transmise à la génération suivante).

¹⁰⁰ Ibid., p. 148.

considéraient de leur devoir de dépenser avec prodigalité pour les oeuvres »¹⁰¹.

Si le conservatisme des communautés marchandes fait leur force, elles ont tout intérêt à perpétuer les traditions pour assurer la pérennité de leurs valeurs, au sein de la famille et de l'entreprise. Les riches hommes d'affaires de la communauté, à travers la stratégie de l'évergétisme, financent la création d'écoles ou de bourses d'études pour assurer la transmission aux générations futures de ce capital social. Là encore, pour l'entrepreneur, cette stratégie traduit un mélange de l'esprit d'entraide (acte de reconnaissance) et du sens de ses propres intérêts (prestige et bonne réputation).

Dans le cas des communautés marchandes, l'évergétisme s'explique aussi en grande partie par le manque de considération dont ils sont l'objet. En effet, puisque le stéréotype populaire du commerçant est celui d'un homme âpre au gain et près de ses sous, l'évergétisme devient alors un moyen, pour les communautés marchandes, de rehausser leur statut en nuancant l'image de profiteuses qui leur « colle à la peau ».

¹⁰¹ G.D., Birla, *In the Shadow of the Mahatma. A Personal Memoir*, Bombay, Orient Longman, 1953, p. 2.

Section 3 : Le faible statut de l'homme d'affaires indien

S'interroger sur l'influence d'un groupe implique nécessairement de définir le statut de ce groupe au sein de la société dans laquelle il espère peser. L'influence que les communautés marchandes sont en mesure d'exercer dans l'Inde indépendante ne dépend pas seulement de leur importance relative dans l'économie indienne mais également de la place qu'elles occupent dans la société. Si ce poids relatif a beaucoup évolué tout au long de l'histoire du sous-continent, le prestige qui leur est accordé n'est jamais à la hauteur de leur puissance économique. Si la tradition hiératique dénigre le métier de commerçant (1), l'idéologie socialiste très en vogue durant les premières décennies de l'Inde indépendante distille dans la société toute entière une franche hostilité à l'encontre de l'homme d'affaires (2).

1) Les communautés marchandes dans les textes anciens

Les Indiens n'ont jamais, traditionnellement, accordé une place importante aux activités qui rapportent de l'argent. Mais Balkrishna Govind Gokhale¹⁰² note une contradiction importante entre les prescriptions des textes hiératiques, la tradition *dharmashastra* - *arthashastra*, et l'image du marchand présentée dans la littérature populaire et les traditions bouddhiste et jaïne, qualifiées d'« hétérodoxes » car elles rejettent l'autorité des Védas¹⁰³, du rituel et des brahmanes.

La tradition hiératique a clairement une piètre opinion du marchand et de sa profession et considère l'homme d'affaires- au statut douteux- avec mépris et suspicion. Le *dharmashastra* et l'*arthashastra* (qui, nous l'avons dit, subordonne l'économie au politique) rappellent le risque que représente, pour le pouvoir sacerdotal des brahmanes et la puissance des *kshatriya*, l'accumulation du capital par les marchands. Cette vision, au moins pour ce qui concerne les grands marchands *setthi*, très puissants dans les cours royales, ne se retrouve pas dans les traditions populaires et hétérodoxes. Tandis que les premières célèbrent les plaisirs offerts par la richesse, nous avons dit que les secondes développent une éthique propice aux activités économiques, à l'*esprit* du capitalisme.

Ce décalage s'explique par certains événements qui marquent l'histoire politique et économique de l'Inde.

Le poids croissant acquis par les communautés marchandes durant les périodes maurya et post-maurya, et notamment la période classique des Gupta¹⁰⁴, est associé à l'apparition d'une économie

¹⁰² Balkrishna Govind, Gokhale, "The Merchant in Ancient India", *Journal of the American Oriental Society*, vol. 97, n° 2, avril-juin 1977, pp. 125-130.

¹⁰³ Les Védas sont un ensemble de textes à l'origine du védisme, à l'origine de l'hindouisme. Sa transcription écrite s'étale entre 1800 et 500 avant notre ère. C'est pendant l'âge védique que se constituent les quatre grandes divisions de la société aryenne, les *varna*.

¹⁰⁴ L'empire maurya, le premier grand empire de l'Inde, commence avec l'année qui suit la retraite d'Alexandre le Grand du pays (IV^e s. av. J.C.) et se termine en 187 av. J.C. La dynastie des Gupta règne sur le Nord de l'Inde du milieu du III^e siècle à 535 après J.C. et marque une ère de prospérité économique et de

monétaire et d'importants surplus dans la production de matières premières. Le commerce devient un facteur important de la croissance de l'économie et les échanges avec l'étranger occupent une place grandissante dans les opérations commerciales.

Le déclin des communautés marchandes, qui suit cet âge d'or, est la conséquence de processus politiques et économiques qui s'étalent sur plusieurs siècles. Le principal est la montée en puissance d'une alliance entre le pouvoir sacerdotal des brahmanes et le féodalisme naissant des *kshatriyas* après la période post-Gupta¹⁰⁵. La chute de l'administration impériale entraîne l'émergence de nombreux Etats constamment en conflit et avec une forte propension au banditisme, qui affecte en premier lieu les caravanes des marchands. La nouvelle- et agressive- hégémonie brahmanique désapprouve non seulement le commerce, considéré comme rituellement douteux, mais commence à produire des interdits concernant par exemple les voyages hors de l'Inde. Le processus de féodalisation croissante de l'économie entraîne quant à lui une baisse significative des surplus nécessaires à l'accumulation du capital. Les deux facettes de l'alliance trahissent donc une attitude anti-capitaliste qui nuit aux marchands. La tradition hiératique, reflétée dans les principaux *dharmashastra*, commence à développer ses a priori négatifs à l'encontre des communautés marchandes dans les siècles qui suivent le début de l'ère chrétienne et le renforcement du système féodal au cours des siècles post-Gupta transforme cette attitude textuelle hostile en réalité. S'ajoute à cela le déclin du bouddhisme, traditionnellement apprécié des communautés marchandes, car il est moins centré sur l'idée de hiérarchie en fonction d'un degré de pureté. Il faut attendre les XVIIème et XVIIIème siècles et le déploiement forcé du mercantilisme et du capitalisme occidental en Inde pour que les marchands, retrouvent, en partie seulement, un statut important. En effet, le mépris des brahmanes à l'encontre des hommes d'affaires reste un trait important de la société indienne moderne. Et les nouvelles idéologies transforment la méfiance des puissants, prêtres ou seigneurs, en une hostilité populaire.

2) La disgrâce des communautés marchandes dans l'Inde indépendante

Si les attitudes politiques les plus courantes à l'égard des affaires sont *traditionnellement* clairement hostiles, au cours des années cinquante et soixante, cette méfiance s'amplifie¹⁰⁶. Les entrepreneurs, comme tous les commerçants, sont réputés avides, malhonnêtes, indignes de confiance. Claude Markovits souligne le décalage qu'il existe, concernant les hommes d'affaires indiens entre pouvoir et prestige : même ceux qui sont très largement dotés du premier grâce à leur puissance financière ne bénéficient pas du second¹⁰⁷.

développement culturel.

¹⁰⁵ La chute des Guptas laisse le Nord de l'Inde sous la domination d'un puissant royaume fondé en 606 par Harsa, le dernier grand monarque bouddhiste de l'histoire indienne. Après la mort d'Harsa, son royaume est divisé en une multitude de petits États et principautés, dont les rivalités entraîneront une période de troubles qui ne prit fin qu'au début du XIe siècle.

¹⁰⁶ Stanley A., Kochanek, "The Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry and Indian Politics", *Asian Survey*, vol. 11, n° 9, sep. 1971, pp. 866-885.

¹⁰⁷ Claude, Markovits, « Peut-on parler d'une classe capitaliste indienne ? », in *Caste et classe en Asie du Sud*, Purushada n° 6, études réunies par Jacques Pouchepadass, Paris, EHESS, 1982, pp. 182-185.

Outre cette méfiance pluriséculaire, de nouvelles idéologies, très vivaces en Inde, nourrissent cette suspicion. En effet, les pensées marxiste et socialiste renforcent l'image traditionnellement négative du chef d'entreprise ou du commerçant, considérés comme des exploiters qui manquent de toute conscience sociale, des escrocs qui utilisent des gains acquis malhonnêtement pour corrompre la vie publique et qui étalent de façon indécente leurs richesses dans un pays pauvre. L'image populaire de l'homme d'affaires est une vraie caricature d'une sorte de « machiavel » des affaires qui ourdirait en secret dans le seul but d'amasser un peu plus d'argent. Gurcharan Das explique que « pour les esprits socialistes des années 1960, les familles qui étaient dans les affaires étaient méprisables. La plupart des gens pensaient qu'ils faisaient tourner leur entreprise pour le seul profit de leur famille, sans la moindre considération pour le consommateur ou les investisseurs extérieurs. Selon eux les entreprises étaient malhonnêtes- elles ne payaient pas leurs impôts, elles sous-facturaient leurs ventes et elles détournaient de l'argent¹⁰⁸ ». Il n'est dès lors pas étonnant qu'il existe en Inde une forte demande populaire pour le remplacement de tout le secteur privé au profit d'un secteur public qui, lui, se préoccuperait du bien-être social¹⁰⁹ ce trait de la culture politique indienne renvoie également à une tradition selon laquelle le détenteur du pouvoir se comporte envers ses sujets comme un père et une mère (ma-bap)¹¹⁰.

Mais la disgrâce du secteur privé est loin de ne concerner que le « petit peuple » friand d'image caricaturale : il existe un sentiment fort dans les années 1950, parmi les intellectuels indiens, de mécontentement vis-à-vis des affaires¹¹¹. Le leadership dans la bureaucratie, les universités, le parti du Congrès (au pouvoir sans interruption pendant trente ans) et les syndicats est détenu en grande partie par une intelligentsia qui a très peu de liens intellectuels avec l'univers des affaires. Ils dénigrent souvent la sphère économique, considérant que les buts qui y sont poursuivis sont étrangers à ce qu'ils croient être les vraies valeurs indiennes. Les origines brahmaniques de Jawaharlal Nehru, bien qu'il soit certainement le plus anglicisé des dirigeants congressistes, sont importantes pour comprendre son attitude vis-à-vis du monde économique en général et des capitalistes indiens en particulier. Le premier Premier ministre indien explique dans son autobiographie que « tout au long de son histoire, l'ancien idéal indien n'a jamais glorifié le triomphe militaire et politique, et il a toujours méprisé l'argent et la classe dont la profession était d'en gagner. Aujourd'hui, [cette culture ancienne] lutte contre l'opposition nouvelle et très puissante de la civilisation *bania* de l'Ouest capitaliste ». De tels sentiments sont particulièrement exacerbés parmi la classe moyenne urbaine chez qui les prédispositions intellectuelles sont renforcées par des réalités économiques personnelles. En effet,

¹⁰⁸ Gurcharan, Das, *Le Réveil de l'Inde. Une révolution économique en marche*, Paris, Buchet Chastel, 2000, p. 235.

¹⁰⁹ The Indian Institute of Public Opinion, "The Measurement of Attitudes to the Private and Public Sectors and the Socialist Pattern of Society", *Public Opinion Surveys*, I (May, June and July, 1956).

¹¹⁰ Christophe, Jaffrelot, dir., *L'Inde contemporaine. De 1950 à nos jours*, Paris, Fayard, Ceri, 2007, p. 44.

¹¹¹ Helen B., Lamb, "The Indian Business Communities and the Evolution of an Industrialist Class", *Pacific Affairs*, vol. 28, n° 2, juin 1955, p. 113.

l'accès aux emplois dans le secteur privé, réservés aux membres des communautés marchandes, leur est rendu difficile, voire impossible aux postes les plus élevés. Toute l'élite non marchande indienne considère que seul l'Etat leur permettra d'accéder à tous les postes. Les membres du gouvernement, élus ou nommés, sont souvent recrutés parmi ceux dont l'attitude est instinctivement et automatiquement la plus hostile aux affaires.

De cette méfiance découle toute la philosophie latente du système mis en place par Nehru après l'indépendance : puisque l'on ne peut pas compter sur le monde des affaires pour s'autorestreindre, c'est à l'Etat de brider le «monstre» qui grandit à ses côtés.

Partie 2 : Les communautés marchandes et le « système Nehru » : un compromis de plus en plus difficile 1947-1990

« Il y a bien longtemps, nous avons pris rendez-vous avec le destin, et voilà venu le temps de faire honneur à nos engagements [...]. Quand sonnera minuit sur le monde endormi, l'Inde s'éveillera à la vie et à la liberté. Il est des moments, rares dans l'histoire, où l'ancien fait pour nous place au nouveau, où un âge prend fin, où l'âme d'une nation longtemps opprimée retrouve son expression. En cet instant solennel, il convient que nous fassions le voeu de nous consacrer au service de l'Inde et de son peuple, et à la cause plus grande encore de l'humanité. »

C'est en ces termes que Jawaharlal Nehru s'exprime devant l'Assemblée constituante le 14 août 1947, quelques heures avant que l'Inde n'accède au statut de nation indépendante. Son célèbre discours traduit parfaitement dans quels esprits se trouvent les dirigeants indiens en 1947 : bâtisseurs de l'Inde nouvelle, ils se trouvent devant eux une page vierge, la première de l'histoire de l'Inde indépendante. Démocrate convaincu, Nehru importe sur le sol indien la démocratie parlementaire britannique. Le choix du régime politique n'est pas seul en jeu. La nation doit choisir son modèle de développement économique et le Premier ministre considère la politique en faveur des opprimés comme un impératif moral. Trois quarts des 353 millions d'Indiens vivent largement en dessous du seuil de pauvreté (avec cinquante-quatre dollars par an et par personne, le revenu indien est en 1949 l'un des plus faibles du monde) et l'espérance de vie à la naissance ne dépasse pas trente-deux ans. Mais les dirigeants indiens sont optimistes : le choix d'une industrie rapide et d'une croissance économique doit permettre de réduire les inégalités sociales et économiques et de faire passer l'Inde d'une société agraire au statut de puissance industrielle et de combler les retards vis-à-vis de l'Occident.

Le « système Nehru » désigne une troisième voie, ni socialiste ni libérale sur le plan économique qui se caractérise par une économie dirigée basée sur l'essor de l'industrie lourde et la mise en place d'un vaste secteur public. Sur le plan politique, elle se traduit par le non alignement. Si les idéaux de Nehru ne sont pas toujours mis en pratique, le chemin indien perdure bien au-delà de sa mort en 1964 puisqu'il faut attendre le début des années 1990 pour voir l'Inde faire sa véritable révolution libérale. L'autorité morale du *Pandit* (titre donné à un brahmane versé dans les Ecritures ou originaire du Cachemire) Nehru est si forte qu'il fonde une véritable dynastie. La période considérée ici s'ouvre et se clos avec un Nehru à *Flagstaff House* puisque le petit-fils de Nehru, Rajiv Gandhi (1944-1991) démissionne en 1989 (il est assassiné un an et demi plus tard alors qu'il est en campagne électorale pour un second mandat). Il a lui-même succédé à sa mère Indira (1917-1984) au pouvoir de 1966 à 1977, puis de 1980 à 1984.

Il ne s'agit pas de rejeter le système dans son entier puisque ce travail n'apprécie que sa

facette économique et plus particulièrement les aspects économiques qui concernent les communautés marchandes, à savoir principalement le secteur industriel. La « révolution verte » qui permet à l'Inde d'accéder à l'autosuffisance dans les années 1960 ou le renforcement de la démocratie constituent par exemple des éléments qui mériteraient d'être pris en compte dans une appréciation globale. Dans le domaine qui nous intéresse, les évolutions de la voie indienne la rendent davantage célèbre pour l'étendue des contrôles qu'elle impose au secteur privé que pour son originalité. En effet, l'économie indienne est de plus en plus administrée et l'Etat, bien au-delà de ses prérogatives de départ et par l'intermédiaire des grandes résolutions de politiques industrielles et de la bureaucratie qui les applique, devient l'arbitre de la stratégie du secteur privé. Force est donc de constater que le « système Nehru » est incontestablement plus proche de l'*esprit* du socialisme que de celui du capitalisme et ce dès ses origines : nous avons vu à quel point Nehru se distingue du point de vue des valeurs des grands industriels indiens dont il juge la richesse insolente. Il est difficile d'imaginer quelle place les communautés marchandes occupent dans un système qui étouffe les affinités électives qu'elles entretiennent avec le capitalisme.

On aurait pourtant bien tort de conclure hâtivement à l'antagonisme des intérêts des deux parties. Avant d'évaluer la résistance des milieux d'affaires, de se demander quels sont leurs moyens d'action pour peser sur les politiques économiques et s'ils sont efficaces, il faut revenir à la genèse du modèle, fruit de l'héritage du combat pour l'indépendance. On apprendra alors que les communautés marchandes contribuent elles aussi à façonner le « système Nehru » (section 1). De même, la disgrâce croissante qui frappe le secteur privé ne semble pas enrayer l'essor des grands groupes familiaux indiens (section 2). Ces deux premiers paradoxes permettent alors de comprendre combien ces deux mondes, le politique et l'économique, s'imbriquent, opposés sur le plan idéologique et intimement liés (section 3).

Section 1 : Le compromis post-indépendance ou le poids de l'histoire

Si 1947 représente une date charnière, l'année zéro de l'Inde indépendante, cela ne signifie pas pour autant que les décisions qui sont prises cette année là ne sont tributaires d'aucun passé. Sur le plan politique, la création du Congrès¹¹², autour duquel s'organise le mouvement nationaliste, le parti politique de Gandhi et du premier Premier ministre de l'Inde indépendante, Nehru, remonte à 1885. Les dirigeants congressistes, qui représentent 82 % de l'Assemblée constituante au lendemain de la Partition, se sont exercés au jeu démocratique dans les assemblées créées par les Britanniques¹¹³. Sur le plan économique, l'Inde se trouve dans une situation unique : elle représente la seule colonie dont le capital est détenu en majorité par des « indigènes » dès son accession à l'indépendance. Les communautés marchandes indiennes, commerçants devenus industriels, ont jeté les bases du capitalisme indien au XIX^e siècle et se sont considérablement développées au XX^e. Mais la puissance n'est pas toujours synonyme de prestige et les *bania* en sont la preuve : leur place dans la hiérarchie sociale indienne n'est pas à la hauteur de leur poids considérable dans l'économie en 1947. Même méprisés, en particulier des dirigeants politiques et des bureaucrates, il n'en demeure pas moins que les empires industriels qu'ils ont bâtis offrent à l'Inde les moyens de son indépendance économique et politique puisqu'ils permettent de financer le Congrès.

À l'heure des choix, en 1947, quel modèle de développement les communautés marchandes préconisent-elles pour leur pays ? Si nous avons constaté que ces communautés, quelle que soit leur religion, hindoue, jaïne ou parsie, possèdent des valeurs, une *éthique*, qui les prédisposent à la capacité d'entreprendre, d'accumuler pour mieux réinvestir, les dirigeants ne font pourtant pas le choix de laisser prospérer librement l'*esprit* du capitalisme en Inde et optent pour une « économie mixte » (1). Mais comme rien n'est jamais simple, les communautés marchandes ont non seulement soutenu, mais préconisé, l'intervention de l'Etat dans l'économie (2). À ce stade, seuls les héritages politique et économique passés permettent de comprendre les raisons de ce choix (3).

1) La mise en place de la voie indienne de développement

Avant l'indépendance, Nehru a déjà des idées précises sur la politique économique que doit mener l'Inde, une fois libérée du colonisateur. Les résolutions du parti du Congrès à Lahore en 1929 et à Karachi en 1931 mettent en avant des objectifs de croissance économique, de justice sociale et d'autonomie vis-à-vis de l'extérieur qui se traduiraient concrètement par la planification, la suprématie du secteur étatique dans la grande industrie et le contrôle étroit des intérêts économiques étrangers. Les préférences idéologiques de Nehru s'inscrivent dans la logique du contexte historique des années

¹¹² Le terme « parti du Congrès » est utilisé dans ce mémoire pour désigner l'*Indian National Congress* (1947-1969), le *Congress (R)* (1969-1978) et le *Congress I* (1978 à aujourd'hui).

¹¹³ Les Indiens peuvent élire, selon un scrutin censitaire, des représentants d'abord au niveau local, puis à l'échelon des provinces et enfin, à partir de 1937, dans l'Inde toute entière.

1930. Alors que les puissances européennes, capitalistes et coloniales, connaissent une crise économique majeure, Nehru et son entourage se montrent très séduits par les succès du modèle soviétique. Les orientations du modèle économique indien doivent également être remises dans le contexte politique et économique de l'après guerre. De plus, les convictions socialisantes de Nehru sont loin de les expliquer à elles seules. En effet, la politique économique fait l'objet d'un consensus, formulé dans la première déclaration de politique industrielle du pays en 1948.

a. Le contexte politique et économique

« Les idées, justes ou fausses, des philosophes de l'économie et de la politique ont plus d'importance qu'on ne le pense en général. À vrai dire, le monde est presque exclusivement mené par elles. Les hommes d'action qui se croient parfaitement affranchis des influences doctrinales sont d'ordinaire les esclaves de quelque économiste passé. »

John Maynard Keynes, *Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*

Les leaders indiens, économiques et politiques, sont influencés par les théories préconisées par l'économie du développement qui naît aux Etats-Unis au début des années 1950. Plusieurs économistes prestigieux dénoncent une structure des échanges très défavorable aux pays en voie de développement qui importent les biens manufacturés des pays industrialisés dont les prix augmentent et exportent des matières premières dont les prix diminuent. S'appuyant sur les exemples soviétique, mais aussi brésilien et mexicain des années 1930, nombre d'experts jugent que seul un tissu industriel complet peut impulser le développement. Ce qui suppose une concentration des ressources sur les industries de base, gourmandes en capital et peu rentables à court terme, ainsi qu'une protection des autres branches contre la concurrence étrangère afin de les faire émerger selon le principe de « substitution aux importations. » Ils rejettent l'idée selon laquelle les pays du Tiers Monde se développeront grâce à la croissance de leurs exportations.

Plus directement, l'indépendance de l'Inde, prononcée par Jawaharlal Nehru le 15 août 1947, intervient dans un climat de forte instabilité politique et économique qui dure au moins jusqu'à l'adoption d'une Constitution républicaine le 26 janvier 1950. La situation économique est catastrophique, avec une crise alimentaire récurrente- le Bengale connaît une terrible famine en 1943-, des pénuries de matières premières essentielles comme le jute et le coton, et une inflation de plus en plus incontrôlable. Cette situation d'urgence a une influence importante sur les orientations du premier modèle économique indien.

b. Les autres forces en présence : les « possédants »

La voie indienne traduit un compromis entre les forces qui ont soutenu le Congrès durant la lutte pour

l'indépendance et qui lui restent fidèles par la suite. Selon Max-Jean Zins, durant les premières années de l'indépendance, « trois composantes sociales dominantes constituent une sorte de bloc au pouvoir, composite et hétérogène, traversé par des conflits internes, mais sachant se retrouver sur l'essentiel : la défense éclairée des intérêts des possédants¹¹⁴ ».

L'élite intellectuelle urbaine constitue la première de ces forces. Elle se compose principalement de brahmanes des provinces du Nord. Elle bénéficie en conséquence de l'écoute et du respect entretenus par la longue tradition brahmanique. Bloqués jusque-là dans leurs possibilités de promotion sociale en raison de la réservation des plus hauts postes aux Britanniques, les membres de l'intelligentsia deviennent après 1947 les cadres de la bureaucratie qui fait prospérer le socialisme indien. Ils investissent les lieux de pouvoir prestigieux, comme la Commission du Plan (présidée par Nehru lui-même, elle commence ses travaux en 1950) et nombre des dirigeants du Congrès sont issus de leurs rangs.

Les propriétaires terriens, appelés *malik* (« maîtres »), forment le deuxième pôle du bloc au pouvoir en 1947. Ils se rallient à la cause nationale principalement par hostilité aux *zamindar*, collecteurs d'impôts auxquels ils reprochent d'accaparer les meilleures terres et de tirer parti de la collusion avec les Anglais.

À côté d'une classe d'intellectuels et d'une paysannerie de petits ou moyens propriétaires, les entrepreneurs forment la troisième branche du triangle congressiste. Le *All India Congress Committee* (AICC), le comité national du parti, affirme lors de sa session plénière de novembre 1947 sa volonté de mettre en place une économie capable de garantir une production maximale sans monopoles privés ni concentration de capital. Ces orientations plutôt radicales choquent les grandes familles de l'industrie, déjà affectées par un budget « anti-riches » et les désordres économiques liés à la Partition du sous-continent. Un compromis est formulé dans l'*Industrial Policy Resolution* (IPR), la « déclaration de politique industrielle » de 1948.

c. Le compromis de la déclaration de politique industrielle de 1948

La déclaration de politique industrielle de 1948 vise en effet autant à satisfaire les intérêts divers du parti du Congrès et du gouvernement, que le reste de la société, dont les entrepreneurs privés. Son objectif immédiat est de relancer la production et de venir à bout de la crise de confiance des hommes d'affaires en clarifiant au plus vite les orientations économiques du gouvernement. L'État doit participer à la création d'industries nouvelles et indispensables, plutôt que de s'acharner à des nationalisations, auxquelles il renonce pour une période dix ans. La Déclaration proclame un objectif d'équité sociale mais c'est la production, et non la redistribution, qui demeure la priorité. A aucun moment le secteur privé n'est interdit ou rendu illégal : il est « simplement » limité aux secteurs

¹¹⁴ Max-Jean, Zins, *Inde. Un destin démocratique*, Paris, La Documentation française, 1999, p. 111.

périphériques et il est frappé de l'interdiction de grandir. Cette déclaration, pierre angulaire d'une économie mixte (bien que le mot ne soit jamais employé) reste la base de toutes les politiques industrielles jusqu'en 1991.

L'IPR divise l'industrie en quatre catégories¹¹⁵. La première regroupe les industries de défense et les industries stratégiques pour lesquelles le secteur public dispose d'un monopole exclusif. Elles comprennent l'armement et les munitions, l'industrie nucléaire et le transport ferroviaire. Les industries de base (sidérurgie, construction navale, aéronautique, industrie pétrolière, télécommunications), dans lesquelles les entreprises privées existantes peuvent continuer à produire, constituent la deuxième catégorie. L'État y interdit tout nouvel entrant privé et il se réserve le droit de réexaminer la situation des industries privées en 1958 et de les nationaliser s'il considère qu'il est de l'intérêt national de le faire. La troisième catégorie concerne les secteurs à prédominance publique. L'Etat fixe des objectifs de production et, et là encore, se réserve la possibilité de nationaliser les entreprises de cette catégorie. Elle comprend notamment l'industrie automobile, l'équipement, les produits chimiques et les fertilisants, les métaux non ferreux, l'électricité ou encore les industries textile, alimentaire, pharmaceutique. Enfin, toutes les autres industries dépendent du secteur privé. Cette catégorie résiduelle (« *reminder of the industrial field* ») comprend les industries qui ne se trouvent pas dans les listes des classes précédentes, notamment les industries de petite taille (appelées *Small Scale Industries* (SCI)), l'artisanat ou encore les industries de service, encouragés à produire dans l'objectif que cela permettra un élargissement de la base entrepreneuriale, jugé nécessaire.

Pour comprendre pourquoi un tel programme peut être qualifié de compromis il nous faut à présent revenir quelques années en arrière pour examiner dans quel état d'esprit se trouvent les représentants des communautés marchandes indiennes, quel crédit ils apportent à une intervention de l'Etat dans l'économie.

2) La position des communautés marchandes : le *Bombay Plan* de 1944

En 1944, huit grands capitalistes indiens, J.R.D. Tata, G.D. Birla, Sir Lala Shri Ram, Sir Adeshir Dalal, Kasturbhai Lalbhai, Sir Purshotamdas Thakurdas, A.D. Shroff et John Matai élaborent le *Bombay Plan* ou *Tata-Birla Plan*, nom populaire du *Plan of Economic Development of India* paru en 1945¹¹⁶. Prévoyant un investissement de cent milliards de roupies sur quinze ans, le plan a pour objectif principal de tripler le revenu national et de doubler le revenu par tête sur cette période. Les hommes d'affaires se prononcent clairement pour une planification centralisée de toute l'économie par l'Etat.

a. Les objectifs du Plan : l'indépendance économique avant tout

¹¹⁵ Sudipt, Dutta, *Family Business...*, op. cit., pp. 203-204.

¹¹⁶ Purshotamdas, Thakurdas et al., *Memorandum Outlinig A Plan of Economic Development for India*, London, Penguin Books, 1945.

Dans le domaine économique, les grands milieux d'affaires soutiennent tout ce qui, sans porter préjudice à leurs intérêts fondamentaux, permet de conforter l'indépendance nationale. Insistons une fois encore sur le fait que dès 1947 les leviers de commande de l'économie indienne sont pour l'essentiel dans les mains des grands monopoles privés nationaux (aux premiers rangs desquels les empires Tata et Birla), qui concentrent la plus grande partie du capital moderne industriel, commercial et financier du pays. L'existence et l'essor de ces grands groupes reposent sur le développement de l'économie nationale. La défense du marché intérieur et, plus largement, des conditions de sa croissance constitue pour eux un objectif vital. Les intérêts des communautés marchandes rencontrent parfaitement ceux de Nehru : la croissance permet de satisfaire à la fois les velléités d'expansion des premières et le souci de justice sociale du second. De même, Nehru ne peut qu'acquiescer à leur souhait de voir le marché indien protégé : l'intellectuel brahmane sait bien que l'indépendance économique constitue la plus grande force de l'Inde, son meilleur atout pour garantir son indépendance politique.

Le *Bombay Plan* préconise une industrialisation rapide et autonome. L'industrie est créditée dans cet objectif de 40 % du total des investissements (l'agriculture n'en reçoit que 12 %). Il accorde à l'industrie lourde la « priorité sur les autres types d'industries durant les premières années ». Ce choix se justifie selon ces grands entrepreneurs car « à côté de son importance comme moyen d'accélérer le rythme du développement industriel en Inde, cela aura pour effet final de réduire notre dépendance par rapport aux pays étrangers pour les usines et les machines dont nous avons besoin, et en conséquence, de réduire nos besoins en financement externe ». Ces grands capitaines d'industrie reconnaissent que l'accent mis sur l'industrie lourde aura des implications sociales. Puisque dans le domaine politique, ils encouragent la « paix sociale », pour éviter les privations durant la planification, ils préconisent que l'essentielle de la consommation de biens soit produite à l'intérieur du pays et que « sa production la plus complète possible soit réalisée par les industries de petite taille et artisanales ». Là encore, leurs choix sont en parfaite adéquation avec le principe de substitution aux importations et la volonté gandhienne d'un développement centré sur l'autosuffisance des villages.

b. L'acceptation des contrôles étatiques sur le secteur privé

Bien qu'ils reconnaissent malgré tout la nécessité du recours aux capitaux et à la technologie étrangère, ils les veulent strictement contrôlés par l'Etat. De même, les huit réclament l'interdiction pour les étrangers de détenir des entreprises dans des secteurs comme la banque, l'assurance, l'énergie et l'aviation. Quand ces entreprises existent, ils réclament qu'elles soient nationalisées.

Puisque le recours aux capitaux étrangers doit être le plus limité possible, le financement de ces objectifs ambitieux est assuré par un lourd déficit qu'ils estiment à 34 milliards de Roupies. Le

Bombay Plan affirme qu'un financement par le déficit est nécessaire pour rattraper le retard économique de l'Inde, pays pauvre en ressources, même si cela suppose des risques inflationnistes.

Cependant, ils reconnaissent qu'«aucun développement économique tel que nous le proposons n'est possible, excepté sur la base d'une autorité directrice centrale et, au-delà, lors des premières étapes du plan, des mesures rigoureuses de contrôle par l'Etat seront nécessaires pour empêcher une distribution inéquitable des charges financières que cela implique¹¹⁷». Pour prévenir la distribution du « fardeau inflationniste » au détriment des catégories les plus pauvres, « pratiquement tous les aspects de la vie économique devront être si rigoureusement contrôlés que la liberté individuelle et la liberté d'entreprendre souffriront d'une éclipse temporaire. » Aucune ambiguïté n'est possible, et aussi étonnant que cela puisse paraître, les figures de proue du capitalisme indien se disent prêtes à accepter d'« importantes limitations à la liberté d'entreprendre » et conviennent que « les droits attachés à la production privée seraient naturellement restreints. »

Ils acceptent comme mesures distributives le contrôle de l'Etat à de multiples niveaux : pour fixer les prix, limiter les dividendes, contrôler le marché des changes et le commerce extérieur, gérer la production par des autorisations administratives, allouer les biens d'équipement et distribuer les biens de consommation.

Précisons que les rédacteurs du plan de Bombay sont loin de partager la conception nehruvienne de la planification. Ils considèrent plutôt l'Etat comme au service du capitalisme¹¹⁸. Ils distinguent d'ailleurs une « période d'intérim » durant laquelle le développement est strictement encadré par le plan, et une seconde période caractérisée par la reprise de l'activité économique libérée de ces contrôles une fois atteint un seuil minimal de développement.

Cette souplesse des hommes d'affaires face aux contraintes économiques et politiques ne s'explique que par le contexte particulier né de la guerre et, au-delà, du combat pour l'indépendance nationale. Le *Bombay Plan*, chantre de l'intervention de l'Etat, considérée comme une dimension essentielle de la planification nationale et la garantie d'une meilleure redistribution des revenus, est le produit de l'histoire politique et économique de l'Inde.

3) Les racines du *Bombay Plan*

Les hommes d'affaires les plus puissants du pays, qui acceptent et même préconisent que l'Etat devienne un acteur économique majeur, « payent la facture » économique et politique de leurs choix de l'entre-deux guerres.

a. Les mauvais souvenirs laissés par le « laisser-faire » britannique

¹¹⁷ Sudipt, Dutta, *Family Business...*, op. cit., pp. 9-10, p. 55, pp. 90-91 et pp. 94-95.

¹¹⁸ B., Dorin, N., Flamant, P., Lachaier et A., Vaugier-Chatterjee, *Le Patronat en Inde...*, op. cit., p. 44.

Les hommes d'affaires défendent les idées de Nehru sur la planification centralisée car ils doutent qu'une croissance progressive, basée exclusivement sur les forces du marché, puisse initier un développement rapide. Au contraire, les communautés marchandes sont persuadées que le rôle de l'Etat est essentiel pour apporter les capitaux nécessaires au développement d'une véritable industrialisation. Ils tolèrent l'intervention de l'Etat dans l'économie en échange de la création des infrastructures vitales au développement et de la protection contre la concurrence étrangère.

L'histoire récente de l'Inde permet d'expliquer ces réticences. En effet, les grands industriels tiennent le libre-échange et les politiques de « laisser-faire » britanniques pour responsables des problèmes économiques du pays. À l'inverse, ils ont énormément profité des taxes douanières élevées sur les produits importés, en vigueur depuis les années 1920. Pour cette raison, ils souhaitent le maintien de l'intervention de l'Etat dans l'économie. De plus, ils sont conscients du retard de l'Inde en matière d'infrastructures, d'énergie comme de transports (spécialement les routes), négligées par les Britanniques.

Mais le retard économique de l'Inde ne peut être imputé au seul héritage britannique : si au moment de l'indépendance, il manque effectivement à l'Inde la technologie, c'est notamment parce que les maisons d'affaires indiennes qui se développent considérablement à partir du XX^{ème} siècle n'ont pas suffisamment investi, préférant importer le savoir-faire technique de l'étranger. En effet, les entrepreneurs qui apparaissent sur la scène industrielle indienne pendant la période coloniale ne prennent pas une part très active dans le développement du pays. Issus du monde marchand, ils prêtent plus d'attention aux aspects commerciaux et financiers de la production industrielle qu'aux développements technologiques. Ils ont donc tendance à rechercher des accords avec des sociétés étrangères pour se procurer des technologies plutôt que de mettre sur pied un effort technologique indien. Ces carences du milieu industriel indien expliquent en partie pourquoi l'Etat joue un si grand rôle dans l'industrie indienne après l'Indépendance.

Un certain nombre d'historiens et d'économistes¹¹⁹ remettent en cause la thèse nationaliste du sous-développement comme produit univoque de la colonisation (selon laquelle la Grande-Bretagne a délibérément désindustrialisé sa colonie). Ils reconnaissent que l'industrie indienne a connu un déclin certain au XIX^{ème} siècle. En 1830, l'Inde représente 17,6% de la production industrielle mondiale, contre 9,5 % pour la Grande-Bretagne. Soixante dix ans plus tard, en 1900, la part de l'Inde régresse pour ne plus représenter seulement que 1,7% de la production industrielle mondiale, alors que celle de la Grande Bretagne est passée à 18,6%¹²⁰. Mais d'après ces auteurs cette dégradation est provoquée par l'avènement de la technologie et l'obsolescence indienne en la matière. Les machines de la révolution industrielle britannique font disparaître les textiles indiens tout comme les tissus

¹¹⁹ D. M., Morris, « The growth of large-scale industry to 1947 », in T., Raychaudhuri et I., Habib, *The Cambridge Economic History of India*, vol. II, Cambridge University Press, Cambridge/ New York, 1982.

¹²⁰ Maurice and Taya, Zinkin, *Britain and India*, Londres, Chatto and Windus, 1964, p. 67.

traditionnels fabriqués à la main disparaissent en Europe et dans le reste du monde.

b. Les communautés marchandes dans la lutte anticoloniale

Le *Bombay Plan* est élaboré dans le contexte du combat nationaliste pour l'indépendance de l'Inde, quelques années seulement avant que les hérauts de la cause nationale ne s'installent dans les bâtiments officiels du pouvoir à Delhi. Comprendre l'origine des concessions des capitalistes indiens nécessite de revenir sur le rôle que les communautés marchandes jouent dans la lutte pour l'indépendance. Les milieux d'affaires, pris dans l'ensemble, ne font pas suffisamment preuve de rébellion contre les Britanniques pour pouvoir imposer leurs choix en matière de politique économique. De plus, les hommes d'affaires qui se sont véritablement engagés dans la lutte anticoloniale soutiennent les héros nationaux rassemblés dans le parti du Congrès qui prend la tête du pays.

Avec la montée du nationalisme indien, la performance industrielle devient un facteur de prestige. Les exploits d'hommes comme J.N. Tata ou Walchand Hirachand (ce Jaïn Digambar (1882-1953) crée le premier chantier naval moderne indien puis les premières usines d'avions et de voitures du pays), qui contribuent à la naissance d'une industrialisation de base, sont célébrés. On attend désormais des communautés marchandes qu'elles participent au développement industriel. Le rapport de la Commission industrielle indienne de 1916-1918¹²¹ les accuse précisément de ne pas se risquer, en dehors de Bombay et du Gujarat, à investir le capital nécessaire à l'essor industriel, ruinant les efforts des brahmanes et de l'intelligentsia, qui, malgré leurs motivations patriotiques, manquent d'argent et de savoir-faire. Les choses évoluent par la suite puisque depuis le début des années 1920, les communautés marchandes les plus importantes, comme par exemple les Marwari et les Chettiar, financent d'importantes opérations industrielles.

Durant le combat pour l'indépendance, qui coïncide avec l'entre-deux-guerres, le patronat indien entretient des rapports ambigus avec la classe politique, en particulier le parti du Congrès. Fondé en 1885 à Bombay, l'*Indian National Congress* représente le fer de lance du mouvement nationaliste. A Bombay, les Parsi se tiennent délibérément à l'écart du jeu politique. Nous avons observé les affinités culturelles qu'ils entretiennent avec les Britanniques. La communauté parsie préfère entretenir cette proximité propice à leurs affaires plutôt que se mêler de politique. Mais l'arrivée de Mohandas Karamchand Gandhi change la donne¹²². En effet, les castes marchandes les plus traditionnelles, en particulier les Marwari et les marchands du Gujarat, séduits par l'insistance de Gandhi sur les valeurs morales et sa condamnation de la lutte des classes, adhèrent immédiatement à ses valeurs de *swadeshi* (incitation à la consommation de produits nationaux) et de *swaraj*

¹²¹ Indian Industrial Commission, *Report 1916-1918*, pp. 64-66

¹²² Gandhi rentre en Inde en 1915 après avoir passé vingt ans en Afrique du Sud.

(indépendance politique). Mais l'adhésion du patronat indien à la lutte anticoloniale menée par Gandhi suit sa logique propre. Les entrepreneurs de Bombay s'associent quasi unanimement au combat contre les « lois noires » britanniques (*Rowlatt Bills* de 1919) qui autorisent la détention sans mandat d'arrêt et les jugements à huit clos, atteintes à la propriété et à la sécurité individuelles. Ils s'opposent par contre à la nouvelle arme gandhienne du *hartal*, la fermeture des boutiques et des marchés dans la mesure où celle-ci dessert leurs intérêts économiques. Quand Gandhi lance sa première campagne de résistance passive en 1921, les industriels réagissent en signant une pétition contre de telles pratiques. Ils mettent sur pied un comité d'action contre le mouvement de non coopération financé anonymement par J.R.D. Tata¹²³. On retrouve finalement la thèse couramment admise en sciences politiques selon laquelle, dans une économie capitalisée, seul le gain matériel personnel motive l'action économique. Max Weber notamment explique qu'« on ne peut nier qu'il existe une action économique reposant sur des fondements purement idéologiques et orientée vers des intérêts altruistes, mais il est encore plus certain que la masse des hommes n'agissent pas de cette manière, et c'est une conclusion tirée de l'expérience qu'ils ne peuvent agir ainsi et qu'ils ne le feront jamais. [...] Dans une économie de marché l'intérêt à augmenter son revenu est nécessairement la force qui régit toute activité économique¹²⁴. »

Au total, rares sont les familles à financer le mouvement de non coopération à travers la caisse spéciale créée à cet effet, le *Tilak Swaraj Fund*. Ardeshir Godrej (1868-1936), grand-oncle de l'un des deux actuels dirigeants du groupe *Godrej Consumers products* (48^{ème} groupe indien par sa capitalisation) est une exception notable. Ce Parsi, proche de Gandhi, fonde son entreprise en 1897 car il estime que boycotter les produits britanniques n'est pas suffisant : il veut mettre en route une production indienne de qualité, si ce n'est supérieure, au moins équivalente.

Les communautés marchandes, pionnières de l'industrie indienne, s'organisent davantage. Pour faire contrepoids aux entreprises britanniques installées en Inde et rassemblées dans une fédération de chambres de commerce, l'*Associated Chambers of Commerce and Industry* (Assocham), G.D. Birla, leader des industriels *marwari* de Calcutta et Purshotamdas Thakurdas, un commerçant de coton *gujarati*, avocat de la communauté marchande de Bombay, créent en 1927 la *Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry* (FICCI). La FICCI est créée puis dominée par de grands industriels *marwari* et *gujarati* tous connus pour leur engagement nationaliste important et leur sympathie vis-à-vis du Congrès. La fédération se considère véritablement comme le bras armé du combat pour l'indépendance mené par l'*Indian National Congress*¹²⁵. Cette identification de l'organisation avec le Congrès est inacceptable pour la plupart des industriels, qu'ils appartiennent au groupe le plus conservateur des Marwari ou qu'ils soient parsis ou *gujarati* membres de la *Bombay*

¹²³ Dwijendra, Tripathi, dir., *Business and Politics in India, A Historical Perspective*, New Delhi, Manohar, 1991, p. 165.

¹²⁴ Max, Weber, *Théorie de l'organisation sociale et économique*, traduction anglaise Talcott Parsons et A.M. Henderson, New-York, Oxford University Press, 1947, p. 319-320.

¹²⁵ Stanley A., Kochanek, *Business and Politics in India*, Berkeley, University of California Press, 1974, pp. 157-161.

Millowners' Association, la puissante association des manufacturiers du textile. Selon eux, la politique et les affaires doivent rester séparées et ils refusent d'adhérer à la nouvelle fédération.

Les voies empruntées par trois très grandes familles d'industriels, les Bajaj et les Birla d'origine *marwari* et les Tata de religion parsie, illustrent le dilemme auquel sont confrontés les hommes d'affaires avant l'indépendance. Jammalal Bajaj (1889-1942) entre en politique dès 1920. Allié inconditionnel de son mentor Gandhi dont il soutient le combat contre l'intouchabilité, il contribue de manière importante au financement du parti du Congrès, dont il est membre du comité exécutif. Il paye son engagement aussi de sa personne puisqu'il est emprisonné cinq fois entre 1923 et 1940¹²⁶.

G.D. Birla (1894-1983) choisit quant à lui une route plus sinueuse : il cherche à ne s'aliéner ni le parti du Congrès ni le gouvernement britannique. Le gouvernement du Bengale le nomme au Conseil législatif de la province pour qu'il tempère les revendications nationalistes des Marwari. Mais s'il reste, durant toute la phase de transition politique l'un des favoris du gouvernement britannique, Birla s'attache très tôt à défendre les intérêts de l'industrie et du commerce indiens : il fait partie des rares industriels indiens à participer aux conférences de la Table ronde de 1931 et 1932.

Le groupe Tata joue un rôle discret dans la lutte pour l'indépendance. Bien que son fondateur J.N. Tata soit l'un des fers de lance du mouvement nationaliste, ses fils Dorab et Ratan choisissent de mettre un terme aux activités politiques du groupe et plusieurs directeurs gagnent également les rangs de l'opposition au mouvement de non coopération. Là encore, cette attitude est motivée par la défense de leur profit : après la Première guerre mondiale, le gouvernement britannique est l'acheteur principal des produits Tata et le groupe constitue l'unique fournisseur d'acier et de rails des chemins de fer et des arsenaux nationaux. Tata reste en dehors de la FICCI sauf pour une brève période à la fin des années 1930. En 1939, le groupe préfère se retirer de l'organisation, jugeant nuisible à ses intérêts la montée des tensions entre le parti du Congrès et la puissance coloniale.

L'histoire indienne démontre que les intérêts économiques ne sont pas toujours compatibles avec la morale politique et les grands industriels indiens, chez qui la culture entrepreneuriale est une affaire d'identité, familiale et communautaire, se retrouvent en porte-à-faux dans la bataille pour bouter le colonisateur anglais hors d'Inde. Mais les avantages à agir en affaires et en politique peuvent aussi converger. Les communautés marchandes qui se battent, parfois pendant des dizaines d'années et non sans difficulté, pour briser le monopole industriel britannique, contribuent eux aussi à l'indépendance nationale. Le compromis autour de la politique économique de l'Inde indépendante n'est possible uniquement parce que les intérêts de la classe politique et des grands industriels entrent en collusion. Les communautés marchandes contribuent à façonner le modèle de développement indien qui émerge au cours des années 1940 parce qu'elles considèrent qu'il est favorable à la croissance indienne et à leurs maisons d'affaires. La section suivante s'attache à montrer qu'elles n'ont que *partiellement*

¹²⁶ Ibid., p. 191.

raison.

Section 2 : Evolutions et paradoxes de l'économie dirigée indienne

Malgré leurs divergences idéologiques, les communautés marchandes se rangent aux côtés des dirigeants congressistes et tous regardent dans la même direction avec des objectifs communs : l'indépendance et le développement économiques. La croissance doit permettre de réduire la pauvreté et de créer une véritable demande domestique. Les grands industriels espèrent n'hériter du socialisme que des éléments qui leur sont favorables : un Etat fort qui finance massivement les industries stratégiques et les infrastructures, qui oriente la production vers l'industrie lourde et qui protège le marché domestique de la concurrence étrangère.

Mais les choses n'évoluent pas comme l'espéraient sans doute les auteurs du plan de Bombay en 1944. Jusqu'en 1964, la croissance est relativement forte, tirée par l'essor d'un secteur manufacturier moderne et soutenue par les investissements publics dans les infrastructures et les services. Mais dès le milieu des années 1960, la croissance ralentit. L'économie subit certes plusieurs chocs, notamment les sécheresses de 1965 et 1966, la dévaluation de la roupie en 1966 et le choc pétrolier de 1973. Mais différentes mesures économiques contribuent aussi à ce ralentissement : le renforcement des contrôles sur les échanges extérieurs, le durcissement de la réglementation du marché du travail et les restrictions imposées au secteur privé. C'est sur ce dernier point que nous nous concentrons. Le « compromis de 1948 » évolue jusqu'à bouleverser l'équilibre initial : l'Etat, pensé comme l'auxiliaire du capitalisme, devient peu à peu une alternative et, de plus en plus, un contrepoids au secteur privé (1). Mais au-delà des carcans dans lesquels sont enfermés les entrepreneurs indiens, la grande perdante du « système Nehru » reste la croissance indienne et les millions de pauvres que son absence empêche de sortir de la misère (2).

À l'inverse, les communautés marchandes, malgré la déviation de la voie indienne, « tirent leur épingle du jeu ». De la même manière qu'elles sont parvenues à construire leurs groupes dans l'environnement hostile du *British Raj*, elles utilisent les faiblesses du *Licence Raj* pour les développer considérablement (3).

1) La disgrâce croissante du secteur privé

L'objet n'est bien sûr pas ici de détailler toutes les politiques économiques indiennes sur trente ans mais de se concentrer sur celles qui concernent les communautés marchandes. Et elles sont très nombreuses. En effet, pour contrer ce que les dirigeants indiens considèrent comme une concentration excessive du pouvoir économique entre les mains de quelques familles du secteur privé, ils élaborent une stratégie à trois niveaux : élargir le secteur public, surveiller l'expansion du secteur privé à travers un système étendu d'autorisations administratives et, enfin, faciliter l'apparition de nouveaux

entrepreneurs et briser les monopoles.

a. La place croissante du secteur public dans une économie de plus en plus planifiée

Née avec la création de la Commission du Plan par Nehru en 1950, la planification acquiert un rôle de plus en plus structurant à partir de 1955. La structure du modèle socialiste indien qui prévaut jusqu'au milieu des années 1980 doit son origine dans les travaux d'un groupe d'économistes marxistes menés par P.C. Mahalabonis (on utilise l'expression de « modèle PCM »).

L'ambiguïté de l'IPR de 1948, qui affirme le rôle de l'Etat dans l'industrialisation tout en reconnaissant sa dépendance vis-à-vis du secteur privé, se retrouve dans la formulation des premiers plans quinquennaux.

Le premier plan (1951-1956) présente le secteur public comme suppléant et stimulant le secteur privé. En effet, ce plan modeste (il s'agit de restructurer et de relancer l'économie exsangue après la guerre) met tout d'abord l'accent sur la production plus que sur la redistribution. Il accorde ensuite la priorité à l'agriculture, reléguant l'industrie au second plan. Enfin, et surtout, le développement de l'industrie est confié principalement au secteur privé. Malgré l'attrait que présente toujours à ses yeux le modèle soviétique, Nehru résiste à la tentation d'une vaste nationalisation de l'économie indienne : en 1956, le gouvernement nationalise bien le secteur des transports, de l'électricité et de assurances, mais il ne touche pas à la banque, à l'acier et au charbon.

De même, l'*Industrial Policy Resolution* (IPR) de 1956 est dans la continuité par rapport à celle de 1948. Les deux premières catégories, c'est-à-dire les industries de défense, les industries stratégiques et celles dites « de base », dix-sept secteurs en tout¹²⁷, fusionnent dans la liste (« *Schedule* ») A, réservée uniquement à l'Etat. Les deux autres catégories sont également renommées Listes B et C. La liste B comprend douze industries, notamment le transport par route et par mer, le charbon ou les produits chimiques et pharmaceutiques. Les entreprises privées déjà présentes sur le marché peuvent continuer d'exister de manière supplétive aux nouvelles entreprises publiques. Toutes les autres industries appartiennent à la liste C, ouverte au secteur privé sous la régulation de l'Etat. Les entreprises privées peuvent demander une aide financière aux institutions publiques si l'investissement est jugé suffisamment en accord avec les priorités fixées par le gouvernement. L'IPR affirme que l'industrie privée ne saurait être discriminée au nom des entreprises étatiques présentes sur le marché. Si cette seconde déclaration de politique industrielle est critiquée des socialistes qui la considèrent trop modérée, elle est accueillie favorablement par les milieux d'affaires dans la mesure où elle délimite clairement la sphère du secteur privé et écarte provisoirement la menace de nationalisations.

Un virage à gauche est cependant pris en 1955 avec la résolution d'*avadi* du parti du Congrès qui reconnaît des prérogatives accrues au secteur public et impose une série de nouveaux contrôles au

¹²⁷ Notamment le fer, l'acier, les mines, la fabrication de machines-outils et celle des centrales électriques lourdes.

secteur privé (taxes sur les salaires, nationalisation des assurances-vie). Ces mesures sont suivies d'un second plan qui affirme ces orientations socialistes. Un pas en avant vers une économie plus dirigiste est réalisé avec le troisième plan (1961-1966) qui vise une accélération de l'industrialisation. Le rôle du secteur public y est redéfini comme une alternative et un contrepoids à la concentration du pouvoir économique et aux monopoles du secteur privé.

Evolution générale¹²⁸

Les dépenses planifiées triplent leur part dans le PIB entre 1950 et le milieu des années 1970 pour atteindre plus de 20 %. Surtout, elles représentent progressivement plus des deux tiers de l'investissement du pays, jusqu'aux trois quarts dans le sixième plan de 1980-1985. Pour l'Etat central, les dépenses du plan représentent jusqu'à 60 % de son budget au début des années 1980, auxquels s'ajoutent 15 % de paiement des intérêts sur la dette, soit les trois quarts du budget.

Le secteur public, *commanding height* de l'économie indienne, augmente considérablement, en taille et en variété, bien au-delà des industries d'importance stratégique auquel il est censé se cantonner à l'origine. Sa part au sens large (administrations incluses) passe de 7,5 % en 1950 à 15% en 1970, puis à 21 % du revenu national en 1980¹²⁹. Le secteur public emploie en 1980 15 millions de personnes, soit les deux tiers du secteur organisé. En matière d'investissement, sa part passe de 46,4% dans le premier plan à 60,6% dans le quatrième et se maintient par la suite à ce niveau. Instrument privilégié du plan, il joue le rôle de moteur dans l'économie et le poids du grand secteur privé organisé (plus de dix salariés) devient en comparaison progressivement marginal. Il est également devenu une source d'aide financière pour le secteur privé¹³⁰. Par branches, le caractère dominant du secteur public ressort mieux encore avec une proportion de 84% du secteur organisé en 1974 dans les mines, 88,5% dans l'énergie, 100% dans les transports et 81% dans les communications.

b. Le Licence Raj¹³¹

À côté des secteurs publics réservés, il existe toute une série de contrôles qui soumettent la production du secteur privé à un système d'autorisations contraignant. L'*Industries Development and Regulation Act* (IDRA) de 1951 constitue la pièce centrale de tout le système de régulation de l'industrie. Il fixe les conditions d'obtention des licences industrielles ainsi que les seuils en dessous desquels aucun agrément n'est nécessaire (100 salariés ou des biens d'équipements qui valent moins d'un million de roupies, dans les années 1950). Il instaure des habilitations domestiques qui limitent les capacités de production de chaque entreprise et fixent des quotas dans le domaine des échanges extérieurs. Il exige du chef d'entreprise qu'il obtienne un permis pour monter une nouvelle unité, pour

¹²⁸ Les chiffres donnés pour les paragraphes concernant la planification et le secteur public sont tirés de l'ouvrage de Jean-Joseph, Boillot, *L'économie de l'Inde*, Paris, La Découverte, 2006, pp. 16-17.

¹²⁹ *The Economist*, 8 janvier 1983, p. 64.

¹³⁰ Isabelle, Milbert, *L'Inde. Evolution politique, économique et sociale*, Notes et études documentaires, n° s4639-4640, La Documentation française, Paris, 1981, 244 p.

¹³¹ L'article de Stanley A., Kochanek, «Regulation and Liberalization Theology in India», *Asian Survey*, vol. 26, n°12, déc. 1986, pp. 1284-1308, fournit des informations détaillées sur le système de régulation industriel.

agrandir une unité existante ou pour changer de production. Les objectifs du système sont multiples : il s'agit de créer un schéma d'investissement planifié, d'empêcher la création de monopoles, de maintenir un équilibre entre les régions en décidant de l'implantation géographique des industries, de protéger les intérêts des petites structures et de favoriser l'arrivée de nouveaux entrepreneurs.

Suite à de nombreuses critiques sur les effets pervers du dispositif, une nouvelle *Industrial Licensing Policy* est adoptée en février 1970. Mais elle complique plus encore les règles d'attribution des autorisations administratives. En 1973, devant la stagnation persistante de l'investissement industriel privé, Indira Gandhi prend un certain nombre de mesures libérales destinées à rassurer les firmes privées. Les licences sont plus facilement accordées mais l'investissement privé reste faible et le secteur industriel peu performant.

L'industrie privée est ainsi prisonnière dans un labyrinthe sans fin de restrictions relatives au financement, à l'investissement, à la technologie, à la production, à la localisation, à la politique de prix, aux importations et aux exportations. En raison de ces contrôles, de plus en plus étroits, l'Inde est baptisée l' « empire du permis » : le *Licence Raj* remplace le *British Raj*.

c. L'obsession du « pouvoir de monopole des entreprises »

Entre 1964 et 1969, les gouvernements successeurs de Nehru nomment quatre comités pour examiner les affaires des grandes entreprises : le *Mahalanobis Committee* (1964), le *Monopolies Inquiry Commission* (1965), le *R.K. Hazari Committee* (1966) et l'*Industrial Licensing Committee* ou *Dutt Committee* (1969). Chaque année, le *Department of Company Affairs* réunit les informations sur la croissance des avoirs et des ventes de soixante-quinze familles et les transmet au Parlement. « La volonté quasi obsessionnelle de limiter l'expansion des grandes sociétés indiennes et celles des firmes étrangères¹³² » connaît un sommet avec l'adoption d'une seconde vague de mécanismes régulateurs édictée par Indira Gandhi de 1969 à 1973. Deux lois importantes, le *Monopolies and Restrictive Trade Practices Act* (MRTPA), loi sur les monopoles et les pratiques commerciales discriminatoires, et le *Foreign Exchange Regulation Act* (FERA), qui vise à contrôler les multinationales et le capital privé étranger en Inde, placent les entreprises sous le contrôle entièrement discrétionnaire de la banque centrale et du Ministère des Finances jusqu'en 1993.

Décidé en 1969 (et voté en 1970), dans le cadre d'un vaste mouvement de réformes qui inclue la nationalisation des quatorze banques privées, le MRTPA se superpose à l'IDRA de 1951 en proposant ses propres définitions, règles et procédures administratives. Cette loi vise à empêcher la concentration des grandes entreprises. Une commission est chargée d'interdire les pratiques monopolistiques contraires à l'intérêt général. Tout groupe dont les avoirs cumulés excèdent 3,2

¹³² Jean-Joseph Boillot, *L'économie...*, op. cit., p. 18.

millions d'euros¹³³ (200 millions de roupies) est déclaré monopole (*M RTP company*) et se voit interdire toute expansion. Cette définition du monopole en termes de volume d'actifs et non, comme c'est habituellement le cas en termes de part de marché, vise à contrôler la concentration du pouvoir économique dans les mains d'une poignée de grands groupes industriels familiaux. De plus, toute entreprise dont les avoirs dépassent 160 000 d'euros (dix millions de roupies) ou dont la part de marché dépasse 25 % est qualifiée d'« entreprise dominante » (*dominant undertaking*) et placée « sous contrôle et supervision antimonopolistiques »¹³⁴.

Autre constante parmi les vues des bureaucrates indiens : privilégier l'artisanat et la production dans des petites unités désignées sous l'expression de *Small Scale Industry* (SSI). L'objectif est double : se rapprocher de l'idéal gandhien de l'autosuffisance du village et (surtout) permettre à de nouveaux industriels d'entrer sur le marché pour faire concurrence à l'omniprésence de communautés marchandes. Le gouvernement Janata de 1977 à 1979 (première alternance politique depuis l'indépendance suite à la condamnation populaire de l'état d'urgence imposé par Indira Gandhi de juin 1975 à mars 1977¹³⁵) veut privilégier les petites et moyennes entreprises privées. Et ce au détriment du « grand capital », que le ministre de l'industrie, George Fernandes, cherche à réduire à portion congrue : « Tout ce qui peut être produit par les artisans, la petite industrie ne doit pas le produire. Tout ce qui peut être produit par la petite industrie, la grande industrie ne doit pas y avoir accès¹³⁶. » La production de la SSI augmente de 11 % entre 1977-1978 et 1979-1980 (alors que la croissance de l'industrie dans son ensemble recule de 1,5 %) et le nombre de secteurs qui lui sont réservés passe de 46 en 1967 à 839 à son pic en mai 1980¹³⁷. Ce qui correspond à environ 7500 produits, dont un très large éventail du textile, des composants automobiles ou des produits d'alimentation et de soin. La manne financière des institutions publiques est asséchée pour les grandes entreprises industrielles.

d. Le *Hindu rate of reform* des années 1980

Au milieu des années 1980, et particulièrement dans la seconde moitié de la décennie, l'Inde engage des réformes partielles qui, associées à une politique fiscale expansionniste, conduisent à une certaine dérégulation. Ces mesures donnent une nouvelle impulsion à la croissance et à l'investissement ; l'efficacité du capital s'améliore. Ces progrès s'accompagnent néanmoins d'une aggravation du déficit budgétaire et du déficit des paiements courants. Surtout, l'idéologie du modèle reste la même.

¹³³ Le cours du 10 avril 2008 établit l'euro à 63,087 Roupies.

¹³⁴ Gurcharan, Das, *Le Réveil de l'Inde...*, op. cit., p. 238.

¹³⁵ Suite à l'invalidation de son élection au Parlement en 1971 par la cour suprême d'Allahabad, Indira Gandhi s'octroie des pouvoirs dictatoriaux et procède à une réduction massive des libertés civiles et à un muselage de l'opposition politique et de la presse.

¹³⁶ Janata Working Committee, *Indian Express*, 22 août 1977 cité par Isabelle, Milbert, *L'Inde. Evolution politique, économique et sociale*, Notes et études documentaires, n° s4639-4640, La Documentation française, Paris, 1981, 244 p.

¹³⁷ *Statistical Outline of India 1986-1987*, Tata Services Ltd., p. 86.

Le nouveau gouvernement d'Indira Gandhi, de retour au pouvoir, lance le 23 juillet 1980 sa « nouvelle politique industrielle » résolument favorable au secteur privé. Deux mesures encourageant l'investissement sont adoptées en 1982 : l'acceptation de principe d'une expansion automatique des capacités de production à hauteur d'un tiers du niveau de production et l'allongement de la liste des industries de base au profit des grands groupes industriels et des entreprises réglementées par le FERA. Le gouvernement ouvre également au secteur privé des champs de l'activité industrielle dont il l'avait exclu, comme le secteur électrique ou l'exploitation pétrolière.

Le relâchement graduel du régime des licences industrielles s'accélère après l'élection au poste de Premier ministre en octobre 1984 de Rajiv Gandhi, le jeune fils d'Indira assassinée par son garde du corps sikh la même année. Il parvient, comme sa mère en 1980, à obtenir des prêts du FMI pour redresser l'économie. En 1985, la limite pour être considéré comme monopole passe de 3,2 à 15 millions d'euros (un milliard de roupies), ce qui permet à 40 % des entreprises enregistrées de sortir du champ d'application de la loi. Les entreprises aux actifs inférieurs à 800 000 euros (50 millions de roupies) sont quasiment exemptées d'autorisations. Le régime des licences à l'importation et à l'exportation est progressivement libéralisé en faveur de la modernisation industrielle et des exportations, qui deviennent une priorité pour desserrer la contrainte extérieure. Enfin, la fiscalité est allégée des taux auxquels l'Inde est arrivée (plus de 100 % d'imposition cumulée sur les revenus d'actifs). La grande originalité du VII^{ème} plan (1985-1989) est de reconnaître, pour la première fois, un rôle important au secteur privé qui doit financer 52 % des investissements¹³⁸.

Les résultats économiques de cette décennie de réformes « à petits pas » sont significatifs pour plusieurs économistes français. Entre 1981 et 1990, le PNB croît en moyenne de 5,7 % par an et de 7 % dans le secteur industriel. La croissance privée croît à un rythme jamais vu (4,5 %) tandis que l'investissement, apparemment au plus bas historique (+ 5% par an), connaît en fait une réorientation majeure en faveur du secteur privé (+ 8,4 %) et des équipements productifs (+ 9,9 %). La productivité totale des facteurs de production devient positive, passant de moins 0,4 % par an dans les années 1970 à plus de 2,5 % dans les années 1980.

Mais le début de réforme libérale de Rajiv Gandhi constitue une tentative de modifier la politique traditionnelle du Congrès, en aucun cas de la modifier. Les restrictions à l'entrée et à la sortie, à une augmentation de la production, aux choix géographiques et d'investissement restent en place. La libéralisation amorcée signifie davantage un retour aux politiques moins restrictives des années 1950 qu'une transformation en profondeur du système de régulation¹³⁹. Sudipt Dutta reste sceptique¹⁴⁰ et ne manque pas de souligner que, dans l'ensemble, les barrières à la liberté d'entreprendre restent considérables et que les mentalités n'ont pas fondamentalement évolué. A titre d'exemple, il cite P.N. Haksar, conseiller d'Indira Gandhi à la fin des années 1960 et au début des

¹³⁸ Stanley A., Kochanek, «Regulation and Liberalization...», art. cit., p. 1295.

¹³⁹ Ibid., p. 1299.

¹⁴⁰ Sudipt, Dutta, *Family Business ...*, op. cit.

années 1970, qui écrit en 1986 : « Quels que puissent être les charmes abstraits de l'efficacité du marché, le développement économique de l'Inde ne peut se faire sans intervention marquée de l'Etat. Le secteur public, par conséquent, est nécessaire et inévitable, et il faut qu'il soit protégé de ce virus nouvellement importé de la « privatisation » telle qu'elle est encouragée par la Banque mondiale¹⁴¹. » Dans l'ensemble, le régime des contrôles reste fondamentalement en place et les tarifs douaniers progressent de facto pour compenser la réduction des barrières douanières non tarifaires.

En clair, l'idéologie de l'Etat reste celle d'un Etat socialiste¹⁴². En décembre 1985 par exemple, Rajiv Gandhi assure devant la *Rajya Sabha*, le Conseil des Etats (la chambre haute du parlement indien), qu'il ne déviara pas du chemin socialiste. Il affirme à plusieurs occasions que le secteur public ne deviendra jamais secondaire par rapport au secteur privé. Les bureaucrates, pour qui le système de régulation représente une source de revenu non négligeable (en moyenne, la corruption représente 5 à 7% d'un contrat¹⁴³), résistent aux changements. Or la dérégulation, qui se traduit davantage par l'allongement de la liste des exceptions au *Licence Raj* que dans une suppression des barrières à la liberté d'entreprendre pour le secteur privé, a pour conséquence indirecte (et non voulue) d'augmenter leur pouvoir discrétionnaire.

Si les réformes des années 1980 échouent à modifier en profondeur le système de régulation et de contrôle du secteur privé, il marque au moins la prise de conscience des dysfonctionnements d'un modèle qui, du moins sur le plan économique, n'est pas parvenu à remplir ses objectifs de croissance et de réduction des inégalités.

2) Le « taux de croissance hindou »

« Lorsque le roi devient marchand, ses sujets s'appauvrissent », proverbe *gujarati*.

L'expression de « taux de croissance hindou » est utilisée pour la première fois par Raj Krishna¹⁴⁴, célèbre économiste indien et ancien membre de la commission du Plan. Elle désigne la faible performance de l'économie indienne entre 1950 et 1980 : la croissance annuelle du PIB stagne à 3,5 % durant les trois décennies qui suivent l'indépendance de l'Inde, soit à peine plus de 1 % par habitant et montre les limites de la voie indienne de développement. Le poids du pays dans l'économie mondiale recule : dixième puissante industrielle en 1950, l'Inde n'est plus qu'au vingtième-septième rang trente ans plus tard, au centième si l'on ramène les chiffres à la production par habitant¹⁴⁵. En pratique, le

¹⁴¹ Préface de R. K. Nigam, dir., *Towards a Viable et Vibrant Public Sector*, New Delhi, Documentation Center, 1986.

¹⁴² Stanley A., Kochanek, "Briefcase Politics in India: The Congress Party and the Business Elite", *Asian Survey*, vol. 27, n°12, déc. 1987, p. 1293.

¹⁴³ « Push Comes to Shove: A Survey of India », *The Economist*, May 9-15, 1987, p.12.

¹⁴⁴ Raj N. Krishna, "Some observations on economic growth in India over the period 1952-1953 to 1982-1983", *Economic and Political Weekly*, 13 octobre 1984.

¹⁴⁵ Isabelle, Milbert, « La construction de l'économie (1947-1980) », in Christophe, Jaffrelot, dir., *L'Inde contemporaine. De 1950 à nos jours*, p. 130

modèle de développement pensé par le Congrès se traduit par de fortes restrictions à la liberté d'entreprendre chère aux communautés marchandes, ce sont surtout les Indiens qui subissent des taux de croissance faibles et une économie de pénurie.

a. Les entraves à la liberté d'entreprendre

Outre que la nationalisation des banques qui rend l'obtention de prêts pour les grands groupes familiaux difficile, l'empire du permis semble être conçu pour décourager l'esprit d'entreprise. Le cauchemar des pionniers de l'industrie indienne ne prend plus la forme du colonisateur britannique mais du bureaucrate indien. Gurcharan Das décrit parfaitement l'omniprésence bureaucratique du « système Nehru ».

Dans un passage virulent contre ce système, l'auteur¹⁴⁶ décrit l'absurdité et les multiples vicissitudes engendrées par le carcan bureaucratique : « Une armée d'ingénieurs de troisième classe, sans formation, sous payés, nommés au Directoire général du développement technique, qui travaillait sur la base d'informations inappropriées et mal organisées, sans critères clairs, rejeta des milliers de demandes de manières totalement arbitraire. Les petits fonctionnaires consacraient des mois à l'examen futile des moindres détails de chaque dossier et finissaient par l'envoyer pour approbation au ministère de l'Administration. Le ministère à son tour passait des mois à réexaminer les mêmes données, avant de transmettre la demande à un comité interministériel des licences composé de bureaucrates chevronnées, qui étaient tout aussi ignorants des réalités de l'entreprise, et qui, eux aussi, appliquaient des critères *ad hoc* puisqu'ils ne disposaient pas de priorités clairement énoncées. Une fois que la requête avait passé le barrage du comité, elle parvenait au ministre pour approbation finale. Celle-ci obtenue, l'investisseur devait décrocher l'accord pour l'importation d'équipement par le Comité des licences pour les biens d'équipement. Si la demande incluait une collaboration étrangère, un comité interministériel es accords étrangers devait également donner son consentement. Si un organisme de financement public était sollicité, le même examen devait être réitéré. Il en résultait des retards énormes, parfois comptables en années, avec des possibilités innombrables de corruption. Une fois que le processus épuisant de circulation d'un dossier d'un bureau à l'autre était terminé, les entrepreneurs avaient souvent perdu courage. »

Les chiffres étayent la description de Das : en 1983, seules 750 licences sont accordées sur 21 137 demandes¹⁴⁷.

b. Les dysfonctionnements du système

L'économie est paralysée : le contrôle des prix est tatillon ; les permis d'importer s'obtiennent

¹⁴⁶ Gurcharan, Das, *Le Réveil de l'Inde...*, op. cit., p. 252.

¹⁴⁷ "Lobbying the Corridors of Power", cover story, *Business India*, 11 novembre 1983.

difficilement... Malgré des taux d'épargne et d'investissement croissants, les rendements des investissements restent faibles : Isher Judge Ahluwalia, Président du Conseil indien de recherche sur les relations économiques internationales (un des principaux *think-tank* indiens), estime que la productivité de l'industrie indienne a baissé de 0,5 % par an entre 1960 et 1985¹⁴⁸. Le secteur public inefficace, les mauvaises performances du secteur privé en raison de contrôles inhibant et la faiblesse des infrastructures expliquent ce paradoxe. En interdisant l'accès aux technologies les plus récentes comme aux intrants produits ailleurs à meilleur prix, le système augmente les coûts de revient et donc les prix de vente. Le dogme politique s'oppose en effet aux processus de production avec un faible potentiel d'emploi de main-d'œuvre et une utilisation intensive en nouvelles technologies. Pour cette raison, il devient par exemple moins cher d'acheter de la soie ou de la laine pures, considérés comme des biens primaires (*primary commodities*) et donc faiblement taxés, que des tissus en fibres synthétiques pourtant beaucoup moins coûteuses à produire mais qui subissent des « taxes punitives ». Même logique pour les boîtes en carton qui se retrouvent sur le marché à un prix plus élevé que des boîtes de bois précieux¹⁴⁹. En conséquence, les gains de productivité restent modestes et donc le pouvoir d'achat stagne. Ce double blocage pénalise le dynamisme du marché intérieur. Les entreprises ne peuvent pas compenser en exportant puisque leur compétitivité est faible : la part de l'Inde dans les exportations mondiales chute de 2 à 0,56% entre 1947 et 1990¹⁵⁰.

Les entreprises publiques indiennes, qui mobilisent un tiers du capital fixe mais n'assurent que 10% de la production industrielle, sont en sureffectifs. Entre 1949 et 1969, l'administration passe de trois à dix millions de fonctionnaires. Cette bureaucratisation galopante, auxquels s'ajoutent des impôts qui rentrent mal, la hausse des dépenses militaires (guerre sino-indienne en 1962 puis affrontements contre le Pakistan en 1965 et en 1971), de très importantes subventions à l'agriculture et l'artisanat, ainsi qu'une « l'inflation démographique » (la population indienne passe de 328 à 683 millions d'habitants entre 1947 et 1981) creusent le déséquilibre des finances publiques¹⁵¹. Financé par l'emprunt, le déficit budgétaire augmente la charge de la dette ; par la création monétaire, il alimente l'inflation.

Les entreprises et groupes familiaux indiens développent une orientation davantage tournée vers leur environnement (« *outward orientation* ») que l'efficacité (« *inward orientation* »). Sauf que cette « orientation *outward* » est dirigée vers le gouvernement, pas les clients¹⁵². Dutta estime que le consommateur est le plus grand perdant de la faible croissance des entreprises familiales et plus

¹⁴⁸ Isher J. Ahluwalia, *Industrial Growth in India: Stagnation Since the Mid-Sixties*, Delhi, Oxford University Press, 1985.

¹⁴⁹ Sudipt, Dutta, *Family Business ...*, op. cit., p. 200.

¹⁵⁰ Mohan, R., « Industrial policy and controls », in B., Jalan, dir., *The Indian Economy: Problems and Prospects*, Delhi, Penguin.

¹⁵¹ Tous les chiffres cités proviennent du livre de Christian, Bardot, *L'Inde au miroir du monde. Géopolitique, démocratie et développement de 1947 à nos jours*, Ellipses, 2007.

¹⁵² S., Manikutty, « Family Business Groups in India: A Resource-Based View of the Emerging Trends », *Family Business Review*, vol. 13, n°4, déc. 2000, p. 280.

généralement du secteur privé en Inde. Aucun autre choix ne s'offre à lui que d'utiliser ce que le gouvernement autorise le marché à produire. Les compagnies privées, estime l'auteur, ont en grande partie ignoré les questions de protection du consommateur puisqu'elles concentrent leurs efforts, leur temps et leur argent à naviguer entre la multitude déloyale de la bureaucratie et les régulations restrictives concernant le financement et l'entrée sur le marché. En conséquence, leurs produits sont uniquement utilitaires et souvent de qualité très médiocre (*shoddy goods*, littéralement « camelote »). Les limitations qui pèsent sur les grandes maisons laissent le marché avec des milliers de producteurs marginaux. Par exemple, le secteur des biens de consommations durables, notamment les biens électriques et électroniques, est entièrement réservé au secteur de la SSI jusqu'en 1991. D'un côté, ces petites entreprises n'ont pas les moyens financiers de développer des marques de qualité alors même qu'elles ne payent aucune taxe et peuvent proposer des prix deux fois moins chers que les grandes marques. De l'autre, les grandes marques cherchent en permanence à réduire les coûts pour rester compétitives face aux petites, qui ne dépassent que rarement l'échelle du marché local.

Quelques semaines avant l'élection d'Indira Gandhi, Raj Krishna affirme déjà que « les politiciens devront se rendre compte tôt ou tard que la politique de gestion de l'économie appliquée depuis trente ans n'a pas permis une forte croissance économique, pas plus que la réduction de la pauvreté ou les inégalités sociales. »

De 1951 à 1985, le revenu par habitant augmente de 64,7% mais les gains de la croissance sont très mal répartis. D'après la Banque mondiale, en 1980, 20% de la population indienne jouissent de 41% du revenu national, tandis que les 20% des plus pauvres se partagent 8% du revenu. Les inégalités sont plus flagrante encore dans la distribution du patrimoine productif : il est à 82% aux mains de 30% des plus riches. Le tiers le plus pauvre des Indiens se partage les miettes, 2,5% des biens, des huttes, quelques meubles, ustensiles et animaux domestiques pour l'essentiel¹⁵³.

Or non seulement le système a échoué à relancer la croissance, et donc à éradiquer la pauvreté, mais il n'a pas non plus permis de mettre un terme à la concentration du capital entre les mains d'une poignée. Au contraire, les grandes familles parsies, *gujarati* ou encore *marwari* qui se sont lancées dans l'industrie textile puis dans de nombreuses autres tout au long de la première moitié du XXème siècle, continuent à se diversifier à grands pas lors de la seconde.

3) Le *Licence Raj* encourage paradoxalement le développement de vastes empires familiaux

L'industrie indienne que les communautés marchandes sont parvenues à développer sous la colonisation britannique (textile, aciéries, centrales électriques, compagnies maritimes...) continue à

¹⁵³ Isabelle, Milbert, « La construction de l'économie (1947-1980) », in Christophe, Jaffrelot, dir., *L'Inde ...*, op.cit., pp. 120-122.

prendre son essor dans le cadre d'un marché protégé que soutiennent la forte croissance démographique et les commandes publiques. Le tissu industriel s'étoffe : quasiment tous les besoins des utilisateurs locaux (camions, réfrigérateurs, cosmétiques, montres, etc.) sont fabriqués en Inde. On touche ici au paradoxe du système indien : conçu avec l'obsession de limiter la concentration du pouvoir économique et de briser les monopoles, il contribue pourtant à favoriser les plus grandes maisons d'affaires et donc la création de vastes empires familiaux aux mains des communautés marchandes. Le système des licences, et plus généralement la croissance faible qui caractérise le modèle de développement à l'indienne, en encourageant la structure conglomérale, contribue à la puissance des gros au détriment des petits.

a. La diversification conglomérale en héritage

La diversification des grands groupes indiens est de type conglomérale¹⁵⁴ : leurs métiers sont stratégiquement indépendants : les produits, les clients, les concurrents, les technologies, les processus de production sont différents. Les liens entre les activités sont surtout financiers (les revenus excédentaires d'une activité permettent de financer le développement d'une autre ou de la renflouer en cas de difficulté) ; le partage de certaines compétences managériales ou de savoir-faire en gestion se fait sur des produits tellement différents qu'il ne permet pas de réaliser des économies d'échelle substantielles pour réduire les coûts du développement produit, achat, production et marketing.

Le *MRTTP Act* de 1969 interdit aux entreprises d'investir plus de 30% de leur capital dans une entreprise qui n'appartient pas à leur groupe. L'investissement est limité à hauteur de 20 % du capital dans les compagnies du groupe. Cette décision représente une tentative d'abolir le système des *managing agencies* accusé par la commission d'enquête sur les monopoles d'être « l'une des causes les plus importantes à l'accélération du processus de concentration du pouvoir économique en Inde ». En effet, la tendance des entreprises indiennes à diversifier leurs intérêts en investissant leur capital dans des champs d'activités très différents les uns des autres constitue un héritage direct du système des *managing agencies* britanniques. Selon des contrats de long terme, ces « agences de gestion » déterminent la politique stratégique et gèrent, contre une généreuse rémunération, un grand nombre d'entreprises. Si les agences participent au capital de leurs compagnies clientes, leur pouvoir de contrôle est largement supérieur à la part de capital qu'elles détiennent.

La structure conglomérale des grands groupes indiens précède l'indépendance et elle s'accélère particulièrement pendant la période 1939-1947. Pendant les années de guerre, l'énorme accumulation de capital monétaire dans les mains des grandes maisons d'affaires indiennes leur sert en grande partie à acquérir des participations dans les agences de gestion britanniques. Ces investissements permettent de détourner le capital indien de ses préférences traditionnelles pour le commerce et les prêts

¹⁵⁴ Asim, Chaudhuri, "Conglomerate Big Business Groups in India: Some Traits of Tycoon Capitalism", *Social Scientist*, vol. 8, n°7, fév.1980, pp. 38-51.

monétaires au profit de l'industrie¹⁵⁵. On assiste ensuite progressivement à un phénomène de concentration des agences dans les mains de quelques-unes. La forme en conglomérat n'est pas forcément synonyme de monopole sur un marché donné. Mais un conglomérat en concurrence sur un marché avec des entreprises spécialisées sur ce marché bénéficie d'un pouvoir de marché : il s'appuie sur sa taille, la variété de ses métiers et sa supériorité financière pour accentuer la pression sur les entreprises qui se sont spécialisées dans une seule activité. La concentration croissante du capital entre les mains de quelques grands groupes entraîne des phénomènes d'interdépendance et d'entente sur des marchés oligopolistiques. Soit parce que deux firmes en concurrence sont en réalité gérées par la même personne, ou le même promoteur, soit parce qu'elles partagent des « points de contacts » sur leur marché *input* ou *output* qui créent une conscience mutuelle d'intérêts communs. Quasiment aucune sphère de l'économie n'échappe au contrôle direct ou indirect des *Indian monopoly Houses*. La nature monopolistique du capital indien constitue donc un phénomène ancien. Après l'indépendance, le système n'est jamais complètement dismantelé et les groupes et agents de gestion se renomment simplement promoteurs.

b. Le système d'économie mixte encourage la formation de conglomérats

Le *Licence Raj* encourage tout d'abord, pour des raisons économiques et législatives, les groupes indiens à se diversifier. La taille devient ensuite une force pour lutter contre la machine bureaucratique. Enfin, l'hostilité du système incite paradoxalement les hommes d'affaires à redoubler d'efforts pour accroître leurs profits.

Les motivations managériales à la diversification sont multiples. Le *Licence Raj* renforce une diversification qui est à la fois une diversification de développement- une entreprise profite de l'excédent de liquidités généré par une activité pour investir dans des domaines financièrement et/ou stratégiquement intéressants- et une diversification comme rééquilibrage stratégique puisque les grands groupes sont constamment contraints dans leurs activités par des limites de production. Le « taux de croissance hindou » accentue la tendance à la diversification : une concentration élevée sur un marché qui croît faiblement pose le problème d'un surplus de capitaux. Les profits dégagés ne sont pas automatiquement réinvestis dans les secteurs dans lesquels ils ont été gagnés puisque cela conduirait à une plus grande capacité de production qui, si elle est utilisée (et si elle est autorisée), ne peut que conduire rapidement à une baisse des prix en l'absence de croissance rapide du marché. Les surplus doivent trouver des débouchés où les taux de rendement sont les plus élevés possibles. Les gains dans les activités commerciales et spéculatives dans lesquelles les grands groupes très diversifiés investissent leur permettent de mieux résister à la baisse des taux de profit industriels dans la décennie 1960-1961 à 1970-1971.

La complexité législative indienne encourage elle aussi la diversification. Par exemple, le *Companies*

¹⁵⁵ S.K. Basu, *The Managing Agency System*, Calcutta, 1958, p 71.

Act ne reconnaît pas la firme comme une unité légale et ne définit que le statut des individus-proprétaires. Cette particularité est source d'un extraordinaire enchevêtrement légal : Vinod Kothari¹⁵⁶ affirme que le *Income Tax Act* de 1961, l'*Indian Boilers Act* de 1923, le *Mines Act* de 1952, le *Factories Act* de 1948, le *Coal Mines Conservation and Safety Act* de 1952, le *Tea Act* de 1953 et le *Hire Purchase Act* de 1972 définissent chacun la notion de « propriétaire » différemment. Les entreprises familiales possèdent des sociétés de portefeuille et contrôlent des structures différentes à l'intérieur de la même organisation pour essayer de « passer entre les mailles des filets » de chacune de ces lois. Les grands groupes, très diversifiés, sont des conglomerats aux structures opaques et complexes pour essayer de s'immiscer dans les brèches du système.

Dans un tel système, pourtant initialement conçu pour favoriser les petites entreprises au détriment des grandes, celles-ci sont favorisées car elles sont mieux armées pour affronter les dédales bureaucratiques¹⁵⁷ décrits par Das. Certaines montent de véritables bureaucraties parallèles à Delhi pour suivre leurs dossiers, distribuer des pots-de-vin (le problème majeur de la corruption est abordé dans la section suivante) et obtenir des licences. Puisque le système repose sur le principe du « premier arrivé, premier servi », « les grosses entreprises comprirent qu'elles pouvaient occuper le terrain en déposant très tôt des demandes multiples pour le même produit, sans toujours avoir l'intention de mettre en œuvre la licence une fois obtenue. »¹⁵⁸ Ce système de préemption, qui permet de réduire la compétition et de renforcer sa position dominante, voire monopolistique, est semble-t-il abondamment utilisé par les grands groupes familiaux. Le rapport du *Hazari Committee* sur les monopoles dans les années 1960 accuse les Birla (qui contrôle près de cent-cinquante entreprises en 1962 contre environ vingt en 1945) d'avoir acquis par préemption 20% de toutes les licences accordées par le gouvernement entre 1957 et 1966.

L'« insécurité sociale », que provoque l'interventionnisme économique de l'Etat jugé excessif par les entrepreneurs, est une valeur socioculturelle qui contribue indirectement à l'esprit d'entreprise en Inde. Elle se traduit par un acharnement redoublé de l'homme d'affaires à prospérer. L'hostilité a pour effet paradoxal de pousser les patrons des empires industriels indiens à ne plus se concentrer que sur la prospérité de leurs affaires. Avec des exceptions notables, la plupart de la vieille génération des leaders des communautés marchandes les plus puissantes répondent à ces expressions publiques d'hostilité d'une manière plus ou moins traditionnelle, en ne s'occupant plus que « de leurs affaires », c'est-à-dire en faisant plus d'argent, alimentant en conséquence un cercle vicieux : plus les hommes d'affaires cherchent à se faire discrets pour échapper à l'image du cachottier avide qui leur colle à la peau, plus ils entretiennent cette image. Ces entrepreneurs se considèrent comme incompris et

¹⁵⁶ Vinod Kothari, "Concept of 'Owner' under the MRTP Act", *Chartered Accountant*, vol. 36, n° 2, juin 1988.

¹⁵⁷ Randal K., Mork, et Lloyd, Steier, « The Global History of corporate governance », NBER working papers series, Working Paper 11062, <http://www.nber.org/papers/w11062>.

¹⁵⁸ J. Bhagwati et P. Desai, *Planning for Industrialization*, Londres, Oxford University Press, 1970, p. 270. Il s'agit d'un des premiers ouvrages à pointer les graves dysfonctionnements du système indien.

calomniés et développent en réaction un profond mépris, non seulement à l'encontre des politiciens et bureaucrates mais également face à la politique de la franchise qui fait selon eux des affaires un bouc émissaire.

c. La puissance économique accrue des communautés marchandes

Puisque le « système Nehru » encourage les grands groupes qui sont aux mains, avant l'indépendance déjà, des principales communautés marchandes, celles-ci accroissent considérablement leur pouvoir économique jusqu'à la fin des années 1980, comme le montre l'augmentation de leurs actifs :

Tableau 1 : Augmentation des actifs des dix plus grands groupes indiens entre 1964 et 1988¹⁵⁹ (les données sont indiquées en crore¹⁶⁰)

	Nom du groupe	Actifs en 1964	Actifs en 1972	Actifs en 1975	Actifs en 1988
1	Tata (avec ACC)	369,11	769,10	1 069,73	6 317, 82
2	Birla	290,24	572,17	8 58,81	5 564,37
3	Mafatlal	43,11	183,74	2 44,23	1 131,18
4	J.K. Singhania	54,43	121,45	209,56	1 566,41
5	Thapar	70,61	136,16	197,00	1 317,10
6	Scindia	20,62	107,73	183,05	-
7	ICI	-	135,21	178,34	537,30
8	Shriram	59,85	120,77	166,16	685,36
9	Bangur	65,29-	118,87	158,63	651,93
10	Kirloskar	21,46	97,93	148,65	517,69

Sources : *Monopoly Inquiry Report 1964-1965*, *75 Largest Business Groups in Indian Private Corporate Sector*, The MRTP Commission, *The Statesman*, Calcutta, 5 juillet 1978, cité par Chaudhuri (1980), p. 40 et L.P. Misquitta, (1991) *Pressure Groups and Democracy in India*, New Delhi, Sterling Publishers Private Ltd., 1991, pp. 252-253, cité par Kochanek (1995), p. 541.

Entre 1964 (la première année que la commission MRTP publie des données) et 1988, les huit groupes pour lesquels on dispose de données en début et en fin de période connaissent une augmentation moyenne de leurs actifs de 1844 %. La hausse la plus « faible » est celle de Bangur (spécialisé dans les emballages), avec 899% et le record revient à Mafatlal (industrie textile principalement) dont les actifs progressent de 2 524%. Les deux champions Tata et Birla progressent quant à eux de respectivement

¹⁵⁹ Le classement est celui de 1972-1975, ce qui explique que le géant Reliance (troisième en 1987), qui ne fait pas partie du peloton de tête dans les années 1970, n'apparaisse pas dans le tableau.

¹⁶⁰ Un crore est égal à dix millions de roupies.

de 1 611 et 1 817%. Il est intéressant de constater que le MRTPA (voté en 1970 et promulgué en 1972) ne parvient pas à diminuer la force des grands groupes puisque les actifs des dix premiers continuent à progresser de 189 % en moyenne entre 1964 et 1972, puis de 46% entre 1972 et 1975. En 1980, les trois premiers de la classe (Birla, Tata et Mafatlal) détiennent à eux seuls presque la moitié du capital industriel des vingt premières entreprises indiennes. Ils trustent 46% des profits accumulés par ce groupe de tête. Plus de la moitié (56%) des aides distribués par les organismes financiers publics bénéficient à ces vingt plus grands groupes et Birla en reçoit à lui tout seul le quart.¹⁶¹

À l'exception des Scindia, (le seul de ces groupes qui n'existe plus aujourd'hui) et des Kirloskar (des brahmanes Karhada), tous ces groupes sont fondés et dirigés par des membres des communautés marchandes traditionnelles. Si le premier appartient à la famille parsie Tata, quatre, Birla, Singhanian, Shriram et Bangur, sont *marwari*. Les Mafatla sont des *gujarati* et les Thapar des *punjabi*. L'omniprésence des communautés marchandes est confirmée par les études qui portent sur un nombre plus large de groupes. Une vaste enquête menée par une commission gouvernementale en 1965 montre que le secteur privé est dominé par soixante-quinze maisons d'affaires qui contrôlent presque la moitié des actifs non gouvernementaux et non bancaires du pays¹⁶². Les trente-sept premières maisons sont tenues par des familles qui appartiennent aux communautés marchandes traditionnelles, les Marwari, les Gujarati, les Parsi et les Chettiar. Les conglomérats *marwari* contrôlent 7,5 milliards de roupies d'actifs, suivis par les Parsi avec 4,7 milliards et les Gujarati avec 3,8 milliards¹⁶³. De même, la supériorité des Marwari se confirme à une échelle plus large. Timberg¹⁶⁴ souligne que vingt-trois des trente-sept plus grands conglomérats industriels indiens recensés dans le rapport de la *Monopolies Inquiry Commission* de 1964 appartiennent aux communautés marchandes *marwari et gujarati*. Le même auteur cite un article du magazine *Times* qui estime qu'en 1963 les Marwari contrôlent 60% des actifs dans l'industrie indienne¹⁶⁵.

L'économie mixte renforce non seulement les grandes maisons familiales mais accentue le mode de recrutement au sein de la communauté à tous les niveaux, de l'ouvrier au directeur, car la confiance devient une qualité plus qu'appréciable, nécessaire, dans un système où il faut en permanence contourner la loi pour espérer se développer. Das raconte qu'« entre 1960 et 1990, quand les travailleurs devinrent militants, certaines familles du milieu des affaires commencèrent à embaucher des ouvriers de leur propre communauté, pensant que les membres de leur caste seraient moins hostiles et plus flexibles. [...] Le système socialiste était tel que tous les hommes d'affaires violaient chaque mois une loi ou une autre. Il était donc important d'avoir des membres de sa caste ou

¹⁶¹ A. Vernholes, *Le Monde*, 22 novembre 1980.

¹⁶² G.O.I, *Report of the Monopolies Inquiry Commission*, 1965, p. 122, cité par Stanley A., Kochanek, "The Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry and Indian Politics", *Asian Survey*, Vol. 11, No. 9 (Sep., 1971), p. 869.

¹⁶³ Stanley A, Kochanek, "Briefcase Politics in India: The Congress Party and the Business Elite", *Asian Survey*, vol. 27, n°12, déc. 1987, p. 1281.

¹⁶⁴ Thomas, Timberg, *The Marwaris...*, op. cit.

¹⁶⁵ *Time Magazine*, March 1, 1963, p. 77.

de sa famille aux postes sensibles.¹⁶⁶ » Les employés locaux de la même caste aident aussi les industriels à négocier les règlements pénibles du *Licence Raj*.

Trois des dix premiers groupes indiens sont fondés par de très grands industriels qui ont également contribué à la rédaction du plan de développement économique écrit à huit à Bombay en 1944. Que pensent J.R.D. Tata, G.D. Birla et Lala Sri Ram (1884-1963) du « système Nehru » qui émerge après l'indépendance ? Si le dernier meurt trop tôt pour être témoin de la progressive mise en place d'un système de régulation et de contrôle du secteur privé qui a pu être qualifié de l'un des plus restrictifs du monde non communiste, comment les deux « premiers » patrons indiens, par ailleurs patriotes convaincus et visionnaires, réagissent à ces évolutions ? Leurs revendications rencontrent-elles un écho auprès des hommes aux côtés desquels ils ont combattu- à leur manière et chacun de façon différente- pour faire de l'Inde un pays libre et indépendant ?

¹⁶⁶ Gurcharan Das, *Le Réveil de l'Inde...*, op. cit., p. 208.

Section 3 : La faible influence des communautés marchandes

L'influence d'un groupe dépend de son poids politique, économique et idéologique dans la société dans laquelle il s'insère. Or la puissance des grands conglomérats industriels familiaux indiens ne doit pas pour autant nous faire perdre de vue deux éléments essentiels.

Premièrement, l'industrie ne représente qu'une faible part de l'économie indienne. Malgré le choix politique d'une industrialisation à grands pas, l'agriculture reste la dominante de l'économie indienne. Bien que sa contribution au PNB passe de 58,9% au moment de l'indépendance à 38% à la fin du sixième Plan (1978-1983), elle continue à employer 67 % de toute la force de travail et près de 70 % des Indiens vivent en zone rurale. Pendant la même période, l'industrie voit certes sa part du revenu national augmenter de presque 10%, mais elle représente moins du tiers de l'économie indienne dans les années 1980 et le secteur industriel organisé n'emploie pas plus de 10% de la force totale de travail.

Deuxièmement, il ne faut jamais perdre de vue l'idéologie socialiste qui sous-tend le modèle politique indien et les convictions politiques de Nehru. Dans un tel système, toute tentative d'infléchir les politiques du gouvernement, tout spécialement lorsqu'elle est entreprise par un *bania*, est considérée comme une perversion de la vie publique mise en oeuvre dans le seul objectif de corrompre l'idéal socialiste du régime. Parallèlement, les grands noms de l'industrie indienne contribuent à l'émancipation politique de l'Inde, soit en contribuant directement à financer le mouvement nationaliste, soit en offrant aux dirigeants indiens le luxe politique de l'indépendance économique dès 1947, atout précieux en politique étrangère que même Nehru et son intransigeance idéologique de ne peuvent se permettre de négliger.

Qu'il s'agisse de leur puissance économique ou de leur pouvoir social, l'influence des communautés marchandes semble varier selon l'angle que l'on adopte : collectivement, l'Inde ne connaît pas de révolution industrielle et le secteur privé est en disgrâce ; individuellement, à l'inverse, les hommes d'affaires indiens, à la tête de gigantesques conglomérats familiaux, disposent d'un pouvoir financier considérable et ils nouent des liens personnels forts avec les héros de la cause nationale, les patriciens du parti du Congrès.

Cette dichotomie très forte entre le collectif et l'individuel au niveau économique et idéologique rejaillit sur l'influence politique des communautés marchandes. La représentation collective du patronat indien par leur porte-parole officiel n'a que peu d'impact sur les politiques publiques (1). Faiblement considérés mais ayant des relations puissantes à faire valoir à l'intérieur du parti, les grands capitalistes indiens préfèrent jouer leurs meilleures cartes : l'argent et ces contacts politiques, peu d'entre eux choisissant de s'opposer au Congrès (2). Les conséquences de cette stratégie à deux étages sont parfaitement conformes au paradoxe mis en avant dans la section précédente. Les grands groupes parviennent à tirer leur épingle du jeu mais l'échec de l'action

collective ne permet pas de créditer la thèse parfois développée selon laquelle les milieux d'affaires indiens constitueraient un groupe d'intérêt puissant (3).

1) Les communautés marchandes bien intégrées au système de représentation officiel

S'interroger sur l'autorité des communautés marchandes dans le débat public nécessite de définir le mode de représentation des intérêts dans le système très centralisé indien, avant de préciser quelles sont les positions des représentants du patronat indien vis-à-vis des politiques publiques dirigistes mises en oeuvre par Nehru puis par ses successeurs.

a. La représentation des intérêts du monde patronal indien

Sur le plan de l'organisation, les milieux d'affaires bénéficient d'une tradition qui remonte au XIX^{ème} siècle, lorsque les communautés marchandes, pour concurrencer les intérêts britanniques, se dotent de chambres de commerce. Après l'indépendance, la *Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry* (FICCI), créée en 1927, regroupe 123 chambres de commerce et d'industrie : elle représente le principal porte-parole des milieux d'affaires. Jusqu'à la fin des années 1980, la FICCI est considérée comme numériquement le plus important, le plus représentatif et le plus professionnel des groupes d'intérêt indiens¹⁶⁷. Pour transmettre son point de vue et défendre les intérêts de ses membres, l'organisation patronale dispose de deux canaux de transmission dans le système officiel : le mode de consultation mis en place par le gouvernement et ses propres initiatives.

Les mécanismes de consultation des intérêts reflètent la complexité du système de régulation et de contrôle du secteur privé : extrêmement structurés, ils passent par l'intermédiaire de nombreux organes consultatifs, officiels et non officiels. L'organisation constituant la clef du système, le privilège de désigner les consultants revient naturellement aux organismes officiels. La FICCI est représentée dans une centaine de comités au milieu des années 1960 et son Président siège lui-même dans les six plus importants d'entre eux, dont l'influent *Central Advisory Council on Industries*. Le monde des affaires utilise ces réunions pour tenir le gouvernement régulièrement au courant de ses difficultés courantes. En impliquant les hommes d'affaires dans le processus de mise en oeuvre des politiques économiques, les comités leur donnent également une chance d'infléchir les politiques futures par leurs suggestions. Cependant, les hommes d'affaires regrettent que ces contacts avec le gouvernement restent trop limités et ne leur offrent pas d'autres possibilités qu'une attitude passive.

¹⁶⁷ Stanley A. Kochanek, "The Transformation of Interest Politics in India", *Pacific Affairs*, vol. 68, n° 4, 1995-1996, p. 531.

Pour cette raison, depuis l'indépendance, les communautés marchandes cherchent, par l'intermédiaire de leurs chambres de commerce, à prendre des initiatives pour essayer de « faire passer ses messages » au gouvernement. Le principal porte-parole du patronat indien utilise dans cet objectif plusieurs biais. Au plus haut niveau, le Premier ministre est invité aux Rendez-vous annuels de la FICCI, auxquels il se rend traditionnellement. Tout au long de l'année, la FICCI maintient un contact au jour le jour avec plusieurs ministres et bureaucrates. Une douzaine de fois par an, l'organisation envoie également un mémorandum au gouvernement pour l'alerter sur des problèmes plus spécifiques. Ce rapport précède une députation d'hommes d'affaires qui rencontrent le Premier ministre, le ministre des finances ou le ministre concerné. La FICCI organise également des séminaires sur des sujets généraux de politique économique, tels que « le plan » ou « le principe de substitution aux importations », auxquels sont conviés ministres et secrétaires d'Etat. Enfin, les journaux détenus par des hommes d'affaires tentent de rallier l'opinion publique à leur cause. Selon le politologue américain Stanley Kochanek¹⁶⁸, spécialiste des relations entre les milieux d'affaires et les politiques en Inde, ces contacts ne sont pas pour autant synonymes d'influence. Il souligne qu'il existe au sein des entrepreneurs un fort sentiment d'amertume né de la conviction que leurs efforts de communication ne sont acceptés que pour être mieux ignorés.

En 1958, la FICCI crée un poste chargé des relations avec le Parlement pour essayer d'agir plus en amont du processus de décision : l'organisation souhaite ne plus intervenir seulement au moment de l'application des politiques publiques mais avant même qu'elles ne soient votées, dans l'espoir de modifier leur forme et leur contenu. Dans ce domaine également, le lobbying reste très modeste : la FICCI n'emploie qu'une personne pour essayer de convaincre plusieurs centaines de parlementaires. Pour Kochanek, il s'agit d'ailleurs davantage de liaison que de lobbying : l'employé de la Fédération permet surtout de faire circuler l'information entre entrepreneurs et députés, l'absence ou l'obsolescence des moyens de communication en Inde rendant souvent ce dialogue, essentiel à la compréhension mutuelle, souvent impossible.

b. Les prises de position de la FICCI

Au fil des ans et des plans quinquennaux, les réclamations de la FICCI évoluent pour aboutir à un changement complet par rapport aux préconisations du *Bombay Plan*. Baldev Raj Nayar¹⁶⁹ relève quatre étapes qui correspondent grossièrement aux quatre premiers plans quinquennaux, le dernier procurant l'occasion d'une cristallisation de leurs attitudes. On se contentera ici de souligner l'évolution considérable des positions de l'élite des milieux d'affaires entre le Plan de Bombay et la

¹⁶⁸ Stanley A., Kochanek, "The Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry and Indian Politics", *Asian Survey*, vol. 11, n° 9, sept.1971, pp. 866-885.

¹⁶⁹ Baldev Raj, Nayar "Business Attitudes toward Economic Planning in India", *Asian Survey*, vol. 11, n° 9, sept.1971, pp. 850-865. Il utilise trois types de sources entre 1957 et 1967 : les débats lors des sessions annuelles de la FICCI, les comptes-rendus des débats du Comité exécutif et la correspondance et les documents relatifs à des questions importantes traitées par la Fédération.

fin des années soixante, véritable tournant dans ses relations avec le parti du Congrès comme nous l'expliquerons par la suite.

En 1944, huit grands industriels, tous membres des principales communautés marchandes et représentants des intérêts des grands groupes indiens, apportent nous l'avons dit leur soutien à une planification centralisée de toute l'économie par l'Etat et à des contrôles rigoureux sur le secteur privé. L'industrie lourde représente la clef de voûte de leur modèle de développement idéal. Ils prévoient de financer ces objectifs par un déficit de grande échelle et des mesures de taxation drastiques.

Au moment de l'adoption du quatrième Plan quinquennal, en 1969¹⁷⁰, la FICCI demande la fin de la planification centralisée au profit d'une planification indicative plus proche d'une économie de marché. Outre une réduction drastique des taxes, la Fédération réclame la fin de la stratégie centrée sur l'industrie lourde et fait part une fois encore de sa conviction selon laquelle seuls les biens de consommations permettront de relancer la croissance de l'économie indienne. Sans la nommer, la FICCI insiste en effet dès le début des années 1950 sur la nécessité d'une « croissance équilibrée ». Très tôt, les milieux d'affaires indiens ont conscience de l'importance du pouvoir d'achat : ils déplorent la faiblesse de la demande, bien inférieure à ce qu'elle devrait pour remplir les objectifs de production fixés par le Plan.

Dans le domaine officiel, les communautés marchandes sont très bien intégrées au système de représentation des intérêts et leur organisation patronale fait part au gouvernement des difficultés qu'elles rencontrent et offre aux dirigeants une formation continue en économie. L'influence de la FICCI semble se résumer à ce pouvoir d'information et d'expertise : écoutée sans être entendue, ses prises de position n'ont aucune influence dans l'élaboration des politiques économiques. L'organisation patronale constitue en réalité une coquille vide puisque l'élite des milieux d'affaires, qui finance et dirige seule la FICCI, décide de jouer sur ses relations personnelles pour obtenir du soutien.

2) Les communautés marchandes, prisonnières du « système congressiste »

Indépendamment des liens d'amitié qui unissent les grands industriels et les dirigeants politiques du Congrès, le système politique indien lui-même conditionne les premiers à rester dans le giron des seconds. Troisième pièce du puzzle que forment les forces à l'origine du consensus qui émerge en 1947, les communautés marchandes sont tout à la fois intégrées et prisonnières du « système congressiste ». Selon le politologue indien Rajni Kothari¹⁷¹, le jeu des fractions fait en effet du Congrès un système plus qu'un parti : il couvre un spectre politique étendu et intègre en son sein

¹⁷⁰ Entre 1966 (la fin du troisième plan quinquennal) et 1969, la situation économique catastrophique interdit de faire des projections à long terme et le gouvernement se contente d'établir des plans annuels.

¹⁷¹ Rajni, Kothari, « The Congress « System » in India », *Asian Survey*, IV, december 1964.

partisans et adversaires du pouvoir en place.

Même s'ils sont en désaccord par rapport aux politiques économiques du Congrès, les industriels contribuent largement à son hégémonie par leurs contributions financières au parti. Si une partie des communautés marchandes s'aventure hors du système et milite dans l'opposition pour la cause libérale, l'échec de ces tentatives justifient, du moins en partie, la stratégie de la majeure partie des hommes d'affaires qui consiste à s'efforcer d'influencer les orientations du Congrès de l'intérieur. Et ce d'autant plus que l'instabilité politique dans la seconde moitié des années soixante a des conséquences catastrophiques pour les affaires.

a. Les dons des milieux d'affaires au Congrès

La politique de contrôle et de régulation du secteur privé est préconisée dès l'indépendance au nom d'un principe d'intérêt général de redistribution équitable des ressources et avec l'accord des capitaines d'industrie indiens. Loin de ces bonnes intentions initiales, le système se transforme progressivement en une relation d'échange bilatérale entre les milieux d'affaires et le gouvernement. Kochanek la compare à une transaction économique dont les termes de l'échange seraient les suivants : le patronat (l'acheteur) reçoit du gouvernement (le vendeur) le maintien des situations de monopole, une protection et une profitabilité garanties, en échange desquels il finance les campagnes électorales, les donations politiques et fournit des emplois aux proches des membres des cabinets ministériels. Sous le *Licence Raj*, le système de régulation devient bien davantage une machine à promouvoir les intérêts du privé qu'un outil de réduction des inégalités.

À ses débuts, le socialisme nehruvien donne raison aux auteurs du plan de Bombay : l'Etat se révèle un auxiliaire efficace et les opportunités initiales d'expansion du secteur privé semblent quasi illimitées. La décennie 1956-1966 représente pour Kochanek l'âge d'or du développement du secteur privé sur la base d'une coopération étroite entre le gouvernement et les milieux d'affaires (les chiffres du donnent raison : la formation brute de capital fixe augmente de 11,3 % par an entre 1950-1951 et 1965-1966¹⁷²). De plus, les contributions financières sont une source d'influence croissante à l'intérieur du Congrès. Les élections gagnent en compétitivité et deviennent de plus en plus coûteuses au fur et à mesure que les dirigeants du Congrès ne peuvent plus se contenter de vivre sur l'héritage de leur statut de combattants de la liberté. Cette tendance s'accroît à partir des élections de 1957, date à laquelle le fractionnisme à l'intérieur du parti écorne son image et augmente la compétition interne. Pour la première fois, le Congrès doit véritablement se battre pour conserver la majorité. Entre 1951-1969¹⁷³, le Congrès bénéficie de deux sources de financement : d'une part les contributions des adhérents du parti, des candidats et de leurs soutiens et d'autre part les dons du patronat indien.

¹⁷² Isabelle, Milbert, « La construction de l'économie (1947-1980) », in Christophe, Jaffrelot, dir., *L'Inde ...*, op.cit., p. 127.

¹⁷³ Pour la période 1951-1969 : Stanley A., Kochanek, *Business and Politics in India*, Berkeley, University of California Press, 1974, pp. 230-239.

Jusqu'en 1969, l'article 293A du *Companies Act* autorise une entreprise en Inde à contribuer au financement d'un parti politique jusqu'à 5 % de ses profits nets. Entre 1962 et 1968, selon une étude gouvernementale, les entreprises contribuent officiellement au financement de quarante-sept partis politiques, à hauteur de 25 970 797 Roupies. Le principal bénéficiaire est le parti du Congrès avec 20 552 798 Roupies. Le parti libéral *Swatantra* arrive deuxième mais il ne reçoit qu'un quart de ce que perçoit le Congrès. Une étude du *Economic Times* montre que les groupes Tata et Birla participent pour 34 % du total des donations aux partis politiques en 1967. Les deux maisons donnent de l'argent au parti du Congrès mais Tata, partisan d'une stratégie d'opposition directe au Congrès, se montre beaucoup moins généreux envers ce dernier mais contribue davantage au *Swatantra*¹⁷⁴.

b. L'échec du *Swatantra Party* et du militantisme politique

La stratégie globale de la FICCI consiste à chercher à influencer les dirigeants en restant à l'écart de toute participation directe dans la vie politique indienne et à laisser le choix du militantisme politique à ses membres. Parmi eux certains considèrent, à partir du milieu des années 1950, que créer un parti capable de proposer une réelle alternative idéologique au Congrès représente le seul moyen efficace de modifier les politiques du gouvernement. La vieille élite industrielle parsie et *gujarati* de Bombay qu'incarne Tata, mieux située dans la hiérarchie sociale et mieux organisée que les industriels *marwari*, principalement basés à Calcutta et conduits par G.D. Birla, est partisane du libéralisme économique. Elle décide de batailler contre le système de régulation et de contrôle du secteur privé en créant le *Forum of Free Enterprise* en 1957 puis le *Swatantra Party*, première formation à contester le consensus dominant autour de la politique économique du parti du Congrès.

Fondé par d'anciens congressistes- le vétéran gandhien C. Rajagopalachari, le leader paysan N. G. Ranga et l'écrivain K.M. Munshi notamment- en association avec des défenseurs de la libre entreprise, comme M. R. Masani, un ancien cadre de la firme Tata devenu farouchement anticommuniste, cette formation voit le jour en 1959 en réaction à l'inflexion socialisante du Congrès. Les vingt et un principes fondamentaux du parti, qui lui servent de profession de foi idéologique, se prononcent en faveur de l'initiative individuelle et contre l'intervention de l'Etat et la planification. En 1962, il remporte 18 sièges à la *Lok Sabha* avec 7,9 % des suffrages exprimés¹⁷⁵. Outre que les idées du *Swatantra Party* ne parviennent pas à se traduire par plus de bulletins dans les urnes, et qu'elles restent donc très loin de susciter l'engouement populaire, elles se révèlent de moins en moins libérales. Les convictions portées par le parti à l'échelle nationale ressemblent en effet de moins en moins à celles des fondateurs du parti, très biens situés dans l'échelle sociale et modérés politiquement. La formation se compose au moment de sa création en majorité de retraités de l'administration du *Raj* britannique, anciens juges ou militaires qui regrettent la démocratisation trop

¹⁷⁴ Stanley A., Kochanek, "Briefcase Politics ...", op. cit., p. 1286.

¹⁷⁵ Christophe, Jaffrelot, dir., *L'Inde contemporaine...*, op. cit., p. 46.

rapide du pays et la suprématie de l'avis du politique sur celui l'expert. Mais les forces conservatrices traditionnelles, les princes et les propriétaires terriens, dominant progressivement les rangs des cadres locaux, spécialement dans les Etats du Nord du pays où le *Swatantra* réalise ses meilleurs scores aux élections de 1962. Cette évolution du rapport de forces entre les différentes composantes du parti se traduit dans ses engagements idéologiques : les nouveaux notables locaux du parti, s'ils s'opposent à l'Etat, n'ont rien de libéraux¹⁷⁶.

J.R.D. Tata représente cette fraction minoritaire des hommes d'affaires qui choisissent d'exprimer publiquement leur mécontentement face aux dérives dirigistes de l'économie, « allant jusqu'à mettre en cause la viabilité du système politique indien¹⁷⁷. » Durant la phase de « règne » de Nehru (1947-1964), l'homme d'affaires parsi entretient des rapports relativement formels avec lui. L'apparente cordialité des deux hommes masque des désaccords majeurs quant aux politiques économiques à mener. Tata espère longtemps infléchir les idées rigides de Nehru sur le socialisme. Plusieurs témoignages rapportent l'extrême frustration de Tata face à l'intransigeance de Nehru quant aux fondements idéologiques de sa gouvernance économique. La journaliste des affaires Gita Piramal¹⁷⁸ fait état des prises de position virulentes de Tata contre la planification et les attaques à l'encontre de l'entreprise privée devant l'Association de Management d'Ahmedabad en 1967 et devant la Commission de planification en 1968. Gurcharan Das rapporte une rencontre avec le célèbre l'entrepreneur au moment où le Parlement débat du projet de loi MRTP¹⁷⁹. « J.R.D. Tata me regarde et me dit : « Hier, au Parlement, j'ai été traité de monopoliste avec « une grande concentration de pouvoir ». Je me réveille chaque matin et je suis censé me dire : « J'ai une grande concentration de pouvoir. Qui vais-je écraser aujourd'hui ? Un concurrent, un ouvrier de mon usine ou le consommateur ? » ». Je ne savais pas trop quoi répondre. « Et non mon garçon, je suis impuissant, poursuivit-il. Je ne peux décider combien emprunter, quelles actions sortir, à quel prix, et quels dividendes verser. J'ai même besoin de la permission du gouvernement pour définir le salaire que touchera l'un de mes managers. » Il sourit tristement¹⁸⁰. »

Mais l'exemple de J.R.D. Tata nous enseigne aussi toute la complexité des liens qui unissent (ou qui opposent) les hommes d'affaires et le Congrès : malgré ses critiques virulentes, et ses inquiétudes, certainement sincères, de voir l'Inde tomber sous la férule d'un régime communiste, l'entrepreneur reste malgré tout proche du parti dominant. En fait, les clivages qui divisent les communautés marchandes à propos du parti du Congrès ne sont pas sans rappeler ceux qui différencient dans les années 1930 ces mêmes milieux d'affaires à propos de l'attitude à tenir vis-à-vis de la même formation. L'élite parsie et *gujarati* ne s'oppose jamais directement au combat pour

¹⁷⁶ Howard L., Erdman "India's Swatantra Party", *Pacific Affairs*, vol. 36, n° 4, 1963-1964, pp. 394-410.

¹⁷⁷ B., Dorin, N., Flamant, P., Lachaier et A., Vaugier-Chatterjee, *Le Patronat en Inde...*, op. cit., p. 48.

¹⁷⁸ Gita, Piramal, *Business Legends*, Viking by Penguin Books India, 1998, pp. 496-497.

¹⁷⁹ Le contenu du MRTP Act a été expliqué page 69.

¹⁸⁰ Gurcharan, Das, op. cit., p. 236.

l'indépendance que mène le parti du Congrès mais elle se montre par contre nettement plus prudente qu'une partie des hommes d'affaires *marwari*. Si les seconds, Bajaj et Birla en tête, font passer au premier plan leurs convictions politiques, les premiers, à l'image du groupe Tata, développent la philosophie qui reste la leur après l'indépendance : *business* et politique ne font pas bon ménage.

c. La stratégie de pression / persuasion au sein du parti du Congrès

La majeure parmi des hommes d'affaires préfèrent utiliser leur pouvoir de persuasion, voire de pression, sur le parti du Congrès ainsi que leur influence personnelle sur Nehru. C'est le cas de Jamnalal Bajaj dont la famille est intime avec celle du Premier ministre. Ce groupe, le plus fidèle au parti du Congrès, se compose en majorité de Marwari qui ont combattu pour l'indépendance. Ils estiment que, malgré ses faiblesses, le Congrès reste la seule option des milieux d'affaires pour maintenir l'unité et la responsabilité du gouvernement. G.D. Birla est leur porte-parole. Le discours qu'il prononce à la veille des élections de 1967 résume parfaitement l'état d'esprit de ces hommes, majoritaires au sein de la FICCI : « Je peux vous dire qu'il n'y a aucune chance que le *Swatantra* ou le *Jana Sangh* [créé en 1951] prennent le pouvoir et la place du parti du Congrès. Vous pouvez l'affaiblir mais cela ne vous aidera en rien. Si vous remplacez ce gouvernement par des communistes, ils seront les premiers à vous sautez à la gorge. Ne commettez pas cette erreur. Aussi je vous assure qu'il n'y a pas d'autre parti dans ce pays que le Congrès que je n'apprécie pas totalement. Mais aucun autre ne peut garantir la stabilité du pays. Il en va de vos intérêts¹⁸¹ ». G.D. Birla ne le sait pas encore mais il tient là un discours visionnaire. Les conséquences de l'affaiblissement du parti du Congrès, suite à la sanction électorale de 1967 lui donnent en effet raison.

A la mort de Nehru en 1964, l'Inde traverse une phase d'extrême incertitude politique. De 1962 à 1969, le parti du Congrès est en proie à de profondes querelles intestines. Suite au mandat écourté de Lal Bahadur Shastri qui meurt d'une crise cardiaque en janvier 1966, Indira Gandhi est portée au pouvoir par un groupe de leaders du Congrès baptisés par la presse le « syndicat » (*the Syndicate*). Ils voient en elle un pion a priori manipulable et capable de capitaliser la popularité de la lignée des Nehru.

Parallèlement, la nouvelle génération d'industriels, principalement les fils des fondateurs des grands groupes *marwari*, font leur entrée dans la Fédération au moment même où les conditions d'expansion du secteur privé commencent sérieusement à rétrécir. Si l'ancienne génération n'est pas parvenue à concurrencer l'image publique, la suivante est différente. Elle n'a pas connu la lutte pour l'indépendance. Une meilleure éducation, dans les meilleures facultés américaines ou anglaises, souvent accompagnée d'une formation managériale professionnelle, fait naître chez ces individus un sens du statut tout comme des vellétés identitaires. Ils souhaitent jouer leur rôle de citoyens en ne restant plus dans la passivité mais au contraire en représentant et en plaidant la cause du secteur privé.

¹⁸¹ B., Dorin, N., Flamant, P., Lachaier et A., Vaugier-Chatterjee, *Le Patronat en Inde...*, op. cit., p. 49.

Selon eux, non seulement les affaires ont le droit d'exister, mais elles peuvent participer à la vie publique du pays, ce qui signifie qu'il est légitime qu'elles cherchent, et obtiennent, un accès aux membres du gouvernement.

En 1964, ces hommes d'affaires menacent le Congrès de faire preuve de nettement moins de générosité lors des prochaines élections en repréailles des politiques publiques qu'ils jugent de plus en plus en leur défaveur¹⁸². La discorde atteint son point culminant lorsque, un plus tard, le Président de la FICCI critique avec véhémence la politique gouvernementale lors de son discours inaugural de la réunion annuelle de la Fédération. Suite à ces tensions, l'engagement des hommes d'affaires lors des élections de 1967 est sans précédent. Il se caractérise par trois éléments principaux : la diminution du soutien financier au Congrès ; des donations plus diversifiées, au bénéfice principalement du *Swatantra Party* et dans une moindre mesure au *Jana Sangh* ; certains industriels se présentent eux-mêmes, avec ou sans étiquette politique.

La baisse de popularité dont est victime le Congrès entraîne sa défaite électorale en 1967. Il ne conserve que 54,62% des sièges à la *Lok Sabha*, la Chambre du Peuple (contre les trois quarts à l'époque de Nehru) et perd la majorité dans un grand nombre d'Etats. Mais loin d'obtenir l'effet escompté par les hommes d'affaires, les résultats de cette tentative de rébellion se révèlent désastreux : là où la perte d'influence du Congrès dans les parlements des Etats ne crée pas une instabilité politique (comme c'est le cas au Bengale occidental), elle ralentit considérablement la prise de décision. Malgré cet affaiblissement, les partis d'opposition ne parviennent pas à constituer des gouvernements de coalition stables dans leurs Etats respectifs. S'en suit alors une ère de désordres qui se traduit par la défection de parlementaires d'un parti à l'autre et une paralysie du processus décisionnel. A la faveur de ce vide politique, la bureaucratie gagne en puissance et en indépendance. Les pressions pour une accélération du processus de nationalisation de l'économie se font plus fortes. Au niveau fédéral, Indira Gandhi, dans sa recherche désespérée d'alliés contre « le syndicat » qui cherche désormais sa destitution, se rapproche de l'aile gauche du parti en 1968¹⁸³ et lance une attaque populiste violente contre le *big business* et ses alliés au sein du Congrès. En effet, elle réalise que les caciques du « syndicat » n'hésitent pas à rendre des services aux milieux d'affaires en échange de leurs contributions financières lors des campagnes électorales. Ce pouvoir de collecte et de redistribution des fonds aux candidats confère au « syndicat » une influence interne considérable. La gauche du parti s'inquiète de cette alliance politico-financière qui remet en cause l'engagement socialiste du parti et son avenir au sein de celui-ci. Elle contre-attaque en lançant dès la fin des années soixante des attaques massives contre les grands groupes, les monopoles et la concentration du pouvoir économique en Inde comme cela a été décrit dans la section précédente.

Loin d'avoir infligé une leçon au Congrès, les hommes d'affaires se voient alors contraints de se

¹⁸² *Times of India*, 8 mars 1964.

¹⁸³ La bataille pour le contrôle du parti débouche sur une scission du Congrès : « le syndicat » reste à la tête du Congrès (O) (« O » pour *Organization*) tandis qu'Indira Gandhi lance un Congrès (R) (« R » pour *Requisitionist puis Ruling*).

ranger derrière G.D. Birla. Ce qu'ils font, comme en témoignent leurs réactions très modérées à la nationalisation des quatorze plus grosses banques du pays en 1969 et leur soutien à Indira Gandhi aux élections de 1971.

3) L'échec de l'action collective des communautés marchandes

L'échec de l'action collective est double. Au niveau officiel de la représentation organisée des intérêts, les dissensions internes des communautés marchandes se retrouvent dans les organisations patronales. Quant au lobbying parallèle, qui prend la forme du financement du parti du Congrès par les milieux d'affaires, il ne sert jamais les intérêts du secteur privé dans son ensemble. Les relations entre le monde des affaires et la sphère politique constituent en Inde une affaire d'hommes, pas d'organisation.

a. L'impuissance de la FICCI

La division des communautés marchandes dont nous venons de faire état se retrouve au niveau des organisations patronales. Après le *Tata-Birla Plan* de 1944, les industriels à la tête des plus grands groupes familiaux indiens ne réussiront jamais à ne parler d'une seule voix. Si la FICCI reste le principal représentant du commerce et de l'industrie au cours des années 1980, elle ne parvient pas à maintenir l'unité entre les groupes de Bombay et Calcutta¹⁸⁴. Suite à une lutte interne à la FICCI, la communauté *marwari* prend le dessus et s'empare du contrôle de la fédération dans les années 1950. Leur position est raffermie au début de la décennie suivante lorsqu'un groupe d'industriels de Bombay, conduit par les puissantes familles Tata et Mafatlal, décident de quitter la FICCI suite à une dispute avec les maisons d'affaires *marwari* et rejoignent l'Assocham (l'association représente avant l'indépendance les intérêts des entreprises britanniques). La domination des Marwari de Calcutta commencent cependant à s'éroder au début des années 1970 lorsque l'instabilité politique et la montée du parti communiste au Bengale occidental entraînent un déclin important de la croissance industrielle de l'Etat. Bombay, qui connaît à l'inverse un boom industriel, remplace Calcutta en tant que groupe dominant dans l'organisation. Mais cette suprématie est de courte durée : au début des années 1980, le développement rapide des industries du Nord et du Sud pèse un poids non négligeable lorsque ces régions réclament davantage de prérogatives dans la fédération. Cette nouvelle compétition régionale, à laquelle s'ajoute une lutte parmi les grandes familles d'affaires indiennes pour le pouvoir, conduit la FICCI à se scinder en 1986. La dissidence de Bombay profite à l'Assocham que les sécessionnistes acceptent de rejoindre à la demande de J.R.D. Tata. L'éclatement de la fédération entraîne également la montée en puissance d'une nouvelle chambre de commerce et d'industrie indienne, la *Confederation of Indian Industry* (CII).

Outre cette division, l'application de la théorie de Mancur Olson permet d'expliquer l'échec

¹⁸⁴

Stanley A., Kochanek, "The Transformation...", op. cit., pp. 529-550.

de l'action collective des milieux d'affaires indiens. Olson contredit dans *La logique de l'action collective* la thèse jusqu'alors utilisée en sociologie selon laquelle les groupes agissent comme les individus. Selon lui, au contraire la logique de l'action collective n'est pas réductible à la logique de l'action individuelle. Un groupe inorganisé de personnes ayant un intérêt commun, conscientes de cet intérêt et ayant les moyens de le réaliser peut sous des conditions générales ne rien faire pour le promouvoir. Au delà de cette célèbre conclusion, le sociologue étend l'application de sa théorie aux groupes organisés, en distinguant ceux qui relèvent de l'économie de marché des autres¹⁸⁵.

Les entreprises dans un marché sont concurrentes ou rivales. A l'inverse, dans les organisations qui ne répondent pas aux règles du marché, un accroissement de la dimension du groupe n'entraîne de concurrence pour personne. Elle permet au contraire de diminuer les coûts pour les adhérent.

En raison de la quantité fixée (et par conséquent limitée) de bénéfice qu'on peut tirer du « bien collectif »- le prix le plus élevé- dans une économie de marché, Olson appelle cet espèce de bien public « bien public exclusif ». Dans des situations ne relevant pas de l'économie de marché, la fourniture de biens collectifs augmente au contraire automatiquement en proportion de l'accroissement du groupe : cette sorte de bien public sera appelée « bien public inclusif ». Olson précise que « le même assemblage d'entreprises ou d'individus peut être exclusif dans un concept et inclusif dans un autre ».

L'étude de la FICCI à la lumière de la distinction entre biens collectifs inclusifs et exclusifs permet d'expliquer le tiraillement des grands entrepreneurs indiens. Ainsi, un homme d'affaires d'une communauté marchande dans une branche d'industrie est désireux d'empêcher des entreprises nouvelles d'entrer sur le marché. Mais si ce même homme d'affaires appartient à une organisation patronale, il a tout intérêt à ce que le nombre d'adhérent augmente. Les industriels cherchent, pour augmenter les prix, à diminuer la production. Mais ces mêmes individus militent dans des associations en faveur d'une ouverture des marchés à la concurrence (l'économie de marché représente le bien collectif à obtenir). Le même individu est toujours dans le marché, même lorsqu'il cherche à obtenir un bien collectif inclusif.

De plus, pour expliquer la puissance du lobby des hommes d'affaires aux Etats-Unis, Olson note que « cette organisation remarquable du monde des affaires et sa puissance doivent s'expliquer en grande partie par le fait qu'il s'agit d'un milieu divisé en une série d'industries pour la plupart oligopolistiques, c'est-à-dire réduites à un petit nombre de petites entreprises. Dans chacune de ces industries, on est souvent dans le cas d'un groupe « privilégié », et presque toujours dans le cas d'un groupe « intermédiaire », donc d'un groupe suffisamment petit pour s'organiser en lobby actif.¹⁸⁶ » Sur le plan politique, les avantages du petit groupe d'unités importantes peuvent être éclairés par le concept « d'intérêt spécial ». Mais le pouvoir des associations commerciales, s'il est très puissant au vue de la poignée d'individus qui le porte, ne doit pas être surestimé : il porte sur des questions cruciales pour chacune des branches de l'industrie et s'exerce beaucoup plus mal pour les questions

¹⁸⁵ Mancur, Olson, *Logique de l'action collective*, Paris, PUF, 1978, pp. 60-61.

¹⁸⁶ Ibid, p. 171.

générales, car la communauté industrielle dans son ensemble est loin d'être aussi organisée que chacun de ses secteurs, et en tant que groupe latent rencontre les mêmes difficultés que ses adversaires. En Inde, les grands industriels réussissent à promouvoir les « intérêts spéciaux » de telle ou telle branche mais échouent à obtenir des conditions plus favorables à la liberté d'entreprendre.

b. Du financement légal au trafic d'influence

L'hostilité croissante à l'encontre du secteur privé transforme la « transaction économique » bilatérale entre les hommes d'affaires et les politiques décrite par Stanley Kochanek en un système de raquette unilatéral.

Le financement du parti du Congrès par les milieux d'affaires n'est pas collectif mais individuel. En effet, les contributions financières des organisations patronales ne dépassent jamais les vingt pourcents des dons pécuniaires du *business* au Congrès. La majorité du tribut émane d'apports privés. L'argent passe ainsi de mains à mains. Tous les grands leaders du Congrès, qu'ils soient ministres, membres du comité national du parti ou députés, collectent des fonds pour le parti directement auprès des hommes d'affaires. Certains utilisent cet argent pour gagner des jalons à l'intérieur du parti. En échange, les politiques offrent aux entrepreneurs un accès privilégié aux ministères et à la bureaucratie, plaidant les cas particuliers de « leurs » donateurs. En conséquence, les contributions des hommes d'affaires indiens ne servent que leurs intérêts particuliers. Financer la campagne électorale d'un ténor du Congrès « facilite », si ce n'est accélère par exemple l'obtention d'un permis industriel.

A la fin des années 1960, le « pouvoir de récompense » du gouvernement devient un véritable pouvoir de coercition.

Suite au virement à gauche d'Indira Gandhi, bien décidée nous l'avons dit à briser ce qu'elle considère comme une alliance entre « le syndicat » et les grands capitalistes, les « chèques » des entreprises au financement des partis politiques sont rendus illégaux, sans pour autant que le Congrès soit davantage en mesure de se passer des apports monétaires du secteur privé pour fonctionner. Les dons se font dorénavant sous la table et le *chai pani* (« le thé et l'eau », expression consacrée pour désigner les pots-de-vin) des industriels devient la principale source de financement du parti. Un député indien emploie l'expression de « politique de la valise » pour qualifier le transfert de sommes considérables d'argent en *cash* dans les coffres du Congrès¹⁸⁷. Le prix pour une licence s'exprime désormais en valises.

Alors que le coût des batailles électorales ne cessent d'augmenter et que les dissensions entre le Congrès et les entrepreneurs indiens se creusent, l'empire du permis devient un levier très important de mobilisation des ressources financières nécessaires. Les donations ressemblent désormais davantage à des extorsions. Les gouvernants recourent au chantage en conditionnant les autorisations

¹⁸⁷ *Times of India*, 30 août 1977, cité par Stanley A., Kochanek, « Briefcase Politics ... », art. cit., p. 290.

administratives au versement de *bakchich* conséquents. Pire : les entreprises qui ne jouent pas le jeu sont menacées- et subissent réellement- des contrôles fiscaux par un « visiteur de minuit ». Le biographe d'Indira Gandhi raconte que «des représentants du commerce et de l'industrie sont appelés à Delhi [par L.N. Mishra, ministre du commerce extérieur] où on leur demande de payer des montants précis. Ceux qui refusent sont menacés de subir une descente du *Revenue Intelligence and Enforcement Directorate*. [...] Ceux qui se présentent de manière volontaire avec ce qui est demandé reçoivent des concessions au delà de leur imagination, pour agrandir leurs affaires et continuer à accumuler des ressources»¹⁸⁸. Presque aucun projet important du secteur privé ne peut voir le jour sans avoir été préalablement «discuté» avec un ministre. Avant la signature du procès-verbal du *Licensing committee*, qui déclenche l'obtention de la licence industrielle, les hommes d'affaires sont convoqués dans le bureau du ministre qui leur demande ce qu'ils sont «prêts à faire» pour le parti. Si leur offre n'est pas jugée suffisamment généreuse, le document ne sera jamais signé. Après quelques négociations supplémentaires, un accord permet de transformer la recommandation du comité de «*not approved*» à «*note approved*».

La corruption devient un élément si indissociablement lié au *Licence Raj* qu'un des premiers gestes politiques de Rajiv Gandhi pour essayer de mettre un terme aux excès du système consiste à restaurer la légalité des donations des entreprises.

c. Les communautés marchandes, groupes d'intérêt puissant ?

Il ressort de ce nous venons de dire que la mesure de l'influence des communautés marchandes ne permet pas d'obtenir un résultat univoque. On peut penser avec Kochanek que les défenseurs de la cause des affaires sous-estiment son ampleur tandis que ses nombreux ennemis l'exagèrent largement.

D'un côté, les communautés marchandes, grâce à leur organisation et aux relations personnelles qu'elles entretiennent avec certains membres du parti du Congrès, possèdent un ascendant réel sur les politiciens et deviennent un groupe d'intérêt majeur au sein du système congressiste. Sudipt Dutta développe la thèse selon laquelle «l'entreprise familiale en Inde doit sa croissance après l'indépendance largement à son habilité à manier les forces politiques mieux que les autres milieux d'affaires en compétition¹⁸⁹. » G.D. Birla résume la situation : « Nous, les hommes d'affaires, n'avons qu'une influence limitée ; pourtant, correctement utilisée elle peut se révéler une aide précieuse¹⁹⁰. » D'un autre côté, malgré ces chemins d'accès au pouvoir facilités, les politiques publiques en matière économique défavorisent de plus en plus le secteur privé. Ce constat d'échec met à mal la thèse du *business* tout puissant. Les communautés marchandes subissent un système dans lequel elles ne sont pas libres de se développer comme elles l'entendent. Les industriels en ont conscience.

¹⁸⁸ C. S., *Pandit, End of an Era*, New Delhi, Allied Publishers Pvt., Ltd., 1977, p. 70.

¹⁸⁹ Sudipt, Dutta, *Family Business...*, op. cit., p. 209;

¹⁹⁰ G.D., Birla, *In the shadow of the Mahatma*, Bombay, Orient Longmans Ltd., 1955.

Les communautés marchandes préfèrent contourner les carcans bureaucratiques, souvent en payant, parfois en trichant. Dutta l'admet : « *Le Licence Raj* rendait effectivement les hommes d'affaires malhonnêtes. Ils accaparaient les licences industrielles. [...] Pour faire des affaires, il fallait obtenir d'une banque « amicale » qu'elle vous accorde un prêt du montant des capitaux nécessaires à votre projet. Vous recyclez 15 % de votre prêt qui devenaient votre participation au capital de la compagnie. Ensuite vous détourniez de l'argent en donnant à votre oncle des commissions sur les achats et à votre neveu des commissions sur les ventes.[...] En finançant les élections d'une douzaine de parlementaires, vous pouviez acheter la protection nécessaire. »

Mais les grands entrepreneurs trichent pour continuer à exister dans un système qui les étouffe sans que cela ne leur apporte des avantages concurrentiels, spécialement sur le marché mondial où ils sont, sauf exceptions (textile, thé), absents. En effet, les grands groupes font peu de recherche et développement et achètent la technologie à l'étranger. En raison de leur faible productivité et de la qualité insuffisante de leur produit, ils sont peu compétitifs. Dutta l'affirme, « leurs produits étaient de mauvaise qualité parce qu'il n'y avait peu ou pas de concurrence. La satisfaction des actionnaires n'était pas la priorité- seuls importaient le contrôle et la propriété¹⁹¹ ». Dans un chapitre consacré aux marchands *marwari*, Gurcharan Das s'applique à montrer comment le système de régulation a un effet dévastateur sur le développement de l'industrie indienne. Il prend pour illustrer son propos l'exemple de la maison Birla. « Ses choix socialistes [ceux d'Indira Gandhi] ont manifestement réduit les tentatives d'expansion des Birla, qui voulaient bâtir des usines de taille internationale (avec des économies d'échelle), intégrer la technologie la plus récente, ou même moderniser les vieilles usines. Finalement, elle les a handicapés¹⁹². »

Ces difficultés parlent d'elles-mêmes et l'impuissance des communautés marchandes face aux politiques restent le fait marquant du « système Nehru ». Certes, leur pouvoir économique leur permet de « tirer leur épingle du jeu » : elles disposent de ressources financières suffisantes pour s'offrir les bons contacts. Si le *Licence Raj* a paradoxalement permis aux empires familiaux créés avant l'indépendance de croître considérablement, les grands noms de ces entreprises ne se montrent en tout cas pas les plus dociles parmi les hommes d'affaires. Herdeck et Piramal observent que « de nouveaux industriels, au firmament dans les années soixante et soixante-dix, ont peut être eu une appréciation instinctive des possibilités de croissance offertes par un système plus régulé. Ils se sont agrandis rapidement tandis que les familles industrielles plus anciennes ont résisté aux « nouvelles politiques » qui demandaient aux milieux d'affaires se s'écraser en permanence devant les politiciens.¹⁹³ »

Le groupe Reliance Industries Limited (RIL) illustre parfaitement la capacité de certains à se « débrouiller » mieux que d'autres. Le groupe, moins ancien que les grandes maisons apparues avant l'indépendance, se rapproche de la sphère politique ce qui lui permet de faire sauter de nombreux

¹⁹¹ Sudipt, Dutta, *Family Business...*, op. cit., p. 235.

¹⁹² Gurcharan, Das, *Le Réveil de l'Inde...*, op. cit., p. 151.

¹⁹³ Margaret Herdeck et Gita Piramal, *India's Industrialists*, op. cit. p. 1300.

obstacles et devenir le grand gagnant des années 1980. La nouvelle maison d'affaires devient le leader du secteur privé en termes de ventes, de profits, de capitalisation boursière et d'actifs. Contrairement aux autres, l'Etat est présent dans son capital mais de façon minoritaire car le patron de Reliance, Dhirubhai Ambani, fait le choix d'un partenariat de millions de petits actionnaires. Ambani est né en 1932 au Gujarat. Il possède certes le parcours d'un *self-made man* mais il appartient bien à une communauté marchande. Il s'expatrie à Aden sur les traces de son frère aîné où travaille comme pompiste puis comme vendeur chez Burmah Shell. De retour en Inde, il s'installe à Bombay à la fin des années 1950 et lance Reliance Commercial Corporation, à l'origine une entreprise spécialisée dans le commerce des épices vers les pays du Golfe mais aussi des produits aussi divers que le sucre, le beurre clarifié et le sable. Au milieu des années soixante, le gouvernement introduit une mesure pour encourager les exportations : les gains réalisés sur l'exportation de rayonne peuvent être réinvestis dans l'importation de nylon. D. Ambani change alors de secteur d'activité, passant sans transition des épices au textile. En 1966, il fait l'acquisition d'une manufacture à Naroda à proximité d'Ahmedabad. C'est le début d'une ascension et d'une diversification qui mènent à l'édification d'un empire, qui, des raffineries de pétrole aux textiles synthétiques, constitue un modèle d'intégration verticale.

Après avoir examiné les positions de la FICCI sur presque trente ans, Baldev Raj Nayar conclut qu'il existe « une divergence forte entre les positions respectives du gouvernement et des milieux d'affaires. La critique et l'opposition du secteur privé ne laissent aucun doute : le gouvernement n'est pas à la botte de la bourgeoisie, si on entend par là les grands industriels et capitalistes¹⁹⁴. »

¹⁹⁴

Baldev Raj, Nayar, "Business Attitudes...", art. cit., p. 863.

Partie 3 : Les communautés marchandes, pilier du capitalisme libéral indien

1991 à nos jours

Si 1991 constitue une date clef de l'histoire économique de l'Inde, cette année ne marque pourtant pas une rupture. Le pays s'éloigne du système d'économie mixte depuis les années 1980 et les premières mesures de libéralisation d'Indira et Rajiv Gandhi. 1991 accélère en fait le passage d'une économie dirigée à un capitalisme à l'indienne : la carte du partage de la propriété des moyens de production est redessinée en faveur des individus alors que l'interventionnisme de l'Etat diminue et que les libertés économiques (droit de propriété, liberté d'entreprendre, libre choix de consommation, etc.) augmentent.

Finalement, en 1991, le libéralisme prend sa revanche sur les autres courants de la pensée économique indienne. Le « lakshmisme » (du nom de la déesse indienne de la prospérité) des communautés d'affaires indiennes domine aujourd'hui les autres traits du modèle de développement indien, nehruisme social-démocrate, communisme et gandhisme¹⁹⁵. Le capitalisme d'Etat souhaité par Nehru en 1947, fortement teinté de dirigisme dans les années 1970 prend de plus en plus les couleurs du libéralisme depuis 1991. Si révolution il y a elle est d'ordre mental. À mesure que l'Inde abandonne sa stratégie autocentrée et choisit de s'insérer dans l'économie mondialisée et depuis que le système tout entier place la recherche du profit comme un objectif prioritaire, gagner de l'argent n'est plus tabou. Ce ne sont plus huit industriels qui plaident la cause du libéralisme mais des millions d'Indiens. Depuis les réformes économiques, les fils de brahmanes ou de *kshatriya* obtiennent des MBA et veulent devenir entrepreneurs. L'esprit commercial se propage dans toute la société indienne, dans les villes et les campagnes. Certains auteurs parlent d'une « baniaisation » de la société indienne.

Précisément, que deviennent les *vaishya*, les membres des communautés marchandes dans ce nouvel environnement ? D'un côté la libéralisation de l'économie se traduit par la reconnaissance de leur identité : l'esprit d'entreprise qu'ils se transmettent de génération en génération devient le nouveau *mantra* (sorte de formule magique dans l'hindouisme et le bouddhisme) de la société indienne. De plus, la dérégulation industrielle et le relâchement des carcans bureaucratiques engendrés par les réformes sont réclamés par les grands patrons indiens. D'un autre côté cependant les empires industriels ont beaucoup à perdre de la libéralisation, spécialement de l'ouverture de l'économie indienne. Nous avons pointé leurs retards technologiques et l'obsolescence de leurs produits. La concurrence étrangère représente à n'en pas douter une menace pour les groupes industriels indiens au début des années 1990.

Entre leur éthique et la peur légitime de disparaître, quel aspect l'emporte chez les grands capitalistes

¹⁹⁵

Cette synthèse en quatre courants principaux est proposée par l'économiste, prix Nobel, Amartya Sen.

indiens ? Les communautés d'affaires gagnent-elles en influence à présent que leurs valeurs sont érigées en philosophie nationale ? Les maisons d'affaires sont-elles parvenues à surmonter leurs faiblesses ?

Outre la recherche du profit, la libéralisation de l'économie augmente le besoin de mobilité structurelle. Entre 1955 et 2005, alors que la part du secteur agricole décroît de 36 % et celle des services augmente de 23 % (pour représenter aujourd'hui 50 % du PIB), la population urbaine s'accroît de 27 % (et la population rurale diminue de 11 %). La spécialisation professionnelle peut-elle résister à l'envie désormais collective de faire des affaires ? Plus de quinze ans après les réformes, les communautés marchandes ont-elles disparu de l'élite des hommes d'affaires indiens ? Qui sont les hommes et les femmes qui réussissent le mieux dans le nouvel environnement libéral indien ? Autrement dit, la caste constitue-t-elle encore un atout ?

Il sera beaucoup question d'héritage dans cette troisième partie. Si les industriels indiens acceptent dans leur grande majorité de tourner la page du protectionnisme et se rangent du côté des réformateurs en 1991, la représentation de leurs intérêts restent encore largement tributaires des liens qu'entretiennent le monde des affaires et la politique pendant les quarante années précédentes (section 1). Mais ces legs politiques n'empêchent pas les grands groupes de faire fi du passé pour mieux se tourner vers l'avenir et déjouer les prédictions des esprits chagrins qui annoncent leur disparition (section 2). De plus, l'élargissement de la base entrepreneuriale ne signifie pas la disparition des communautés d'affaires indiennes qui ont fait preuve d'une incroyable capacité d'adaptation (section 3).

Section 1 : Les communautés marchandes dans l'économie libérale

La place des communautés marchandes dans l'espace politique de l'Inde de la dynastie Nehru, de 1947 jusqu'à la fin des années 1980 se joue en grande partie sur la scène individuelle. La plupart des acteurs, politiques et économiques, se connaissent : ils ont combattu côte à côte pour l'indépendance de leur pays et entretiennent souvent des relations amicales. Et pourtant un fossé idéologique les sépare. Ils parviennent, avec de plus en plus de difficultés il est vrai, à mettre leurs divergences à part pour que chacun continue ce qu'il sait faire de mieux, gouverner ou entreprendre. Les industriels et les hommes du Congrès s'accordent sur un point : préserver l'indépendance du pays. En 1991 l'indépendance de l'Inde est acquise et les hommes à la tête du pays comme des entreprises ont changé. Parviennent-ils, comme en 1947, à trouver un terrain d'entente ? La nouvelle philosophie économique du gouvernement menace les intérêts des empires familiaux. Pourtant les capitalistes indiens soutiennent globalement des réformes qui sont en harmonie avec leurs convictions (1).

Nous avons constaté à quel point l'influence des communautés marchandes dans le modèle d'économie dirigée dépend des politiques économiques *et* du système politique, certes démocratique mais qui ne goûte à l'alternance politique au niveau fédéral qu'en 1977.

Or les années 1990 marquent une transformation majeure de ce système. Après une alliance de partis très hétérogènes, baptisée *United Front* (1996-1998), le *Bharatiya Janata Party* (BJP), parti nationaliste hindou fondé en 1980 en opposition au sécularisme et au socialisme centralisateur du Congrès, arrive au pouvoir en 1998 grâce à une alliance pré-électorale, la *National Democratic Alliance* (NDA)¹⁹⁶. Cette année marque un tournant puisque désormais les partis nationaux vont fonctionner en coalitions qui s'articulent de plus en plus autour du Congrès et du BJP selon une logique bipolaire. Ayant perdu au cours des années 1990 sa capacité d'attraction qui faisait de lui un « parti-système », par-delà les clivages de castes et de religion, et suite à trois revers électoraux retentissants en 1996, 1998 et 1999, le Congrès se résigne lui aussi au début des années 2000 à la logique des coalitions. La stratégie s'avère payante puisqu'elle lui permet de revenir au pouvoir en 2004 grâce aux alliances pré-électorales qui forment la *United Progressive Alliance* (UPA). De plus, dès le début des années 1980 la dépendance financière du Congrès à l'égard des groupes industriels diminue tandis que progresse celle vis-à-vis des multinationales étrangères. Les scandales (comme celui des Bofors¹⁹⁷) montrent l'échec des tentatives de transparence de Rajiv Gandhi. Les élections de 1996 marquent un changement important puisque pour la première fois beaucoup d'entreprises ne sont pas approchées. Si les grands industriels bénéficient de l'alternance et de l'ère nouvelle des coalitions qui obligent le BJP à mesurer son nationalisme économique, la transparence du financement des partis

¹⁹⁶ Pour être précis, suite à une nouvelle dissolution de la *Lok Sabha*, les treizièmes élections générales qui se déroulent en septembre-octobre 1999 donnent dans une large mesure les mêmes résultats que ceux de l'année précédente.

¹⁹⁷ En 1987 la radio suédoise révèle que d'importants pots-de-vin auraient été versés à des intermédiaires indiens par la firme suédoise Bofors à l'occasion d'un contrat d'armement. Cette affaire, parmi d'autres, contribue beaucoup à la défaite du Congrès aux élections générales de novembre 1989.

politiques n'est toujours pas acquise (2). Libérée du système congressiste, l'élite des communautés marchandes reste enfermée dans des liens troubles avec le politique en raison, toujours, de son manque d'action collective (3).

1) Les communautés marchandes, partisans de la Nouvelle Politique Economique

La littérature qui analyse les raisons qui poussent l'Inde à lancer le train des réformes à grande vitesse est partagée entre les auteurs qui préconisent une grille de lecture internationale et les tenants de l'explication domestique. Selon l'explication internationale les mesures qui visent à déréguler et à ouvrir l'économie ont pour origine les chocs externes (principalement la forte hausse des prix du pétrole en raison de la première guerre d'Irak)¹⁹⁸, l'idéologie économique dominante, celle des puissantes institutions financières internationales et les pays qui les soutiennent. L'Etat et ses institutions, les élites et leurs préférences ainsi que les groupes économiques et sociaux et leurs intérêts représentent les variables clefs de l'interprétation domestique¹⁹⁹.

La libéralisation de l'économie indienne à partir de 1991 résulte-t-elle uniquement de pressions extérieures, particulièrement des organisations financières internationales, ou est-t-elle souhaitée de l'intérieur ? Quel rôle les grandes maisons d'affaires jouent-t-elles dans cette mutation ?

L'impulsion initiale des réformes de 1991 dure à peine plus de cent jours, dans un contexte politique très instable où aucun parti ne peut gouverner sans coalition. Si la libéralisation se met en route c'est parce que la crise conjoncturelle de 1991 a des racines plus profondes que seules des réformes structurelles peuvent corriger. Les élites politique et patronale en sont convaincues, même si la première ne compte qu'une poignée de politiques déterminés et que certains, au sein de la seconde, restent méfiants et veulent « assurer leurs arrières » avant tout.

a. L'endettement public à l'origine de la crise économique indienne

Avec de nombreux autres chercheurs, Baldev Raj Nayar²⁰⁰ affirme que le vent du changement qui souffle sur l'Inde au début des années quatre-vingt-dix vient des forces domestiques bien plus que du contexte international. L'auteur distingue deux phases dans les réformes de politiques économiques. La stabilisation de court terme, qui a pour objectif de corriger le problème immédiat des déséquilibres macroéconomiques, précède le programme d'ajustement structurel, qui s'étale sur une plus longue période et cherche à améliorer l'efficacité de l'économie en s'attaquant aux maux à l'origine des déficits. Dans le cas indien, ces deux phases sont initiées de manière relativement simultanée.

¹⁹⁸ C'est notamment le cas de R. Nagaraj, "What has happened since 1991? Assessment of India's Economic Reforms", *EPW*, 8 novembre 1997, pp. 2969-79.

¹⁹⁹ Stephan, Haggard et Robert R., Kaufman, dir., *The Politics of Economic Adjustment*, Princeton, Princeton University Press, 1992, pp. 3-37.

²⁰⁰ Baldev Raj, Nayar, "Political Structure and India's Economic Reforms of the 1990s", *Pacific Affairs*, vol. 71, n° 3, automne 1998, pp. 335-358.

En juin 1991, les réserves de change de la Banque centrale indienne équivalent à deux semaines d'importations. La plupart des auteurs s'entendent pour reconnaître que la crise s'explique par les déficits budgétaires croissants de l'Etat depuis une dizaine d'années « Contrairement aux apparences, la crise de change n'est que la pointe émergée d'un iceberg domestique : l'endettement public indien qui a progressé rapidement au cours des années 1980 » résume Boillot²⁰¹. Le stock brut de la dette totale passe de 46 % du PIB en 1982 à 63 % en 1987-1988 puis 75 % en 1990. Les déficits budgétaires de l'Etat central, qui passent de 3,9 % du PIB dans les années 1970 à 8,4 % en 1990-1991²⁰², entraînent une inflation persistante. En retour, la hausse des prix détériore le déséquilibre de la balance des paiements puisqu'elle rend les exportations moins compétitives, faiblesse qui est alors compensée par une hausse des subventions de l'Etat. La demande intérieure croissante, alimentée par les déficits budgétaires, entraîne une hausse des importations, notamment de pétrole. Le déficit de la balance courante s'élève à 1,7 % du PIB en 1980-1981. Il passe à 2,8 % du PIB dans la seconde moitié des années 1980 pour atteindre 3,4 % en 1990-1991. La crise économique est donc bien le résultat des politiques économiques indiennes qui contraignent l'Inde à emprunter 660 millions de dollars au Fonds monétaires international (FMI) en juillet 1990²⁰³.

Suite à l'assassinat de Rajiv Gandhi durant la campagne électorale, les élections générales de juin 1991 ramènent au pouvoir le parti du Congrès²⁰⁴. Le poste de Premier ministre est occupé par P.V. Narasimha Rao, homme peu charismatique mais qui nomme ministre des Finances un économiste reconnu, le chef d'orchestre de toutes réformes à venir et l'actuel Premier ministre, Manmohan Singh (né en 1932). Il a occupé les postes de gouverneur de la banque centrale indienne (la *Reserve Bank*), de vice-président de la Commission du Plan puis de secrétaire général de la Commission Sud-Sud à Genève pendant plusieurs années. Il s'entoure de responsables qui partagent ses vues : le ministre du commerce P. Chidambaram, le secrétaire aux Finances Montek Singh Ahluwalia (un ancien de la Banque mondiale), le gouverneur de la *Reserve Bank* C. Rangarajan, le spécialiste des finances publiques Raja Chelliah ou encore Shankar Acharya, premier conseiller économique du gouvernement. Début juillet, le nouveau gouvernement dévalue la rupee de 30 % pour stimuler les exportations.

²⁰¹ J.J., Boillot, *L'économie de l'Inde*, op. cit., p. 24.

²⁰² Selon les chiffres de Kirit S., Parikh, dir., *India Development Report*, Delhi, Oxford University Press, 1997.

²⁰³ La guerre du Golfe ne constitue que « le coup de grâce » : l'Inde doit financer le rapatriement de 112 000 travailleurs indiens du Moyen-Orient, la forte hausse des prix du pétrole aggrave le déficit de la balance commerciale et le pays perd un important marché pour ses exportations.

²⁰⁴ La vague de sympathie provoquée par l'assassinat par Rajiv Gandhi par les Tigres tamouls ne permet cependant pas au Congrès (I) d'obtenir la majorité absolue (232 sièges sur 515 remportés avec 36,5 % des suffrages).

b. Les élites indiennes convaincues de la nécessité des réformes structurelles

Outre les mesures d'urgence, un train de mesures d'ajustement structurel est adopté, moyennant l'appui du FMI et de la Banque mondiale. Il s'agit de réduire le déficit budgétaire, de diminuer les subventions, de durcir les conditions de crédit et de réduire le volume des importations de manière à faire reculer l'inflation. FMI, Banque mondiale et pays du Consortium accordent à l'Inde dix milliards de dollars de crédit dans la seconde moitié de 1991. Mais si le prêt est conditionné à la mise en route des réformes, se sont bien davantage les convictions des hauts fonctionnaires indien que celles des institutions financières internationales qui en sont la cause.

Les pressions en faveur de la libéralisation s'accroissent au niveau international : le bloc soviétique est en crise et les idéologies du tiers-monde qui prônent le développement autocentré encadré par l'Etat sont révisées, au Mexique après 1982 et surtout en Chine où Deng Xiaoping vante les vertus du marché à partir de 1978. De plus, les entreprises multinationales, à la recherche de nouveaux marchés, d'une main-d'œuvre et de matières premières bon marché dans les pays en voie de développement jouent un rôle croissant dans l'économie mondiale. En raison de cette globalisation du capital, les pays développés réclament l'ouverture des pays émergents aux investissements directs à l'étranger (IDE). Michel Hansenne, directeur général de l'Organisation internationale du travail (OIT) observe qu'« en 1992, la part des pays en voie de développement dans les IDE est passée à 30 %, à comparer à la moyenne de 24 % pendant les années 1970. Elle a continué à grossir pour atteindre 40 % en 1993²⁰⁵.

Une partie importante de l'élite politique et bureaucratique adhère à la nouvelle orthodoxie financière prônée par les institutions financières internationales et n'a pas besoin des injonctions du FMI pour être convaincue de la nécessité du changement. Le ministre des Finances Singh débute son premier discours budgétaire en affirmant que les origines de la crise se trouvent dans les « importants et persistants déséquilibres macroéconomiques et la faible productivité de l'investissement. » En même temps il reconnaît que « la stabilisation macroéconomique et l'ajustement fiscal seuls ne peuvent suffire. Ils doivent être complétés par les réformes essentielles de la politique et de la gouvernance économiques, partis intégrantes du programme d'ajustement²⁰⁶. » Et à ces mobiles économiques s'ajoutent des ressorts patriotiques. Comme le rappelle Manmohan Singh lui-même, « en 1960, l'Inde et la Corée du Sud avaient à peu près le même revenu par tête. Aujourd'hui, la Corée va rentrer dans l'OCDE, le club des nations riches...²⁰⁷ » L'urgence de la crise des paiements de 1991 et « la triple honte d'avoir à gager ses réserves d'or auprès de la Banque d'Angleterre, de signer un

²⁰⁵ C.P., Bhambhri, « New Economic Policy: Indian State and Bureaucracy », *Social Scientist*, vol. 24, n°1/3, jan- mars.1996, pp. 44-58.

²⁰⁶ *Finance Ministers' Budget Speeches*, II, p. 1294.

²⁰⁷ Manmohan, Singh, "New Economic Policy, Poverty and Self Reliance", in Siddheswar Prasad & Jagdish Prasad, dir., *New Economic Policy: Reforms and Development*, New Delhi, Mittal Publications, 1993, pp. 13-24.

nouvel accord stand-by avec le FMI et d'être dégradé au statut de *junk bonds* par l'agence Moody's provoquent un consensus profond des élites politiques sur des réformes largement discutées en réalité tout au long des années 1980²⁰⁸ » affirme Boillot.

La libéralisation de l'Inde est donc le fruit d'une convergence de vue entre les institutions financières internationales et les réformateurs. Les critiques, dont on retrouve la trace dans plusieurs ouvrages d'économistes, comme celui de J.N. Bhavati et P. Desai, *Indian: Planning for Industrialization* auquel nous avons déjà fait référence, précèdent la vague néolibérale mondiale, marquée par l'arrivée au pouvoir de Margaret Thatcher en 1979 et de Ronald Reagan en 1981. Le « consensus de Washington » s'impose d'autant plus facilement en Inde qu'il rencontre la conviction des décideurs locaux, ce qui fut rarement le cas ailleurs.

c. La réaction des grands industriels vis-à-vis l'ouverture du marché indien à la concurrence étrangère

Si le principe de substitution aux importations a permis à l'industrie indienne de se développer, nous avons constaté dans quelle mesure il a pâti à ses produits, trop chers, obsolètes et de mauvaise qualité. Pourtant, les grands industriels soutiennent dans leur grande majorité les réformes. Si les réformes sont impulsées par quelques hauts fonctionnaires, l'élite des communautés marchandes est néanmoins partisans de la Nouvelle Politique Economique (NEP) : leur sens est d'affaires l'emporte sur la peur de disparaître.

Le même politologue Stanley Kochanek qui reconnaît l'impuissance des communautés marchandes dans le « système Nehru » affirme en 1986 qu'« en théorie, la communauté des affaires indienne a toujours préféré la dérégulation. En pratique, la plupart des hommes d'affaires résistent. Les milieux d'affaires indiens veulent une libéralisation sélective.[...] Ils se sont développés dans un environnement commercial dans lequel la régulation sert de dispositif majeur de protection. [...] Les politiques de Rajiv Gandhi [les premières réformes de dérégulation du secteur privé et d'ouverture aux importations] représentent une menace pour l'existence même de nombreux secteurs de l'industrie indienne. [...] Même un champion de la modernisation comme Rahul Bajaj, le fabricant des scooters Bajaj [qui représentent en Inde ce que les Vespa sont pour les Italiens], s'oppose à l'introduction de nouveaux véhicules à deux-roues modernes, de style japonais, qui rendraient obsolètes son vieux modèle italien. En fait, certains affirment que l'unique raison pour laquelle la politique de libéralisation de Rajiv Gandhi est allée aussi loin est qu'elle n'a concerné que les industries qui ne comptent pas de grands producteurs bien installés. Les Tata et les Birla, dit-on, ne permettraient jamais l'entrée de concurrents étrangers sur leurs marchés²⁰⁹. » Dans un article publié fin 1987, Kochanek affirme que les hommes d'affaires, au même titre que les bureaucrates, les politiciens du Congrès, les syndicats ou l'intelligentsia, résistent aux tentatives de Rajiv Gandhi de libéraliser l'économie. Toutes

²⁰⁸ J.J., Boillot, *L'économie de l'Inde*, op. cit., p. 24.

²⁰⁹ Stanley, Kochanek, 1986, p. 1304.

ces forces se combinent selon lui pour former des obstacles insurmontables à la transformation du système. Mais son propos est plus mesuré en ce qui concerne les hommes d'affaires et son jugement est déjà moins tranché que celui de l'année précédente : il affirme cette fois qu'il est plus juste de dire que les milieux d'affaires sont divisés sur la question des réformes libérales et confirme la formule de Rajiv Gandhi selon laquelle « pour chaque homme d'affaires qui accueille favorablement une mesure en faveur de la libéralisation, il y s'en trouve un autre qui milite contre²¹⁰. »

Le recul historique nous permet aujourd'hui de nuancer les propos du chercheur qui n'a pas mesuré la profonde volonté de changement : il conclut son propos en pronostiquant l'échec probable des réformes initiées par Rajiv Gandhi en raison des forces hostiles à la libéralisation. Or si ces tentatives échouent effectivement (en grande partie aussi en raison des scandales qui ébranlent le gouvernement de Rajiv Gandhi), le reflux de la vague libérale de 1991 emporte toutes les oppositions sur son passage et témoigne du désir d'en finir avec l'« ancien système ».

Les grands industriels indiens s'opposent tous au système de régulation et de contrôle du secteur privé. Mais ils le font de manière différenciée. Les positions de l'élite des communautés marchandes au sujet des réformes reflètent une fois de plus leur hétérogénéité et la situation délicate dans laquelle se trouve les grands groupes familiaux indiens. Si certains industriels (au premier rang desquels J.R.D. Tata) réclament les réformes, la plupart d'entre eux soutiennent la dérégulation mais certains craignent l'ouverture à la concurrence étrangère. En 1993, un groupe d'industriels de Delhi, Madras et Calcutta se retrouve à Bombay pour une réunion d'urgence avec pour objectif de définir un plan de résistance à la concurrence des firmes étrangères sur le marché indien. Certains se tiennent volontairement à l'écart. Il est intéressant de constater que c'est le cas de Dhirubhai Ambani qui a pourtant énormément profité de ses contacts politiques pour créer le géant Reliance. Il déclare : « Je suis à 100 % favorable à la libéralisation, et je ne pense pas qu'un industriel puisse s'y opposer. » D'autres, comme Aditya Birla, partagent le point de vue des membres du Bombay Club sans pour autant le rejoindre car il juge l'image du Club trop réactionnaire. Deux mois après sa première réunion, en novembre 1993, le Club de Bombay présente une charte de revendication en treize points à Manmohan Singh. À l'approbation des experts, le Club est qualifié de « groupes de producteurs inefficaces craignant la concurrence ». Beaucoup le quittent par peur de s'attirer mauvaise réputation des dirigeants. Fin 1994, Bajaj reste seul survivant du Club mort né²¹¹.

La protestation qui s'élève de la part du Bombay Club est rapidement écrasée par la volonté de poursuivre les réformes du gouvernement Rao et les industriels indiens dans leur grande majorité sont acquis à la cause de la libéralisation. A. K. Rungta, président de la FICCI, écrit par exemple une lettre au Premier ministre pour lui recommander vivement de continuer la NEP : « des appels émotifs éphémères ne doivent repousser l'engagement irrésistible de l'Inde sur la voie des réformes.

²¹⁰ FEER, 17 janvier 1985, pp. 50-58.

²¹¹ B., Dorin, N., Flamant, P., Lachaier et A., Vaugier-Chatterjee, *Le Patronat...*, op. cit., p. 52.

[...] D'énormes investissements sont nécessaires dans des secteurs comme l'électricité, les transports, les ports et les télécommunications»²¹².

De plus, beaucoup ont fait leurs études à l'étranger et tous connaissent les performances de leurs voisins asiatiques. S'ajoutent à leur volonté de faire des affaires la fibre patriotique de ses hommes qui se battent depuis plusieurs générations pour l'indépendance et le développement économiques de leur pays. Ils savent que les réformes économiques vont dans le sens de l'intérêt du pays.

« Le monde doit comprendre que l'Inde a changé ». Cette phrase est prononcée par Manmohan Singh en 1991, au moment où il annonce le programme des réformes à venir. Elle est représentative de l'état d'esprit des entrepreneurs et des classes moyennes indiennes, qui, convaincus de la nécessité d'un développement plus libre de l'économie, réclament le changement.

Une fois de plus la réponse des hommes d'affaires n'est pas collective. Mais si certains patrons à la tête des puissantes maisons d'affaires s'inquiètent, il est tout de même possible d'affirmer que tous souhaitent la fin de l'empire des permis. Pour prendre l'exemple de Birla, « après les réformes économiques de 1991, on prétendit que ses entreprises ne survivraient pas dans le nouveau monde de la concurrence. La vérité est qu'Aditya Birla se sentit allégé d'un immense poids lorsque le système des licences disparut. Ses détracteurs ne comprirent pas que son principal ennemi avait été le gouvernement.²¹³ »

A présent que le gouvernement se veut l'ami des entreprises indiennes, comment les relations entre les élites patronales membres des communautés marchandes et les politiques évoluent-elles ?

2) Les communautés marchandes sur le nouvel échiquier politique

La stratégie de pression / persuasion des communautés marchandes, qui dans leur ensemble préfèrent financer la stabilité politique plutôt que de créer un parti libéral d'opposition, porte ses fruits : l'idéologie libérale prend d'année en année de l'importance au sein des deux grandes familles qui dominent désormais la vie politique nationale : le Congrès et le BJP. Mais cette stratégie doit également être révisée pour s'adapter à l'ère nouvelle des coalitions politiques et de la décentralisation : il faut désormais financer et rallier à sa cause plusieurs partis politiques, à l'échelle nationale comme au niveau régional. Les communautés marchandes ne semblent pas encore rompues à l'exercice d'un lobbying moderne, c'est-à-dire la recherche d'une entente via la négociation et le dialogue, à l'opposé des caisses noires et pots-de-vin de mains à mains.

a. La philosophie libérale a pénétré tous les partis

Malgré des hauts et des bas dans le processus d'application des réformes économiques engagées en 1991, celles-ci ne sont plus remises en cause, quels que soient le parti politique ou la coalition au

²¹² « FICCI asks PM to go ahead with Reforms », *The Economic Times*, New Delhi, 19 décembre 1994, p. 1.

²¹³ Gurcharan, Das, *Le Réveil de l'Inde...*, op. cit., pp. 254-255.

pouvoir.

Le BJP, parti de commerçants et d'entrepreneurs de petites et moyennes entreprises, ne suscite pas la sympathie chez la majorité des hommes d'affaires indiens qui n'apprécient ni son communautarisme ni son nationalisme économique. On assiste pourtant à un rapprochement des grands industriels et du BJP à la veille des élections de 1998 puisque le parti nationaliste leur promet des concessions importantes s'il est élu²¹⁴. Et le BJP, une fois au pouvoir, met effectivement en oeuvre un programme économique plus modéré que celui qu'il affiche dans l'opposition, effet classique de l'exercice du pouvoir, mais qui s'explique beaucoup aussi par le fait que le parti gouverne dans une coalition, la *National Democratic Alliance* (NDA).

Pour identifier l'idéologie économique du BJP, Baldev Raj Nayar²¹⁵ utilise le programme électoral du parti avant les élections de 1998. L'intérêt national constitue le principe qui doit servir de guide à l'élaboration des politiques économiques : tout le programme du BJP est guidé par le nationalisme économique qui s'incarne dans le principe du *swadeshi*, qui signifie « l'Inde d'abord » selon les termes du parti lui-même. Alors que le Congrès s'est converti au libéralisme, le BJP doit trouver un autre angle d'attaque que l'excès de centralisation, l'inefficacité économique, la suppression de la liberté d'entreprendre et la corruption. Il décide alors d'accepter la ligne générale de la libéralisation mais de distinguer libéralisations interne et externe. Sa principale critique contre le Congrès se cristallise autour de l'ouverture de l'économie indienne à la compétition mondiale sans l'assurance préalable de la compétitivité des entreprises indiennes. Le programme promet au contraire de libéraliser le marché intérieur avant d'entamer l'ouverture économique.

Juste après son entrée en fonction, le ministre des finances Sinha s'empresse de déclarer que les réformes de 1991 ont été « un pas dans la bonne direction », assure même aux multinationales qu'elles n'ont « rien à craindre » de la politique de nationalisme économique du BJP et il appelle à « approfondir, élargir et accélérer les réformes »²¹⁶. En avril 1998, le ministre du commerce Ramakrishna Hegde inaugure la seconde génération de réformes. Le ralentissement continu de l'économie oblige le gouvernement à bouger sur le terrain économique. Le Premier ministre Vajpayee fait de l'économie sa priorité. Il s'entoure de deux conseils consultatifs, l'un composé d'éminents économistes, l'autre de leaders des milieux d'affaires. Le *swadeshi* n'est plus antinomique avec la mondialisation. Au contraire, l'ouverture devient le meilleur moyen pour y parvenir : « Je comprends le *swadeshi* comme un concept qui renforce l'Inde. Et l'Inde ne peut être grande qu'en devenant une superpuissance économique. [...] Je crois profondément en la concurrence. Nous allons l'affronter à l'étranger et ici. [...] Je pense personnellement que la mondialisation constitue la manière la plus

²¹⁴ B., Dorin, N., Flamant, P., Lachaier et A., Vaugier-Chatterjee, *Le Patronat...*, op. cit., p. 55.

²¹⁵ Baldev Raj, Nayar, "The Limits of Economic Nationalism in India: Economic Reforms under the BJP-Led Government, 1998-1999", *Asian Survey*, vol. 40, n°5, Modernizing Tradition in India, sep.- oct., 2000, pp. 792-815.

²¹⁶ «MNCs have nothing to fear, Says Sinha», *Times of India*, 21 mars 1998 et "Reform Process Will Be Accelerated, Broadened», *ibid.*, 26 mars 1998.

appropriée de parvenir au *swadeshi*²¹⁷ ».

Dans les faits, la politique économique du BJP ne constitue ni une révolution ni même une alternative, mais bien une continuation du libéralisme introduit par le parti du Congrès. Le bilan de la coalition NDA dirigée par le BJP de 1998 à 2004 en témoigne. Le FERA est remplacé par un FEMA beaucoup plus circonscrit et le MRTPA par une Commission de la concurrence. Les restrictions à l'importation de biens de consommation sont complètement levées en 2000. Les taxes douanières diminuent graduellement : elles passent de 400 % en 1990 à 25 % en 2003 conformément aux accords de Marrakech. L'inconvertibilité externe de la roupie est relâchée. Les assurances, la banque et les télécommunications sont ouvertes au capital privé, national ou étranger (sous conditions). Les premières privatisations voient le jour, même si elles restent pudiquement appelées « désinvestissements ». Le BJP et ses alliés sont d'ailleurs sanctionnés en 2004 pour leur libéralisme économique et en raison surtout du caractère déséquilibré de la croissance : l'Inde ne brille (*Shining India* est le slogan adopté par la NDA) certainement pas pour les 400 millions de personnes qui vivent avec un dollar par jour.

L'Alliance progressive unie (*United Progressive Alliance* (UPA)), composée du Congrès et des deux partis communistes, qui arrive au pouvoir en 2004²¹⁸, poursuit les réformes qui sont désormais « à visage humain ». Même si l'équipe du Premier ministre Singh (avec P. Chidambaram aux Finances) suspend certains projets à la demande de ses alliés de gauche, la privatisation des entreprises publiques reste taboue et toute réforme du droit du travail est écartée, la libéralisation se poursuit. Le pic tarifaire s'abaisse à 20 % dans le budget 2005, le droit moyen consolidé (qui s'applique à la majorité des articles importés) tombe de 72,5 % en 1990 à 30 % en 2005 et les restrictions qui pèsent encore sur les IDE sont progressivement levées.

Les changements à la tête du gouvernement indien modulent la mise en oeuvre des politiques jugées conformes à l'intérêt général, sans les renier. Comment les hommes d'affaires s'adaptent-ils à cette nouvelle donne politique ?

b. Alternance politique et continuité stratégique

Malgré l'alternance, les communautés marchandes continuent de préférer financer la stabilité politique et leurs intérêts propres. Cependant, il ne s'agit désormais plus de n'en financer qu'un : le parti du Congrès n'est plus seul susceptible de gouverner. Et à cela s'ajoute le rapprochement des échéances électorales. L'équation aboutit au résultat sans appel : l'industrie s'avère incapable de financer les partis aussi généreusement que par le passé. Depuis la libéralisation de l'économie et l'instabilité politique chronique générée par les verdicts électoraux flous des années quatre-vingt-dix, les hommes

²¹⁷ Yashwant Sinha, "Globalization Is the Best Form of Swadeshi", *Business Today*, 22 janvier 1999, pp. 98-101.

²¹⁸ La coalition constituée avant les élections remporte 219 sièges.

d'affaires s'efforcent alors de constituer des trusts neutres afin de canaliser les fonds susceptibles d'être utilisés à des fins politiques. Une stratégie qui remporte peu de succès.

Depuis l'arrivée au pouvoir du gouvernement du BJP en 1998, les industriels préfèrent miser financièrement sur la formation politique dominante dans chaque Etat, qu'elle soit régionale ou nationale. À la veille des élections générales de 1998, la compagnie Tata Sons (la société de portefeuille du groupe) ouvre par exemple un trust électoral destiné à financer les partis politiques en proportion de leur poids respectif au Parlement. Selon les directives du trust, la moitié des fonds récoltés seraient distribués durant la campagne électorale, l'autre moitié à l'issue du scrutin en proportion de leur poids respectif au Parlement. Grasim Industries Limited, fleuron du groupe d'Aditya Birla crée lui aussi un trust électoral sur ce modèle. Ces règles sont les mêmes mais ils n'acceptent de donations que des membres de son groupe. Les facteurs qui priment dans le financement sont les intérêts des compagnies constituantes dans chaque Etat. Cette logique est plus économique que politique : les intérêts de la compagnie peuvent faire qu'elle finance un parti dans un Etat et son rival dans un autre.

Ces trusts ne connaissent qu'une réussite modérée et, bien qu'ouvert aux entreprises extérieures dans le cas de Tata Sons, il est difficile d'estimer combien d'entre elles confient des fonds. Les vieilles habitudes sont tenaces : les patrons préfèrent un contact direct et individuel avec les partis politiques pour leur promotion propre.

c. Du financement extorqué au parrainage forcé

Au niveau local, des groupes d'intérêt bénéficient de donations de la part des entreprises familiales qui s'efforcent de maintenir et de développer l'« esprit de la communauté »²¹⁹. Elles peuvent prendre la forme de fonds pour un festival religieux célébré en particulier par une communauté, une crèche, une soirée musicale voire un défilé de mode. Ces financements (qui ne sont normalement pas déductibles à moins qu'ils ne soient destinés à des fondations charitables elles-mêmes exemptées d'impôts) sont considérés comme partie intégrante de la stratégie des relations publiques des entreprises familiales.

Selon Dutta pourtant, les participations financières de ce type sont souvent vendues sous la contrainte aux entreprises par les politiques qui président ou parrainent les comités organisateurs des plus gros festivals religieux. Les plus grands groupes familiaux se voient obligés d'engager des employés de confiance pour négocier localement avec les représentants de telle ou telle communauté et les politiciens locaux. De manière très pragmatique, d'anciens bureaucrates à la retraite sont par

²¹⁹ Les plus grosses entreprises possèdent des départements qui supervisent le financements de ces groupes d'intérêts locaux dans la plupart des régions indiennes.

exemple engagés pour faire le lien avec leurs anciens collègues toujours en exercice. La plupart des hommes d'affaires restent effectivement méfiants, voire souvent condescendants vis-à-vis de ces groupes d'intérêt et préfèrent éviter les rencontres en face à face avec des politiques pas toujours bien disposés à leur égard non plus. Les intermédiaires permettent de surmonter les préjugés de castes ou entre communautés qui ont toujours cours et de trouver des compromis acceptables pour les deux parties et éviter que l'une d'elle « perde la face ». L'auteur note que la nature et la qualité des liens que les patrons nouent avec les politiques restent essentielles dans l'Inde contemporaine. Les choses ont finalement peu changées et selon les propres dires du journaliste, un homme d'affaires perspicace capable de bien gérer les relations avec les groupes d'intérêt et les politiques qui ne manquent pas de venir le solliciter peut constater une « croissance explosive²²⁰ » de ses affaires.

Qu'il s'agisse de l'échec des trusts électoraux à récolter des fonds collectifs ou du racket organisé des grandes entreprises familiales, la raison principale est ancienne et nous l'avons détaillée dans la partie précédente : le déficit d'action collective. En effet, les familles d'affaires estiment que c'est aux chambres de commerce de se battre pour les droits collectifs de l'industrie et continuent préférer utiliser leur argent pour les intérêts de leur groupe. La situation a peu de chances de changer en l'absence d'accords entre les grands groupes concernant le financement des partis politiques. De même, Dutta préconise une action collective pour dépasser les relations toujours conflictuelles et la mauvaise volonté dont feraient encore preuve bureaucrates et politiques malgré les efforts personnels de certains hommes d'affaires.

3) L'échec persistant de l'action collective

Gurcharan Das craint que le succès du capitalisme en Inde ne soit menacé non pas tant par des gens de gauche ou par les protectionnistes, que par la timidité de ses défenseurs et la faiblesse (c'est-à-dire une certaine servilité) des chambres de commerce et d'industrie. « Qui sauvera donc notre démocratie capitaliste de ses ennemis ? La tâche en revient généralement aux politiques et aux hommes d'affaires. Mais aucun de ces groupes ne paraît être le régisseur idéal. Les hommes d'affaires sont trop occupés à gagner de l'argent et les politiciens, à servir les intérêts particuliers²²¹ ». Si ce constat est certainement d'année en année de moins en moins vrai, il s'applique particulièrement aux familles d'affaires indiennes. En effet, malgré des avancées importantes dans la représentation des intérêts de l'industrie indienne, l'élite des communautés marchandes reste en retrait.

²²⁰ Sudipt, Dutta, *Family Business...*, op. cit., p. 211.

²²¹ Gurcharan, Das, *Le Réveil...*, op. cit., p. 415.

Aujourd'hui, l'Inde compte sept chambres de commerce et d'industrie représentant différents secteurs et trois confédérations patronales. La *Confederation of Indian Industry* (CII), la FICCI et l'Assocham constituent les principales organisations représentant les employeurs du secteur privé. La *Standing Conference of Public Enterprises* (Scope) rassemble les employeurs du secteur public, qui demeure puissant en Inde (il représente encore un quart de la valeur ajoutée dans l'industrie)²²³. La FICCI, l'Assocham et la Scope ont fondé une structure commune, le *Council of Indian Employers* (CIE), qui a pour mission de les représenter dans leurs relations avec le gouvernement et auprès de l'OIT.

Les réformes libérales entraînent la naissance d'une nouvelle organisation : la CII naît en 1992 de la transformation de la *Confederation of Engineering Industry* (CEI), qui rassemble principalement des sociétés d'ingénierie, en une organisation généraliste. Elle a vocation à rassembler des employeurs présents dans tous les secteurs de l'économie même si elle représente plutôt à ses débuts dans les industries les plus récentes comme l'électronique, les logiciels et les technologies de l'information. La CII connaît une forte expansion depuis sa création : elle rassemble un peu plus de 2 500 entreprises en 1992, 4 700 en 2003 et revendique en 2007 plus de 6 300 adhérents. Alors qu'elle ne compte quasiment aucune firme multinationale parmi ses membres au début des années 1990, on en dénombre plus de 300 en 2003. Elle dispose de structures aux échelons locaux et régionaux, au niveau de chaque Etat, ainsi qu'au niveau fédéral. Elle s'appuie également sur des organisations représentatives des grands secteurs de l'économie. La CII accompagne et soutient les mesures de libéralisation de l'économie indienne engagées depuis une quinzaine d'années. Devenue un interlocuteur majeur des pouvoirs publics, elle oeuvre à améliorer l'image du monde de l'entreprise dans la société indienne et dispense informations et conseils à ses entreprises adhérentes.

Ce dernier point mérite notre attention car c'est lui qui expliquerait le succès de la CII selon la théorie de Mancur Olson qui, une fois de plus, confirme sa validité. Toujours dans *La logique de l'action collective*, le chercheur explique que les groupes importants érigés en lobby efficaces sont organisés simultanément à des fins radicalement différentes. La puissance économique des groupes de pression n'est que le sous-produit d'une autre fonction qui représente la source de leur force et de leur cohésion. Cette autre fonction consiste à offrir aux adhérents des « motivations sélectives » pour lesquelles l'organisation doit disposer « d'abord de l'autorité et de la capacité de l'exercer, et ensuite d'une source d'incitations positives offertes aux individus en tant qu'individus.²²⁴ » Seule

²²² Les chiffres proviennent du rapport d'information du Sénat fait au nom de la commission des Affaires sociales à la suite d'une mission effectuée du 15 au 25 mars 2007 par une délégation chargée d'étudier les conditions de travail et d'emploi en Inde.

²²³ Fondée en 1973, la Scope a reçu une reconnaissance officielle en 1976. Elle regroupe la quasi-totalité des quelque 237 entreprises publiques recensées au niveau central, ainsi que des entreprises publiques relevant des Etats fédérés.

²²⁴ Mancur, Olson, op. cit., p. 162.

l'organisation à même d'offrir des produits privés, non collectifs, ou des bénéfiques de type social et récréatif à l'usage exclusif de ses membres disposera d'une source d'incitations positives ; elle seule pourra proposer conjointement le bénéfice collectif et le bénéfice non collectif, et par là inciter les individus à supporter leur part des coûts globaux. « C'est pourquoi tant d'associations juxtaposent à leur fonction de lobby une fonction économique et une fonction sociale » explique Olson. La CII applique la recette et ne se contente pas de faire entendre les intérêts de l'industrie mais propose une gamme étendue de services à ses adhérents. L'organisation historique, la FICCI, ne s'y est pas trompée et a évolué pour proposer elle aussi des conseils à ses membres. Sans que cela ne soit suffisant pour enrayer son déclin.

b. ...qui concernent peu les communautés marchandes

Les deux autres organisations, la FICCI et l'Assocham, se ressemblent en ça que toutes les deux représentent les intérêts des grands groupes familiaux indiens (mais avec une différence d'ancrage régional : alors que l'Assocham représente plutôt l'Ouest de l'Inde, la FICCI milite pour ceux du Nord et du Sud) et toutes les deux sont en perte de vitesse.

Fondée en 1927, la position dominante de la FICCI dans le monde patronal indien est remise en cause par la montée en puissance de la CII. Elle demeure cependant un acteur important des relations sociales en Inde et compte dans ses rangs plus de 1500 entreprises adhérentes ainsi que 500 chambres de commerce et associations patronales. L'émergence de la CII la contraint à faire évoluer ses activités, en développant son rôle de conseil et d'appui aux entreprises adhérentes ainsi qu'à développer ses structures locales et régionales. L'Assocham est une association nationale, fondée nous l'avons dit en 1920 sur l'initiative de cinq chambres de commerce et d'industrie (deux basées à Bombay, les autres à Delhi, Cochin et Chennai) avec pour objectif de défendre les intérêts des entreprises britanniques. Outre ces membres fondateurs, elle regroupe aujourd'hui environ deux cents chambres de commerce et associations patronales réparties sur tout le territoire de l'Union indienne. Des entreprises peuvent aussi y adhérer sur une base individuelle. Ses activités et son mode de fonctionnement sont proches de ceux de la FICCI, mais elle dispose d'une moindre influence auprès des pouvoirs publics.

Si aucun travaux de recherches n'ont été effectués sur le système officiel actuel de représentation des intérêts (du moins à notre connaissance), il est frappant de constater à quel point les choses semblent avoir peu évolué (ou évoluent lentement) au regard des changements considérables du système économique indien. Le discours de Keshub Mahindra²²⁵, patron de l'entreprise *marwari* créée par son père et son oncle en 1945 Mahindra&Mahindra (38ème par sa capitalisation boursière et

²²⁵ Discours du 24 mai 1999 lors d'une session publique de la 163ème réunion générale annuelle de la Chambre de commerce et d'industrie de Bombay.

19ème par son chiffre d'affaires en 2006-2007) devant ses pairs de la chambre de commerce et d'industrie de Bombay, montre parfaitement que les problématiques et les choix post-libéralisation restent, pour les communautés marchandes, identiques à celles des années 1970 et 1980.

Si les paroles de l'homme d'affaire confirment la priorité accordée à la stabilité politique sur le militantisme politique, elles pointent le manque de communication entre les élites politiques et patronales. Celui-ci semble toujours constituer un problème récurrent et d'autant plus préoccupant que le Congrès n'est plus seul à gouverner. Il explique que « la stabilité politique signifie une équipe capable de gouverner pour mener à bien son programme électoral. Nous critiquons un gouvernement qui ne parvient pas à le faire, mais considérons-nous jamais le rôle que nous aurions dû jouer en aidant le gouvernement ? Dans le passé nos représentations traitaient avec des gouvernements dont la formation politique obtenait la majorité au Parlement ; le parti politique au pouvoir, en conséquence, disposait du nombre de voix requis pour faire voter ses projets de loi. Dans le contexte actuel, l'idée qu'un parti puisse obtenir la majorité absolue est très fortement comprise et il apparaît clairement que le prochain gouvernement [les élections de septembre-octobre 1999] sera constitué d'une coalition de partis. En conséquence, il est vital pour nous de comprendre les processus qui font fonctionner une démocratie et de commencer à y participer activement. Il est faux d'affirmer que participer au système politique nécessite de s'engager. Soyons seulement conscients d'une chose : un gouvernement de coalition ne peut gouverner et légiférer qu'à travers le consensus. Dans ces circonstances, il nous faut définir le rôle que nous voulons jouer en soutenant les sujets qui font consensus entre le gouvernement et les affaires. Le lobbying n'est pas synonyme de pots-de-vin et de corruption mais signifie transmettre les faits et les opinions aux membres des assemblées législatives, au niveau fédéral comme au niveau des Etats. Ce sont eux qui ont le pouvoir d'édicter les lois. »

Le discours de Keshub Mahindra aurait parfaitement pu être daté de dix, vingt, voire trente ans plus tôt, lorsque la centralisation du système politique et l'inefficacité des comités consultatifs obligeaient les représentants des communautés marchandes à concentrer leurs efforts sur les membres de l'exécutif. Mais les élites politiques nationales dans les années 1990 et 2000 ne sont plus tous membres du Congrès et elles n'ont partagé aucun combat avec les patrons indiens. Les héritages de ce système sont encore très présents en Inde et les données politiques et sociales évoluent plus lentement que les structures économiques.

L'apparition d'un capitalisme managérial dépend en partie de la capacité de la société indienne à construire du capital social au sens où l'entend Francis Fukuyama. L'auteur distingue le capitalisme managérial américain, japonais et allemand et le capitalisme familial chinois, italien et français. Selon Fukuyama, le capital social s'érode pendant les périodes de forte centralisation politique et « la gauche a tort de penser que l'Etat peut incarner ou promouvoir une solidarité sociale marquée. Les conservateurs libertaires, quant à eux, ont tort de penser que des structures sociales fortes vont se régénérer spontanément une fois qu'on enlève l'Etat de l'équation²²⁶. » Le caractère de la société

²²⁶ Francis, Fukuyama, *Trust: Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press, 1995, p. 31.

civile, parce qu'il est ancré dans des facteurs non rationnels comme la culture, la religion, la tradition, serait la clef de la réussite pour les sociétés modernes dans l'économie globale... Là où les étrangers se font spontanément confiance et coopèrent, le capital social est élevé. Confiance et coopération sont nécessaires pour toute activité de marché. La théorie mérite qu'on y prête attention en Inde, pays qui a connu cinquante ans de centralisation, eux-mêmes précédés de cent ans de forte domination coloniale. Si l'on applique la théorie du capital social de Fukuyama il faudra du temps en Inde pour reconstruire une société civile et redonner vie aux « arts de l'association ».

Si les communautés marchandes font le pari du libéralisme, ont-elles eu raison de le faire ? Les chercheurs et les journalistes d'affaires parient eux que la libéralisation signifie la fin programmée des grandes maisons d'affaires familiales indiennes. Leurs arguments, que nous examinerons successivement, sont de deux types : d'une part, ces grands groupes ne sont plus adaptés à la nouvelle économie, libérale et mondialisée ; d'autre part, la spécialisation professionnelle par la caste n'a plus de sens dans une économie capitaliste.

Section 2 : Les groupes familiaux conservent leur hégémonie malgré la concurrence internationale

Trois types de réformes sont engagées en 1991. Outre les mesures d'urgence présentées précédemment, la libéralisation se traduit par deux types de réformes : des mesures de déréglementation et d'ouverture de l'économie domestique.

Les premières consistent en un desserrement du carcan bureaucratique et se situent en réalité dans le prolongement des réformes impulsées par Rajiv Gandhi. La déclaration de politique industrielle de 1991 abolit le monopole public dans de nombreuses activités (comme les secteurs de l'acier, de l'aviation, des télécommunications et de la construction navale) qui est dorénavant limité à huit secteurs jugés stratégiques. L'abolition du *MRTTP Act* permet aux grands groupes de dépasser, sans autorisation préalable, les limites imposées au développement de leurs actifs. Le *Licence Raj* disparaît presque entièrement : les entreprises peuvent se développer librement, hormis dix-huit secteurs où un permis administratif reste nécessaire. À l'inverse, dans le secteur public, le contrôle sur les entreprises est resserré et les subventions diminuent de manière drastique. La Commission du Plan se voit reléguer de plus en plus à un rôle de discussion et de consultation avec une diminution considérable de ses ressources financières.

Les secondes autorisent automatiquement l'investissement étranger dans des firmes indiennes à hauteur de 51 % de leur capital dans trente-quatre branches d'activité prioritaires et de 40 % dans les autres (sauf exception). Les autorisations d'importer sont abolies dans la quasi-totalité des biens de production intermédiaires et des biens d'équipement et des mesures sont prises pour encourager l'exportation.

Si toutes ces réformes favorisent a priori les grands groupes industriels (même celles qui concernent la libéralisation des échanges extérieurs puisqu'elle doit leur permettre d'importer les produits plus chers à produire sur place et de bénéficier enfin de la technologie étrangère), ils sont loin de posséder, au début des années 1990, d'avantages compétitifs clairs par rapport à leurs concurrents étrangers. Quel est l'impact de ces mesures sur les *business houses* qui ont le plus bénéficié du *Licence Raj* ? Les grands groupes tenus par les principales communautés marchandes ont-ils résisté à la déréglementation et à l'ouverture de l'économie indienne ?

Après la libéralisation de l'économie de 1991, les maisons d'affaires familiales, de plus en plus confrontées à la concurrence internationale, semblent éprouver plusieurs difficultés. On leur reproche d'avoir des activités souvent trop diversifiées, de mettre aux postes de commande des parents parfois incompetents, de commercialiser des produits de qualité moyenne et techniquement en retard, de mal rémunérer leurs actionnaires, de détourner les gains de leurs entreprises, etc. Les analystes les plus pessimistes pronostiquent leur proche déclin, voire leur disparition (1). Pourtant, les grands groupes familiaux résistent et les prévisions des journalistes et experts doivent être remises dans leur contexte (2). Délestés en partie des obstacles bureaucratiques et encouragés par la libéralisation de l'économie,

ils parviennent à tenir la course en tête et partent à la conquête du monde (3).

1) Les maisons d'affaires indiennes ne seraient plus adaptées aux nouvelles lois du marché

À l'occasion du cinquantenaire de l'indépendance de l'Union indienne, en 1997, plusieurs revues et journaux économiques réalisent des éditions spéciales²²⁷ consacrées aux hommes d'affaires indiens et aux principales firmes et conglomérats qu'ils contrôlent. Dès 1996, plusieurs journalistes de cette même presse publient des livres sur le sujet, dont *Family Business in India* de Sudipt Dutta qui a déjà beaucoup été cité dans ce travail et *Business Maharajas* de Gita Piramal²²⁸. Les journalistes relayent une vraie « crise de la cinquantaine » dont sont victimes les élites indiennes, celles de l'intérieur et les expatriés. Tous cherchent à examiner la contribution des grandes maisons d'affaires (en général, cette presse économique anglophone est dédiée au secteur «organisé» et elle n'aborde que rarement les activités de l'économie dite «informelle») au développement économique de l'Inde indépendante pour mieux sonder un avenir qui leur paraît incertain, malgré les réformes. L'heure est au bilan en cette fin de siècle et même le très universitaire mensuel *Seminar*²²⁹ consacre son numéro d'octobre 1999 au rôle de la famille dans l'économie indienne.

a. Les faiblesses des groupes industriels

Piramal commente les résultats de l'enquête de *Business Today*²³⁰ qui publie le classement des cent premiers groupes familiaux indiens. La journaliste affirme que «nous devrions être contents si, aux futurs palmarès des cinquante premiers, figure encore, ne serait-ce que la moitié de groupes indiens, comme c'était le cas en 1939». Autrement dit, la libéralisation sonnerait le début de la fin des maisons d'affaires indiennes qui seraient incapables de résister à la concurrence des firmes étrangères. Les grands groupes industriels indiens sont critiqués pour deux grands types de raisons. D'une part, ils ne sont pas gérés de manière professionnelle et leur vision patrimoniale nuit à la bonne rémunération de leurs actionnaires. D'autre part, leur trop grande diversification pâtit à leur stratégie globale.

Les grands groupes doivent apprendre à séparer les intérêts de la famille de ceux de l'entreprise et se professionnaliser. Avec la capitalisation boursière, l'argent des proches ne représente plus un atout et les grandes entreprises familiales rémunèrent mal leurs actionnaires. Bien que quinze sociétés seulement parmi les cinquante premières du classement général figurent aussi parmi les cinquante premières qui ont rapporté à leurs actionnaires un profit supérieur à 10%, la capitalisation

²²⁷ *Business Today*, 22 août- 6 sept. 1997, 232 p. et *Business India*, 11-24 août 1997, 264 p.

²²⁸ S.,Dutta, *Family...*, op. cit. et G., Pimamal, *Business Maharajas*, op. cit.

²²⁹ *Seminar*, dossier *Family Business: a symposium on the role of the family in Indian business*, n° 482, oct.

1999

²³⁰ Gita, Piramal, "A Historical Prognosis", *Business Today*, 1997, *ibid.*, pp : 11-15.

boursière augmente et les sociétés se préoccupent, maintenant plus qu'avant, de rémunérer davantage leurs actionnaires.

Or plusieurs auteurs soulignent que les grands groupes industriels privés se sont, jusque dans la première moitié des années 1990, peu soucieux de rémunérer leurs actionnaires. Le journaliste Manjeet Kripalani²³¹ considère que dorénavant, et compte tenu du développement des marchés des capitaux d'après 1991, les grandes familles devront se préoccuper plus de leurs actionnaires que d'elles-mêmes. Piramal²³² note que peu de familles d'affaires acceptent que la richesse et le pouvoir ne dérivent désormais plus de la gestion de l'entreprise que leurs ancêtres ont créée mais d'une part du capital dans des entreprises riches et puissantes. La journaliste rappelle que dans les années 1970 et 1980, en raison des taux d'imposition exorbitants, ces fondateurs se payaient eux-mêmes très peu mais que généralement l'entreprise leur offrait différents avantages en nature.

Un autre problème menace les groupes familiaux : la division des familles d'affaires entraîne le dépeçage des empires en plusieurs morceaux. Les auteurs soulignent que certains groupes auraient été mieux classés si les familles qui les contrôlent étaient restées indivises²³³. Les cinq branches du groupe Birla des années 1980 feraient ensemble un chiffre d'affaires de 20 320 crores, les deux branches Goenka 8 082 crores, etc. Là encore, ces partages se font souvent selon une logique qui privilégie les intérêts des membres de la famille, plutôt que ceux des entreprises et de leurs actionnaires, déplorent-ils. Or seule cette séparation entre la propriété et la gestion, entre les intérêts de la famille et ceux de l'entreprise, permettrait aux groupes familiaux de se professionnaliser et de se débarrasser des membres incompetents. La professionnalisation représente le changement le plus profond qui ébranle le monde des affaires suite aux réformes, affirme Das²³⁴ dans un article intitulé « le problème ».

Mais ces groupes sont aussi trop diversifiés et manquent de stratégie globale. Les auteurs soulignent que les premières sociétés du classement de *Business India* 1997²³⁵ sont souvent celles qui se sont concentrées sur leurs activités de base ; les restructurations par fusion et acquisition ont été nombreuses et elles vont continuer. Les entreprises indiennes ne connaissent ni les besoins du consommateur ni les dernières avancées technologiques. Elles pensent à court terme, n'investissent ni dans leurs salariés ni dans la recherche et développement. Pour Das, les vieux groupes indiens n'ont pas la culture entrepreneuriale adaptée à l'économie de marché mais sont restés sur une approche purement « locale », typique d'une économie de pénurie dans laquelle ils se sont développés pendant quarante ans. Ces groupes n'ont par conséquent ni la culture produit ni les compétences marketing nécessaires pour réussir dans l'économie mondialisée.

²³¹ Manjeet, Kripalani, « The Business Rajahs », *Business Week*, Asian edition, 14 avril 1997.

²³² Gita, Piramal, « A crisis of leadership », *Seminar*, ibid.

²³³ Cas des groupes Birla, Goenka, Thapar, Singhanian, TVS, DCM, Oswal, Mafatlal, Modi, Bangur, et d'autres non cités.

²³⁴ Gurcharan, Das, « The problem », *Seminar*, ibid.

²³⁵ *Business India*, 3-6 nov. 1997.

b. La révolution industrielle n'aura pas lieu

Tous les auteurs sont unanimes : l'avenir n'appartient pas à la vieille garde industrielle qui manque d'argent, de technologies et de produits compétitifs à l'échelle internationale. Ce constat n'est pas discutable et nous avons nous-mêmes pointé les conséquences du *Licence Raj* pour les grands groupes.

Là où les journalistes et/ou les experts font preuve de particulièrement de pessimisme c'est qu'ils pronostiquent leur disparition probable car, disent-ils, les groupes indiens n'ont plus envie de se battre, d'affronter la concurrence internationale. Das prend l'exemple du groupe *marwari* Bajaj qui, bien qu'il se positionne comme le leader incontesté sur le marché indien des deux-roues, le deuxième producteur au monde, est incapable de passer à l'étape suivante qui consiste à s'imposer sur le marché global car « malgré ses avantages impressionnants, Bajaj n'a pas assez confiance en lui pour oser affronter Honda et Yamaha sur le marché mondial²³⁶ ». Certains dressent le parallèle avec l'époque coloniale pour souligner les différences entre les deux périodes : alors que dans l'entre-deux guerres les entrepreneurs indiens se battent pour imposer aux Britanniques leurs produits, leurs descendants n'ont même plus le courage de prendre des risques pour sauver leurs affaires et saisir les opportunités qui s'offrent à eux. On va jusqu'à leur reprocher leur manque de patriotisme.

Tous aussi se consolent en prédisant la fin d'un monde au profit d'un nouveau. En caricaturant très légèrement, les vieilles fortunes du secteur industriel sont la honte de la Nation quand le succès des technologies de l'information²³⁷ représente une source de grande fierté et d'espoir pour l'avenir. Qu'importe si des bureaucrates et industriels incompetents ont tué la révolution industrielle dans l'œuf puisque les nouveaux riches vont créer des millions d'emplois et conduire l'Inde à la prospérité²³⁸. Tous les commentateurs de cette fin des années quatre-vingt-dix distinguent deux mondes des affaires. D'un côté celui des jeunes entreprises dynamiques compétitives dans l'économie globale, NTIC, entreprises de logiciels, d'Internet, groupes pharmaceutiques et spécialisés dans le divertissement. De l'autre le monde des maisons vieillissantes, éparpillé en de multiples entreprises à faible marge, « mourantes » et qui réclament en conséquence des mesures de protection au gouvernement.

Ces analyses font preuve de beaucoup de sévérité, trop sans doute. Tout comme ce travail contient certainement des biais relatifs aux sources consultées comme au point de vue de son auteur, le pessimisme des articles et ouvrages cités (parmi beaucoup d'autres du même contenu) s'explique

²³⁶ Gurcharan, Das, *Le Réveil de l'Inde...*, op. cit., p. 37.

²³⁷ Dans sa définition la plus large, la technologie de l'information est un terme qui englobe toutes les formes de technologies utilisées pour créer, acquérir, stocker, traiter, analyser et distribuer de l'information. Ceci implique la création et la gestion de données, ainsi que dissémination par des réseaux qui emploient les technologies du téléphone tout comme des ordinateurs. Les communautés marchandes n'ont pas raté le coche des nouvelles technologies et les groupes indiens sont des leaders sur le marché des services informatiques.

²³⁸ Ibid, p. 347.

notamment par le regard de leurs auteurs (qui dépend lui-même de nombreux facteurs sociologiques et culturels) et le contexte spécifique de leur écriture.

2) Les grands groupes familiaux résistent à la concurrence

Le pessimisme du cinquantenaire est sûrement à lier à la décélération de la croissance qui débute en 1997. Les réformes s'essouffent dans la période 1996-2004. Après les belles années de croissance de 1994-1996, la conjoncture se dégrade (succession de mauvaises moussons (la mousson est parfois appelée en Inde le « second ministre des Finances »), éclatement de la bulle Internet, contagion, même limitée, de la crise asiatique...). En cette fin d'année 1997, le monde des affaires et de l'industrie est porté à un pessimisme mesuré : bien que plusieurs fondamentaux de l'économie indienne restent solides, l'industrie s'est ralentie, les stocks sont élevés, le budget réformateur du Ministre des Finances P. Chidambaram, accueilli avec enthousiasme il y a peu, sera en déficit. Il est révélateur de constater qu'une des rares voix dissidentes dans ce flot de pessimisme est celle, non pas d'un journaliste mais d'un historien des affaires spécialiste des communautés marchandes indiennes. Ses remarques permettent de nuancer les commentaires précédents et même d'affirmer que les grandes familles d'affaires à la tête des principales « maisons » indiennes ont globalement résisté aux réformes.

a. La perspective historique de Tripathi, historien des affaires

Dans un article intitulé « changement et continuité », Dwijendra Tripathi²³⁹ apporte son point de vue d'historien des affaires. Il a la même démarche que les autres : replacer l'évolution des groupes familiaux industriels dans l'environnement économique fluctuant des cinquante premières années de l'Inde indépendante. Mais là où les discours des journalistes, intellectuels et patrons pointent leurs graves difficultés et tirent la sonnette d'alarme, Tripathi semble beaucoup moins inquiet. Pour lui, la firme familiale a déjà évolué et ses nouveaux dirigeants sont des professionnels capables d'affronter le marché mondial.

Si le système des agences de gestion, où les entreprises avaient un statut qui combinait le contrôle familial (la *Joint Family*) avec celui des actionnaires (le *Company Act*), a perduré pendant une quinzaine d'années après l'amendement du *Company Act* en 1956, il a déjà pratiquement disparu pour deux raisons.

D'abord parce que les institutions financières ont pris le relais des capitaux familiaux devenus insuffisants pour les grands projets, et qu'en conséquence les entreprises ne peuvent plus être gérées comme des fiefs familiaux. Les besoins financiers de la plupart des projets que le secteur privé doit prendre en charge pour remplir les objectifs des plans quinquennaux sont souvent trop importants pour que les familles puissent les mobiliser avec leurs propres ressources. Dès les années 1960, aucune

²³⁹ Dwijendra, Tripathi, "Change and Continuity", *Seminar*, *ibid.*, pp. 29-32.

famille d'affaires ne peut se passer de la participation des institutions financières contrôlées par l'Etat. Un contrôle financier uniquement familial relève déjà du passé avant que ne débutent les réformes de 1991²⁴⁰.

Ensuite, parce que la *Joint Family* est de plus en plus soumise à des contraintes croissantes qui entraînent sa fission. Le rythme des dissociations s'est accéléré dans les années 1970 et elle concerne des noms aussi prestigieux que les Birla, Modi, Sarabhai, Bangur, Singhanian, Mafatlal, Shriram, Thapar, Walchand et Goenka. La base des maisons d'affaires a été sapée et celles-ci ont déjà dû évoluer en conséquence. Contrairement à leurs pères, les hommes d'affaires indiens contemporains sont, de plus en plus, des professionnels hautement éduqués et les réformes économiques en cours vont leur permettre de déployer leurs talents en Inde, mais aussi à l'étranger, comme Aditya Birla l'a déjà fait en Asie du Sud-Est.

Malgré la perte partielle du contrôle financier et le nombre croissant de divisions, le contrôle des familles d'affaires sur leurs entreprises reste quasiment intact. Sur les dix-huit familles de la liste dressée par l'économiste Hazari dans les années 1950, douze (Tata, Birla, Dalmia, Kirloskar, Shriram, Labhai, Walchand, Thapar, Mafatlal, Mahindra, Ramkrishna, et Singhanian) restent parmi les cinquante premières maisons d'affaires du classement de *Business Today* en 1997. Et si l'on ajoute les branches dissidentes nées des divisions le chiffre s'élève à dix-sept.

Le classement de *Business Today* inclut également douze autres familles (qui n'apparaissent pas dans la liste de Hazari qui se milite à vingt) qui continuent à gérer leurs entreprises et développer leurs empires depuis l'époque coloniale. Presque les deux tiers des familles d'affaires dirigeantes sont donc parvenues à conserver le contrôle sur la gestion d'entreprises qu'elles ont fondées pendant plusieurs décennies, malgré les changements spectaculaires qui bouleversent l'environnement économique depuis l'indépendance. De plus, sur les six familles restantes de la liste de Hazari qui n'apparaissent plus dans le classement de *Business Today*, seules deux n'existent plus du tout.

« Ce que tout cela signifie c'est que la famille d'affaires s'est renforcée depuis l'indépendance. [...] Elle a survécu à la rhétorique socialiste populaire des premières années de la République, elle a bravé la pression de gouvernements hostiles dans les années 1970 et 1980 et semble maintenant prête à affronter les nouveaux challenges d'une économie plus libéralisée. [...] Tout va dépendre de la façon dont les familles d'affaires s'adaptent à la compétition qui va nécessairement devenir plus intense à mesure que l'économie indienne est de plus en plus intégrée à l'économie globale. Leur réponse initiale est prometteuse et si nous considérons la résistance dont elles ont fait preuve par le passé, la famille d'affaire peut espérer rester une figure dominante de la scène économique indienne pour longtemps. »

b. La résistance des grands groupes aux réformes libérales

Le classement de *Business Today* est particulièrement intéressant car il dresse le palmarès des cent

²⁴⁰ Mais même lorsque les intérêts majoritaires appartiennent aux institutions financières publiques, ces dernières font le choix de soutenir les familles d'affaires et elles se sont opposées jusqu'à présent à toute tentative extérieure visant à les détrôner. La gestion reste toujours à la discrétion de la famille.

plus grandes maisons d'affaires indiennes (des *Business Houses*, non pas des sociétés). Or cela n'a pas été fait depuis une trentaine d'années. La liste est établie à partir de leur chiffre d'affaires de l'année 1995-1996 (l'année fiscale indienne se clôt fin mars). Selon le journal, la plus ancienne liste de recensement utilise des données de 1939 et n'a été publiée qu'en 1985 par Claude Markovits²⁴¹, et la dernière n'est pas postérieure à 1991²⁴². Les rapports qui structurent les conglomerats familiaux sont restés discrets et confidentiels depuis la promulgation du MRTPA de 1972 (voté en 1970). Et même si l'amendement apporté en 1992 à la loi a pu faciliter l'enquête, la délimitation des frontières des maisons d'affaires reste délicate, compte tenu des participations croisées et des collaborations diverses avec des partenaires indiens et étrangers. La revue consacre une pleine page à décrire la méthode mise en oeuvre²⁴³.

Le classement de *Business Today* indique que 52 groupes sur les 77 premiers groupes indiens, avec une capitalisation boursière représentant 60 % du total et 9 % du PIB indien, sont détenus par des familles. Dans le secteur des grandes entreprises organisées, la part des entreprises privées familiales est de 25 % des ventes, 32 % des bénéfices après impôts, 18 % des immobilisations, 37 % des réserves en 1995 / 1996²⁴⁴. Pourtant, nous en avons largement fait état, la résistance des groupes familiaux est loin d'être considérée comme prometteuse pour l'avenir. La plupart des commentateurs comparent les résultats de 1995-1996 avec ceux de 1939. Dans cette perspective, on peut constater qu'après cinquante ans de politiques industrielles défavorables au secteur privé et calibrées pour empêcher la concentration du capital économique, quelques grandes familles dominant toujours une grande partie de la scène économique «organisée» de l'Inde. Sept grands groupes (Tata, Birla, Lalbhai, Mafatlal, Shriram, Wadia et Walchand) sont restés, depuis l'indépendance, bien classés parmi les cinquante premiers. Apparues pour certaines il y a un peu plus d'un siècle, ces «patriarchies» comme les appelle Gita Piramal restent aujourd'hui dirigées par des membres de la famille de leur promoteur. En revanche, insiste la journaliste, nombre d'autres empires familiaux autrefois importants se sont écroulés par incapacité de s'adapter, en raison de technologies surannées ou d'un mauvais management.

Or Tripathi nous montre que les évolutions doivent être replacées dans le long terme et que certaines disparitions n'ont tout simplement rien à voir avec la libéralisation de l'économie. Il est par exemple intéressant de constater qu'un groupe qui a effectivement disparu en 1997, le groupe Scindia (avec la Scindia Steamship Ltd.), sixième groupe indien dans les années 1970 par le montant de ses

²⁴¹ Claude, Markovits, *Indian Business and nationalist Politics 1931-1939, The Indigenous Capitalist Class and the Rise of the Congress party*, Cambridge University Press, 1985, 230 p.

²⁴² Les auteurs mentionnent que la *Monopolies and Restrictive Trade Practices Commission* arrête de publier ses recherches après 1991.

²⁴³ Dans la mesure du possible, les données financières de 1995-96 ont été utilisées après mise à jour. Ont été exclus de l'enquête les groupes non familiaux, nationaux ou internationaux, et ceux purement commerciaux ; seules les activités en Inde des Indiens expatriés ont été prises en compte, voir *Business Today*, 1997, *ibid.*, «*The Methodology*», p.217.

²⁴⁴ *Business Today*, «*India's Business Houses. 1947-1997* », *ibid.*

actifs (comme nous l'a indiqué le classement page 78) n'apparaît déjà plus dans le classement des cinquante premiers groupes indiens en 1990²⁴⁵.

Afin d'observer la résistance des grands groupes familiaux indiens aux réformes libérales, nous avons choisi d'indiquer le classement des vingt premiers groupes juste avant les réformes, en 1989-1990. La comparaison doit être nuancée dans la mesure où les données fournies pour la période la plus ancienne sont les actifs (et non le chiffre d'affaires), seules données disponibles.

Tableau 2 : Les classements des groupes familiaux indiens en fonction des actifs en 1989-90 et des chiffres d'affaires en 1995-96

N°	Nom du groupe	Actifs en 1989-1990	CA en 1995-1996	Communautés	N°
1	Tata	7 546	3 1471	Parsi	1
2	Birla	7 235	B.K Birla 11 422	Marwari	2
			G.P. Birla 3 126		9
			K.K. Birla 2 492		14
			M.P. Birla 1 702		33
			S.K. Birla 1 578		36
3	Ambani (Reliance)	3 241	8 468	Gujarati	3
4	J.K. Singhalia	1 829	H.S. Singhalia 1 969	Marwari	26
			V. Singhalia 1 694		34
5	Thapar	1 763	L.M. Thapar 3 984	Punjabi	5
			M.M. Thapar 1 234		44
6	Mafatlal	1 297	2 374	Gujarati	19
7	Bajaj	1 228	3 771	Marwari	7
8	Modi	1 192	1 357	Marwari	40
9	M.A. Chidambaram (SPIC-MAC)	1 032	3 896	Chettiar Nagarattar	6
10	TVS	909		Brahmane	-
11	Shriram	800	1 908	Marwari	27
12	UB	716	2 484	Brahmanes Chetia Naga	15
13	Bangur	674		Marwari	-
14	Kirloskar	633	2 667	Brahmane Karhada	13
15	Walchand	626		Jain Digambar	?
16	Mahindra (M&M)	620	3 472	Punjabi	8
17	Goenka	570	R.P. Goenka 5 641	Marwari	4
			G.P. Goenka 2 440	Marwari	18
18	Nanda (Escorts)	537	2 865	Punjabi	10
19	Labhai	479	1 971	Gujarati	25
20	Ruia (Essar)	437	1 214	Marwari	46

Source : actifs 1989-1990 : Piramal (2003) et CA : « India's Business Houses 1947-1997 », *Business Today*

²⁴⁵

Gita, Piramal, «Big Business and entrepreneurship», *Seminar*, n° 528, août 2003.

Seuls les groupes TVS et Bangur existent n'apparaissent plus dans le classement *Business Today* des cinquante premières entreprises indiennes. Le groupe TVS (fabrication de presque tous les composants automobiles ainsi que les deux-roues, auxquels s'ajoutent les services financiers), fondé en 1911 par T.V. Sundram Yyengar (1877-1955), se porte actuellement très bien avec un chiffre d'affaires total de presque deux milliards de dollars en 2003. La principale entreprise du groupe, la *TVS Motors Company*, arrive en juin 2007 en troisième position des fabricants indiens de deux-roues par ses ventes.

De plus, quatorze groupes sont restés dans les vingt premiers. Au-delà des commentaires pessimistes, les chiffres parlent d'eux-mêmes : les groupes familiaux indiens, du moins les plus importants d'entre eux, ont résisté aux réformes. Mais continuent-ils de vivre sur l'héritage de leur puissance passée et sont-ils en réalité voués à l'échec pour les années suivantes ou s'adaptent-ils aux nouvelles données d'une économie moins régulée à l'intérieur et plus ouverte sur l'extérieur ?

c. L'adaptation rapide des groupes familiaux

S. Manikutty²⁴⁶ analyse la réponse stratégique de neuf groupes familiaux indiens à leur nouvel environnement plus libéralisé. Six groupes appartiennent au top sept des groupes les plus importants en termes de chiffre d'affaires (CA) en 1996-1997²⁴⁷ : il s'agit dans l'ordre des groupes Tata, A.V. Birla, Reliance, Goenka, Thapar et Mahindra (les deux derniers sont respectivement sixième et septième). Les trois autres sont les groupes Ranbaxy (produits pharmaceutiques), BPL et Gordrej, respectivement 14ème, 20ème et 31ème par leurs chiffres d'affaires la même année fiscale. Sans rentrer dans les détails pour chacun de ces groupes, nous présentons les conclusions de Manikutty qui démontrent que les groupes familiaux se sont attaqués très rapidement aux deux grandes séries de reproches qui leur sont faits : une trop grande diversification qui les empêche de penser une stratégie commune à toutes leurs entreprises et un manque de professionnalisme.

Tout d'abord, avec la dérégulation, tous poursuivent une stratégie de désengagement des activités sans liens avec les autres domaines du groupe ou non profitables. Six de ces groupes ont été créés avant l'indépendance et parmi ceux là cinq (Tata, Birla, Goenka, Thapar et Godrej) ont des portefeuilles très diversifiés en 1991. Le groupe Mahindra&Mahindra a déjà un portefeuille relativement concentré sur la construction automobile, à l'exception d'intérêts dans l'acier et les services financiers et les trois autres (BPL, Reliance et Ranbaxy), qui sont apparus dans les années 1970, ont toujours été spécialisés et le restent après 1991 (à l'exception des télécommunications pour Reliance et BPL). Précisons tout de même que cette spécialisation reste toute relative puisque Reliance par exemple est engagé dans des activités aussi diverses que la pétrochimie, le textile, l'énergie, les services financiers et les télécommunications. Ce qui n'empêche pas d'ailleurs Reliance Industries d'être aujourd'hui le premier groupe privé indien.

²⁴⁶ S., Manikutty, «Family Business Groups in India: A Resource-Based View of the Emerging Trends », *Family Business Review*, vol. 13, déc. 2000.

²⁴⁷ L'auteur utilise les données fournies par *Business Today* du 7 janvier 1998.

Manikutty observe que l'étendue du désinvestissement des activités « non liées » est supérieure pour les groupes dont les activités requièrent des ressources tangibles et moins flexibles. Les groupes qui se sont déjà désengagés au moment de l'article, Tata, Thapar et Mahindra utilisent des ressources industrielles spécifiques, sensibles aux économies d'échelle et à la technologie. Au contraire, les groupes Birla, Godrej et RPG investissent dans des activités faibles en technologies. Les liens sont financiers, une ressource très flexible et fongible.

Après, ou dans le même temps que ces stratégies de dégagements, les groupes familiaux cherchent à se concentrer sur une compétence de base (*core competency*). Ranbaxy a fait de la R&D un aspect central de ses activités : les dépenses R&D sont passées de 3 % en 1993 à 7,5 % en 1999. Le groupe construit sa part de marché par des acquisitions d'entreprises et par la formation de joint-ventures avec des firmes étrangères pour bénéficier de leurs technologies.

Peu après 1991, les firmes indiennes multiplient en effet les alliances avec les entreprises étrangères. Ces joint-ventures n'ont aucun lien entre elles et concernent aussi bien les composants automobiles que la restauration rapide ou encore le prêt-à-porter. Elles sont nombreuses à être dissoutes peu de temps après. Mais le problème est, aujourd'hui et depuis plusieurs années, connu et les familles s'entourent de consultants professionnels tels que Mac Kinsey et Arthur Andersen pour les aider à restructurer leur groupe. Par exemple, Tata s'est débarrassé de Tata Oil Mills et de l'entreprise de salons de beauté et d'articles de toilette Lakmé. En 2003, Piramal remarque que le classement des cinquante premiers groupes indiens selon la capitalisation boursière marque de profonds bouleversements : seuls dix-huit groupes familiaux sont des conglomérats. Et même parmi ces dix-huit, nombreux sont ceux dont la capitalisation boursière est dominée par un vaisseau amiral (*flagship company*). « La compétence de base devient le mot à la mode. Les investisseurs préfèrent que la diversification concerne leur portefeuille d'actions plutôt que l'entreprise sur laquelle ils misent. Les actions des entreprises recentrées donc sont mieux valorisées et les familles d'affaires s'adaptent en restructurant leurs holdings. ²⁴⁸ »

Avant la libéralisation, les différentes firmes à l'intérieur des groupes familiaux opèrent comme des entreprises indépendantes. Après les réformes, les groupes familiaux créent des compagnies de portefeuille contrôlées par les familles. Des mécanismes d'intégration permettent la formulation d'une stratégie d'ensemble d'une part, la mise en commun et l'allocation des ressources entre ses différentes entreprises d'autre part. Ratan Tata, président du conseil d'administration de Tata Sons, la société de portefeuille du groupe, réorganise les 80 sociétés de son conglomérat en 7 secteurs d'activité - ingénierie, matériaux, énergie, chimie, biens de consommation, NTIC, services. Il fait prendre à son groupe le virage du high-tech et des télécommunications. Il rachète aussi Tetley Group qu'il intègre dans Tata Tea qui devient ainsi le leader mondial sur ce créneau.

Les groupes familiaux recrutent ensuite plus de professionnels. Rien qu'en 1997, le groupe Birla, qui jusqu'à présent n'embauchait que très rarement des membres extérieurs aux postes

²⁴⁸ Gita, Piramal, «Big Business and entrepreneurship», *Seminar*, *ibid*.

importants, embauche en apprentissage quinze jeunes diplômés de MBA à des postes de direction et continue les deux années suivantes. Sur un total de 52 grands groupes familiaux, 17 sont aujourd'hui gérés par des professionnels. Autre exemple de professionnalisation des cadres dirigeants : Ratan Tata est désormais le seul membre de la famille au conseil d'administration du groupe.

Si les groupes restent dirigés par les membres de la famille, les héritiers eux-mêmes sont plus professionnels, dans le sens qu'ils sont mieux formés à la gestion. Les nouvelles générations sont bien mieux éduquées que leurs parents. K.M. Birla a obtenu un MBA de la *London Business School*, les fils Ambani, Mukesh et Anil, sont diplômés respectivement de *Stanford University* et de la *Wharton School*. Anand Mahindra a décroché un MBA de la *Harvard Business School*.

Si les grands groupes indiens semblent à avoir mesurer l'ampleur des changements de leur nouvel environnement économique, leurs réponses stratégiques sont-elles suffisantes ? Quelle place occupent-ils dans l'économie indienne contemporaine ?

3) Les grands groupes familiaux aujourd'hui et demain

Le palier de croissance soutenu depuis 2002 (autour de 8 % par an) conduit à une transformation brutale du monde des entreprises. Fin 2007, les sociétés produisent plus : la production industrielle et les services croissent à un rythme de 12 à 15 % par an. Leur taille augmente très fortement (en 2007, 57 compagnies ont un chiffre d'affaires supérieur à un milliard de dollars US, contre 27 en 2003) et leur rentabilité est très élevée alors qu'elles sont peu endettées. Les capitaux étrangers affluent (32 milliards de dollars entre 2003 et 2007) et la part de l'Inde dans les entrées nettes de capitaux dans les grands pays d'Asie, hors Chine, passe de 13,4 % en 2003 à plus de 50 % début 2007 selon le broker asiatique *Crédit Lyonnais Securities Asia (CLSA)*.

De plus, la croissance du taux d'épargne et l'euphorie des marchés financiers entraînent le quadruplement de l'indice entre 2002 et 2007 alors que plus de 5 000 sociétés sont cotées, essentiellement des groupes privés indiens²⁴⁹. Les capitalisations boursières font un bond en avant avec la multiplication par cinq des capitalisations supérieures à dix milliards de dollars US (de 3 à 15) et celles supérieures au milliard de dollars US passent de 51 à 120 sociétés.

Après quelques années difficiles, les grands groupes familiaux n'ont jamais été aussi riches. Si les mesures de protection de l'économie domestique leur ont permis de prendre leur essor, l'ouverture de l'économie les transforme en empires de stature internationale. De plus, ces succès semblent faits pour durer si l'on en croit les projections à quinze ans.

²⁴⁹ Les entreprises du secteur public, notamment les compagnies pétrolières et bancaires, représentent 25 % de la capitalisation boursière et toutes les autres, notamment les multinationales, seulement 39 %.

a. Carte d'identité des géants indiens

Le capitalisme indien se rapproche du capitalisme anglo-saxon par deux traits : la capitalisation boursière est élevée, par rapport à l'endettement, et une forte rentabilité avec des distributions abondantes de dividendes. Mais il s'en distingue pourtant pas moins par le contrôle encore très familial de l'actionnariat et la faible place des investisseurs institutionnels.

Alors que les journalistes, à la fin des années 1990, s'inquiétaient du fait que les entreprises ne représentaient plus que 15 % de la capitalisation boursière totale du Bombay Stock Exchange (BSE)²⁵⁰, aujourd'hui, sur les trente sociétés cotées au Sensex, l'indice phare de la place boursière indienne, dix-sept sont des entreprises familiales²⁵¹. L'*Economic Times* du 1er janvier 1999 titre sur la chute très importante de la capitalisation boursière de sept groupes familiaux. Tous appartiennent aujourd'hui au classement des cinquante premiers groupes indiens :

Tableau 3 : Evolution et niveau de la capitalisation boursière de sept groupes familiaux indiens (en milliards USD)

Nom du groupe	% de baisse de la capitalisation boursière entre décembre 1997 et décembre 1998	Capitalisation boursière 2004-2005 en milliards de dollars US	Rang
Ambani	- 25,29	28,2	1
Tata	- 17,57	19,9	3
A.V. Birla	- 35,05	6,9	8
Bajaj	- 14, 23	4,3	16
Ruia	- 26,5	1,2	40
B.K. Birla	- 33,9	1,1	46
R.P. Goenka	7,84	1	50

Source : Anil Mehta, *The Economic Times*, 1er janvier 1999.

Les conglomérats familiaux, qu'ils se nomment Tata, Birla, Reliance Industries ou Wipro sont «assis sur des montagnes d'or». Leurs actifs, qui s'élèvent à 200 milliards de dollars US début 2007 pourraient leur permettre d'investir jusqu'à 400 milliards de dollars US par effet de levier selon un

²⁵⁰ Gita, Piramal, «A crisis of leadership», *Seminar*, ibid.

²⁵¹ Associated Cement Companies, Ambuja Cements, Bajaj Auto, Bharti Airtel, Grasim Industries, Hindalco Industries, Larsen & Toubro, Mahindra & Mahindra, Ranbaxy Laboratories, Reliance Communications, Reliance Energy, Reliance Industries, Satyam Computer Services, Tata Consultancy Services, Tata Motors, Tata Steel et Wipro.

conseiller de la FICCI²⁵². Ces importantes réserves de liquidités leur permettent de «s'offrir» des entreprises étrangères partout dans le monde et dans tous les secteurs.

b. Des empires domestiques aux champions internationaux

L'Inde rejoint l'Organisation mondiale du commerce en 1995. Dans un premier temps, les investissements indiens à l'étranger restent contrôlés par le ministère du Commerce puis la *Reserve Bank of India*. En 2003, l'autorisation est accordée aux groupes indiens d'investir dans une entité à l'étranger jusqu'à 100% de leurs actifs annuels, puis 200% en 2005, et sans accord préalable de la banque centrale ou du gouvernement indien. Les groupes indiens utilisent aujourd'hui cette opportunité pour s'implanter sur les marchés de la planète entière.

L'Inde a investi en 2006 vingt et un milliards de dollars US à l'étranger, ce qui constitue à la fois un quadruplement par rapport aux années précédentes et plus du double de ce qu'elle a reçu sur son propre sol. Plus de la moitié de ces investissements indiens à l'étranger sont réalisés par le biais d'opérations de fusions-acquisitions (480 en 2006, sur les 782 opérations d'investissements indiens) qui permettent, en une seule opération, d'accéder à un nouveau marché, à un réseau de distribution et à de nouvelles technologies. Ces opérations sont de plus en plus commentées, non seulement pour les montants impressionnants qu'elles atteignent, mais également pour leurs cibles. En effet, elles s'attaquent dorénavant à de grands groupes occidentaux. Les exemples sont très nombreux et la presse occidentale s'en fait largement l'écho. Nous ne citerons ici que quelques exemples qui ont beaucoup fait parler d'eux. Tous se sont produits les premiers mois de 2007. L'OPA que l'entreprise Tata Steel réalise le 31 janvier sur le sidérurgiste anglo-néerlandais Corus s'élève à 12,1 milliards de dollars US. La filiale du célèbre groupe parsi est désormais le cinquième producteur mondial d'acier. Le mois suivant, l'américain Novelis, leader mondial des produits laminés en aluminium, est racheté pour 6 milliards de dollars US par Hindalco, filiale du conglomérat familial *marwari* d'Aditya Birla (aujourd'hui dirigé par son fils). En avril 2007, enfin, Essar Steel, filiale du groupe Essar, dans les mains de la famille *marwari* Ruia, rachète le sidérurgiste canadien Algoma pour 1,2 milliards de dollars US.

Michel Testard, consultant international en management (il conseille les entreprises françaises qui souhaitent s'installer en Inde), analyse la montée en puissance des groupes indiens²⁵³. Ces derniers peuvent se mondialiser car depuis une quinzaine d'années ils se modernisent, réduisent leurs coûts et développent dans leur pays des modèles économiques basés sur un immense marché et des prix faibles. Testard les qualifie d'« entreprises *low cost* ». Le contrôle familial est un atout : le fils, qui est souvent aux commandes, avec sa famille aux différents postes de direction, décide donc

²⁵² « La ruée vers l'or des entreprises indiennes », *HEC Eurasia Institute*, avril 2007.

²⁵³ "L'Inde est sur orbite pour conquérir le monde", propos recueillis par Céline About pour *lexpansion.com*, 15 mars 2007.

souverainement, ce qui explique leur agilité et leur réactivité. Ce même facteur familial explique notamment pourquoi les compagnies indiennes préfèrent davantage investir à l'étranger que chez elles (l'environnement des affaires en Inde pèse certainement aussi beaucoup dans la balance²⁵⁴). En effet, les groupes familiaux se montrent réticents à acquérir d'autres entreprises indiennes. La succession des terres comme des affaires est planifiée par les familles sur au moins trois générations. Or, seules 13% des familles indiennes détenant une entreprise souhaite s'en séparer dans les dix ans d'après une étude réalisée en 2005 par le cabinet Grant Thornton International.

Azim Premji, PDG du groupe familial Wipro, n'exclut pas une vague d'incursions des grandes entreprises indiennes du sous-continent sur le marché européen : « Je pense que la vague d'acquisitions indiennes à l'étranger va s'amplifier dans certains secteurs, particulièrement dans la sidérurgie et la pharmacie, plus difficilement dans le textile²⁵⁵ ». Wipro a déjà pour sa part lancé une série d'acquisitions à l'étranger (il a notamment acheté, rien qu'en en 2007, le spécialiste américain de la gestion d'infrastructures, Infocrossing, pour 600 millions de dollars, la société finlandaise Saraware, le portugais Enabler ou encore l'autrichien Newlogic). Au total, le groupe peut se vanter d'une dizaine d'acquisitions en deux ans. Aujourd'hui les Etats-Unis représente 60 % de son chiffre d'affaires dans le secteur informatique. Le patron de Wipro, à l'image des autres des familles d'affaires à la tête des plus grands conglomérats indiens, considère l'avenir avec confiance.

c. Les pronostiques pour 2025

Dans un essai de prospective, Philippe Humbert et Jean-Joseph Boillot²⁵⁶ prévoient qu'en 2025 le paysage des groupes indiens devrait s'organiser autour de trois grandes familles : les entreprises publiques, les grandes industries manufacturières et de biens de consommation et les industries de la connaissance et les services. Or, dans ces trois domaines, les conglomérats familiaux ont toutes les chances d'occuper une place de choix.

Tout d'abord, la diminution du rôle du secteur public devrait par exemple permettre à Tata de participer (associé aux détenteurs étrangers de technologie) à la réalisation de centrales nucléaires civiles.

Ensuite, et surtout, le rattrapage des grandes industries manufacturières mettra fin à l'anomalie indienne actuelle (retard du secteur secondaire par rapport aux services). Le secteur industriel représente aujourd'hui 17 % du PIB, 11 % de la force de travail, 75 % des exportations indiennes et reçoit plus de 50 % des IDE. Il est intéressant de souligner que si certains analystes annonçaient la

²⁵⁴ D'après la Banque Mondiale, l'Inde obtient une note de 50 concernant la rigidité des lois sur le travail et l'emploi (100 étant le maximum, plus la note est élevée plus l'environnement est rigide) ; le délai moyen d'autorisation pour démarrer une entreprise en Inde est de 89 jours (contre 41 pour la Chine) ; et le délai d'exécution d'un contrat/d'un arrêt est de 370 jours (contre 180 pour la Chine). De plus, la pesanteur de la bureaucratie indienne persiste.

²⁵⁵ Pierre, de Gasquet, « Azim Premji, le nabab de Bangalore », *Les Echos*, 12 mars 2008, p.8.

²⁵⁶ Jean-Joseph, Boillot et Philippe, Humbert, « La dynamique des grandes entreprises indiennes », *Futuribles*, n° 340, avril 2008, pp. 49-56.

disparition des groupes industriels indiens et comptaient sur le nouveau secteur des technologies de l'information pour créer les emplois dont l'Inde a (toujours) dramatiquement besoin, d'autres expliquent dorénavant que c'est le secteur manufacturier *low cost* qui suscite le plus d'espoir dans ce domaine.

Le développement rapide des grandes industries de base (acier, ciment,...), à la mesure d'une économie moderne, urbaine, de plusieurs centaines de millions de personnes, devrait s'accompagner d'un bond en avant de l'industrie manufacturière et des biens de consommation, en relation avec la progression rapide du marché intérieur (automobile et composants, machines-outils, camions, etc.) qui devrait atteindre progressivement une taille mondiale. Cette évolution va permettre un bond en avant des grandes industries secondaires. De nombreuses grandes familles d'industriels vont certainement profiter du phénomène. On pense à Mukesh Ambani (pétrole, chimie, textiles, communication), Baba Kalyani (le propriétaire de Bharat Forge (ciment, électronique et 2ème producteur mondial de composants automobile et la métallurgie)), Ratan Tata (ingénierie, acier, mécanique informatique, énergie). Les entrepreneurs marwari auront naturellement leur part du gâteau. Citons par exemple à Lakshmi Mittal (acier), Sunil Mittal (le groupe punjabi Bharti implanté dans le secteur des télécommunications), Kumar Mangalam Birla (ciment, aluminium, cuivre chimie, textile), Anand Mahindra (véhicules utilitaires, chimie), Goenka (pneus), Bajaj (deux-roues), ou encore Jindal (acier). Enfin, le développement des services informatiques, des biotechnologies, de l'immobilier, des énergies renouvelables, des services financiers et des télécommunications devrait tout autant profiter aux familles d'affaires que nous venons de citer et dont les conglomérats possèdent également souvent des entreprises dans les industries de matière grise et les services. Tata Consultancy Services (TCS) et Wipro se trouvent par exemple sur le podium des SSII indiennes.

Si les géants familiaux indiens résistent à la libéralisation de l'économie indienne et partent pour certains à la conquête du monde, c'est au prix, non l'avons dit, des réformes internes importantes, qu'elles concernent leur structure ou la gestion des ressources humaines. Dans quelle mesure leur professionnalisation remet en cause leur enracinement communautaire ? L'originalité indienne, qui ne réside pas dans son capitalisme familial mais bien dans l'importance d'un petit nombre de castes et communautés marchandes, résiste-t-elle à l'ouverture de son économie et à l'internationalisation de ses entreprises ?

Section 3 : La caste à l'épreuve de la libéralisation : vers la disparition des communautés marchandes ?

Si Tripathi affirme que les familles d'affaires ont déjà évolué avant que ne débutent les réformes de 1991, il n'en demeure pas moins que la libéralisation de l'économie semble mettre leur existence en péril.

Tout d'abord, la compétition s'intensifie à l'intérieur de la société indienne. Devenir entrepreneur fait désormais rêver des millions d'Indiens depuis une quinzaine d'années et, de fait, l'Inde connaît une véritable « fièvre créatrice ». C'est peut-être avec ces chiffres que l'on peut le mieux prendre la mesure des changements intervenus depuis les réformes : entre 1991 et 1996 le nombre de créations d'entreprises privées fait plus que doubler, pour un capital autorisé total qui passe de 300 000 à 800 000 crores. Les communautés marchandes parviennent-elles à conserver leur hégémonie jusqu'à présent quasiment total au sein des grands groupes indiens ?

Ensuite, et corollairement, des membres de différentes castes sont de plus en plus amenés à travailler ensemble au sein d'une même entreprise dans des métiers qui ne sont plus ceux de leur communauté d'origine et qui reflètent une mobilité socioprofessionnelle induite par l'extension de la scolarisation. En 1996, d'après une étude menée par les économistes Sanjay Kumar et Oliver Health²⁵⁷, sur un échantillon variant de 2000 à 5000 individus, les fils de pères membres de castes répertoriées, les intouchables, bien que dominant dans les travaux peu qualifiés (63,4 %), travaillent à 6,1 % dans le salariat supérieur et à 16,3 % dans les travaux qualifiés ou semi-qualifiés. Sur le plan individuel, les castes tendent de plus en plus à se dissoudre à mesure que l'on se rapproche du monde urbain avec une fluidité croissante sur le marché du travail. L'Inde des villes se modernise et les flux économiques ne sont pas les seuls à se mondialiser : l'influence culturelle occidentale est aujourd'hui bien plus importante qu'il y a vingt ans (de la même manière, l'Inde influence davantage le monde). Au-delà de ses évolutions nécessaires, et antérieures aux réformes libérales (nous avons constaté avec Tripathi que le modèle traditionnel de la JHF explose de plus en plus fréquemment dès les années soixante-dix), la famille d'affaires indienne a-t-elle encore une signification en 2008 ?

Enfin, nous avons dit l'échec de la voie indienne de développement indien mise en place par Nehru à réduire la pauvreté. Si la pauvreté a diminué, elle n'a pas connu de véritable inflexion par rapport aux décennies précédant les réformes de 1991. La faible réduction de la pauvreté en dépit de l'accélération de la croissance tient à une conjugaison d'au moins trois facteurs : faible création d'emplois, inégalités géographiques et inégalités sociales²⁵⁸.

Les objectifs du gouvernement indien restent d'inspiration nehruienne malgré le tournant libéral. Manmohan Singh et son équipe sont très loin de considérer que la seule « main invisible » permettra

²⁵⁷ Sanjay, Kumar et Oliver, Health, « Determinants of social mobility in India », *Economical and Political Weekly*, n°37, octobre 2002. .

²⁵⁸ J.J. Boillot, *L'économie de l'Inde*, op. cit., pp. 64-73.

de sortir de la misère les millions de pauvres du pays. De fait, les réformes libérales ont creusé les inégalités et le fossé entre les plus riches et les plus pauvres. La libéralisation a cependant entraîné un changement majeur sur la question de la diminution des inégalités. Puisque désormais le secteur privé représente le moteur du train à grande vitesse dans lequel l'Inde semble embarquer ces dernières années, il est tentant pour les dirigeants de l'UPA de l'utiliser comme levier pour un partage plus équitable des fruits de la croissance. Permettre aux plus défavorisés, qui appartiennent en grande partie aux castes les plus basses (même si la corrélation entre statut et niveau de richesse n'est pas systémique), pourrait représenter l'huile nécessaire pour que ce moteur continue à fonctionner aussi bien. Comment les grands patrons réagissent-ils à la perspective de se voir imposer des quotas à l'embauche dans leurs entreprises ? Quelles solutions préconisent-ils au problème, moral et économique, des inégalités ?

Malgré les bouleversements entraînés par la libéralisation (1), les hommes à la tête des grands groupes indiens appartiennent toujours très largement à une communauté marchande, les familles d'affaires s'adaptent et préservent leurs valeurs traditionnelles (2). Paradoxalement, il semblerait même que des intellectuels célèbrent désormais les castes marchandes et leur éthique capitaliste (3).

1) La libéralisation sonnerait la fin des communautés marchandes traditionnelles et des familles d'affaires

a. Oui aux entreprises familiales, non aux communautés marchandes traditionnelles

Si les commentateurs du classement de *Business Today* de 1997 s'inquiètent de l'avenir des grands groupes indiens, et affirment que « sans professionnalisation, point de salut », à y regarder de plus près, ce n'est pas tant l'idée du capitalisme familial que le recrutement communautaire qui semble déranger ces analystes de l'Inde des villes. Tous envisagent le marché mondial, et tous parlent de changement. Mais la vision varie énormément avec la distance de l'observateur à l'objet. Grosso modo, plus le point de vue est occidentalisé, et moins son auteur peut concevoir une firme autre. Il ne s'agit pas ici de leur faire un faux procès mais bien de décrypter leur point de vue. Il faut souligner la richesse de cette presse d'affaires indienne, et la finesse des analyses de ses auteurs. Mais il ne faut pas perdre de vue qu'elle est majoritairement de langue anglaise, qu'elle s'adresse donc à une fine couche de la population déjà occidentalisée, et qu'elle n'est pas directement concernée par le secteur informel. Son domaine de prédilection, c'est le « *Corporate world* », le monde de l'entreprise privée, dont elle contribue (depuis la fin des années 1970 pour *Business India* qui se vante d'être le premier) à faire connaître le cercle étroit des grands hommes d'affaires qui l'animent.

Cyrus Guzder, lui-même à la tête d'une société familiale, explique que « l'expression d'entreprise familiale a une connotation, dans le contexte indien, péjorative. Elle implique que les entreprises sont gérées par les familles, dans leurs intérêts uniquement, comme si elles étaient les seuls

parties prenantes²⁵⁹. » Pourtant, lorsque la journaliste lui demande si un groupe détenu et géré par une famille peut survivre dans un environnement compétitif, l'homme d'affaires répond qu'il n'est « pas possible d'échapper aux entreprises familiales. » Gurcharan Das, ancien PDG de Porter&Gamble, reconnaît que l'entreprise familiale ne constitue pas, en soi, un problème : elle domine la vie économique partout dans le monde, notamment dans les « sociétés avancées ». Aux États-Unis, LA société avancée, elles représentent 80 % des entreprises et génèrent 40 % du PNB.

Voilà qui est rassurant en Inde où les entreprises familiales forment l'ossature du capitalisme indien moderne. Quelques chiffres pour comprendre l'ampleur du phénomène. Selon l'enquête annuelle sur l'industrie de 1993-1994²⁶⁰, 94 % des entreprises industrielles indiennes relèvent du secteur privé qui emploie environ 70 % de la main d'œuvre industriel. Même si le secteur public représente encore plus de 50% des capitaux fixes, selon les critères mis en avant, et sans même prendre en compte le secteur informel qui en dépend dans une large mesure, l'industrie privée organisée domine en fait l'ensemble des activités industrielles autres que le pétrole, l'acier et les charbonnages. Or plus de 90 % de toutes les firmes privées sont contrôlées par des familles comme le sont, en 1994, 70 des 100 plus grands groupes indiens : quelles que soient la taille et la nature des groupes ou entreprises prises en considération, le mode de possession et de contrôle dominant reste familial²⁶¹.

Les journalistes, beaucoup d'entre eux du moins, se sentent certainement très éloignés du système de valeurs orthodoxes et très conservatrices sur le plan culturel et notamment religieux des communautés marchandes indiennes. Le réseau communautaire représente pour certains un archaïsme dans le nouvel environnement économique indien libéralisé. Piramal affirme que la pertinence des communautés marchandes a diminué pour atteindre pratiquement zéro. À une époque où l'information circulait lentement, les réseaux communautaires représentaient un avantage compétitif. La communauté, avec son système référentiel unique, constituait selon la journaliste une très bonne directrice des ressources humaines lorsque les chasseurs de tête n'existaient pas encore. Le réseau procurait également le capital financier initial. Bref, il engendrait des bénéfices importants et tangibles. Mais « dans les années 1990 et 2000, la plupart de ces fonctions ont été remplacées par d'autres institutions et les entrepreneurs n'ont plus besoin de compter sur les membres de leur communauté pour une aide financière ou managériale²⁶². » Elle se réjouit d'ailleurs, dans un paragraphe intitulé *New Communities*, que la tendance semble déjà, en 1997, à la diversification sociale de la base entrepreneuriale de l'Inde. Les cinquante premiers groupes comptent en effet une plus grande proportion de Sindhi (Chhabria, Hinduja), de Parsi, de Punjabi, de Chettyar, de brahmanes (parmi lesquels les groupes Kirloskar de Pune et TVS du Tamil Nadu) mais aussi de Chrétiens (les Mappillai du groupe MRF) et de Musulmans (Wipro). Pavan K. Varma fournit plusieurs exemples des

²⁵⁹ Cyrus, Guzder, interviewé par Nazneen Karmali, *Seminar*, ibid.

²⁶⁰ Bodhisatva, Ganguli, "Lost opportunities", in *Business India*, 11-24 août 1997, pp: 203-206.

²⁶¹ *Business India*, nov. 1994, cité par Sudipt, Dutta, *Family ...*, op. cit., p. 9.

²⁶² Gita, Piramal, « Big Business and entrepreneurship », *Seminar*, août 2003, n°528, numéro spécial « City of Dreams ».

nombreux entrepreneurs qui ne sont pas issus des communautés marchandes traditionnelles. Il souligne l'énergie que peuvent déployer certains Indiens pour profiter des bonnes opportunités. L'ancien diplomate insiste sur l'intense envie d'explorer de nouveaux horizons, à travers tout le spectre potentiel des activités économiques, de gens sans arrière-plan dans le monde des affaires²⁶³.

b. Le problème de la transmission

Le système de management traditionnel des entreprises familiales indiennes présenté en première partie de ce travail a évolué depuis les années 1970. Les différends qui opposent les membres de la famille sont de plus en plus fréquemment publics : ils font la une des journaux (ils passionnent les foules) et se règlent désormais devant les tribunaux. Avec la disparition progressive des JHF, les revenus ne sont plus partagés de manière équitable entre les membres de la famille, avec pour conséquence une différenciation des niveaux de vie. Chacun y va de son explication pour comprendre l'éclatement des familles d'affaires indivises indiennes : explosion des cours de la bourse, occidentalisation des moeurs, déficit de transparence dans les salaires et les finances, manque de dialogue, favoritisme de chaque parent envers sa propre descendance ou hésitation malheureuse du patriarche à désigner son successeur.

Aujourd'hui, personne ne sait comment vont s'effectuer les successions dans les familles Ruia (le groupe Essar avec quatre héritiers potentiels), Dhoot (groupe Videcon, deux héritiers) ou encore chez les groupes parsis Godrej (deux héritiers potentiels) et Wadia (deux héritiers possibles) des familles éponymes. Des données récentes de l'Assocham indiquent que malgré une forte majorité d'entreprises qui reconnaissent l'importance d'un plan de succession, seules quatre sur dix ont prévu et désigné leur héritier. Une étude Moody's-ICRA sur la gouvernance et le risque de crédit pour les entreprises familiales indiennes pointe le manque d'indépendance des conseils d'administration et indique que 75 % des sociétés étudiées ne possèdent pas de comité de nomination officiel du dirigeant²⁶⁴.

c. Vers la mise en place de quotas dans le secteur privé ?

Nous y avons fait allusion en tout début de ce travail, les politiques de discrimination sont très anciennes en Inde. Elles remontent à la fin du XIX^{ème} siècle lorsque les Britanniques commencent à se préoccuper du sort qui est réservé aux intouchables. Ils bénéficient dans les années trente de places réservées successivement dans les écoles, l'administration puis le Parlement. Depuis l'indépendance, il existe en Inde des quotas de 22,5 % pour les Dalits dans le système éducatif, l'administration et les assemblées. Les mêmes réservations sont étendues en 1990 aux *Other Backward Classes* (OBC) à

²⁶³ Pavan K., Varma, *Le défi indien*, op. cit., pp. 160-163.

²⁶⁴ Piya, Singh, « Beyond the family feud », *Business World*, 7déc. 2007.

hauteur de 27 % (les quotas sont proportionnels au poids de ces castes dans la population indienne). Le Programme Commun Minimum, que la UPA- la coalition gouvernementale autour du parti du Congrès élue au printemps 2004- élabore après les élections, indique que le gouvernement est « très sensible à la question de la discrimination positive, y compris au moyen de quotas, dans le secteur privé »²⁶⁵.

On reproche au secteur organisé, et plus particulièrement aux communautés marchandes, de ne pas offrir les mêmes chances de départ à tout le monde. Le ton est parfois virulent et n'est pas sans rappeler l'hostilité traditionnelle à l'encontre des hommes d'affaires en Inde : « Une étude empirique réalisée dans le secteur organisé révèle que dans la très grande majorité, si ce n'est toutes, les maisons d'affaires accordent une importance indue à l'ethnicité dans le recrutement. Les entreprises *marwari* sont pleines de Marwari, les sociétés *gujarati* préfèrent les Gujarati, etc. Ce modèle de choix ethnique semble infecter toutes les compagnies et cela blesse les communautés, comme les Dalits, qui ne possèdent pas traditionnellement (ou n'y ont pas été autorisées) d'entreprise.²⁶⁶ »

Le débat revient avec force sur le devant de la scène en avril 2006 lorsque le Premier ministre Manmohan Singh, quelques semaines avant l'ouverture de la nouvelle session parlementaire, affirme qu'« il est temps d'offrir des emplois aux *scheduled castes* (SC) et les *scheduled tribes* (ST)²⁶⁷ dans le secteur privé » à la réunion annuelle de la *Confederation of Indian Industry* (CII), sans se prononcer pour des quotas obligatoires. L'annonce sonne comme une menace agitée au-dessus de la tête des chefs d'entreprise pour les pousser à « affirmer la diversité dans le profil de [leurs] employés » et qu'ils s'engagent « volontairement à le rendre plus large et représentatif²⁶⁸ ». La menace n'a pour l'instant pas été mise à exécution mais les partisans de postes réservés dans le secteur privé sont nombreux. Les défenseurs des quotas, notamment la confédération des associations de Dalits (« les opprimés », le terme militant qu'utilisent aujourd'hui les intouchables pour se désigner) justifient cette demande par la stagnation des emplois depuis le début des années 1990 dans le secteur public qui connaît un déclin très rapide depuis trois ans. Les capitaines d'industrie s'opposent quant à eux aux réservations obligatoires qui « émueraient leur compétitivité » à l'heure de l'économie de marché et de la mondialisation. Les organisations patronales, la FICCI comme la CII contre-attaquent et proposent leurs propres études qui, comme des leaders de l'industrie privé, affirment que la mixité sociale existe déjà. C'est par exemple le cas de Rahul Bajaj (rappelons que son grand-père Jammalal Bajaj a combattu aux côtés de Gandhi contre l'intouchabilité) qui affirme qu'au moins 30 % des employés de sa firme appartiennent aux SC/ST et aux autres basses castes.

²⁶⁵ « Common Minimum Programme of the Congress led United Progressive Alliance », <http://www.aicc.org.in/common-minimum-programme/htm>.

²⁶⁶ Sumati, Nagrath, « Affirmative action. Of Merit And Prejudice », *Business World*, 8 avril 2008.

²⁶⁷ Ces termes administratifs, littéralement « castes et tribus répertoriées », désignent respectivement les intouchables et les populations autochtones.

²⁶⁸ Niranjana, Sahoo, « Reservations in Private Sector: A Synopsis of the Debate », *Strategic Trends*, vol. IV, n° 12, 24 avril 2006.

Les familles d'affaires traditionnelles comme celle des Bajaj (dont les 151 450 millions de roupies de chiffre d'affaires (en 2006-2007) du groupe n'empêchent pas les quatre frères et leurs six fils non seulement de travailler mais aussi de vivre ensemble) sont-elles menacées par la professionnalisation ? Les communautés marchandes sont-elles vouées à disparaître dans l'économie capitaliste indienne actuelle ?

2) La formidable adaptabilité des communautés marchandes

Si la libéralisation transforme certainement en entrepreneurs des personnes sans aucune tradition familiale dans ce domaine, une observation fine permet de constater que les grands groupes indiens restent fortement caractérisés par l'appartenance de leurs membres à des castes ou des communautés spécialisées dans les affaires depuis des siècles. Le modèle de la famille d'affaires s'adapte pour mieux résister. Libéralisation de l'économie et occidentalisation des mœurs n'empêchent pas aux valeurs traditionnelles des communautés marchandes de rester parfaitement d'actualité.

a. Le maintien des communautés marchandes traditionnelles

Le classement de *Business Today* de 1997 permet de tirer deux conclusions, toujours valables aujourd'hui : non seulement les communautés marchandes possèdent la très grande majorité (presque tous) des groupes indiens, mais la hiérarchie historique entre elles est respectée ; la diversification de l'origine des entrepreneurs indiens se réalise en fait à l'intérieur de ces communautés.

La revue de la communauté *marwari* *Marwar* publiée en 1996 un tableau d'honneur des communautés indiennes qui contrôlent les plus grandes sociétés industrielles. Le tableau est dressé à partir des classements des grandes entreprises et maisons d'affaires établies par *Business India Super 100* du 23 octobre 1995. Il apparaît clairement qu'en fonction de leur chiffre d'affaires global les Marwari arrivent largement en tête. Ils sont suivis des Parsi, puis des Gujarati, des Punjabi, de groupes dits « du Sud » et des Sindhi.

Le classement *Business Today* de 1997 confirme ces résultats : parmi les cinquante premiers groupes, dix-neuf sont contrôlés par des familles de caste *marwari*, et les groupes *marwari* qui ont disparu de la liste de 1969 ont été remplacés par d'autres groupes *marwari* : les Marwari sont donc restés fidèles à leur réputation bien établie de grands hommes d'affaires. En termes de chiffres d'affaires, ils sont suivis des Parsi (trois groupes), des Punjabi (huit groupes), des Gujarati (six groupes) qui ont plutôt décliné, n'était-ce le groupe Reliance de la famille Ambani, troisième de la liste 1997, des Chettiar Nagattar (deux groupes), des brahmanes (quatre groupes) et enfin des Sindhi (deux groupes).

Le déclin des Gujarati dans le top 50 est compensé par leur suprématie lorsque l'on se place à une échelle plus large : un article du Times of India du 20 octobre 2006 estime que les entreprises détenues

par des Gujarati comptent pour 17 % de la capitalisation boursière de l'indice du BSE-500²⁶⁹, suivies par celles détenues par les Marwari avec 11% puis les compagnies parsies avec 8%.

Toutes ces communautés, sauf les brahmanes en général, constituent des communautés marchandes dont la vocation est bien attestée depuis longtemps avant l'indépendance, même si leurs membres ont pu autrefois privilégier des activités commerciales et financières plutôt qu'industrielles (c'est le cas des Chettyar du Tamil Nadu). Ce qui est ici sociologiquement et historiquement pertinent, explique Pierre Lachaier²⁷⁰, c'est bien le fait que les plus grandes maisons d'affaires indiennes sont, en général, toujours bel et bien issues des communautés et castes marchandes «traditionnelles». Leur prépondérance dans les plus grosses affaires a persisté en dépit de l'élargissement réel de la base entrepreneuriale par l'accès à la petite entreprise que la politique industrielle de l'Inde indépendante²⁷¹ a soutenue et que les nouvelles perspectives offertes par les réformes libérales encouragent.

De plus, la diversification de l'origine des grands patrons indiens profite en réalité à des communautés marchandes moins connues mais aussi anciennes que celles dont il a été question tout au long de ce mémoire. C'est par exemple le cas de la communauté marchande musulmane des Bohra, des chiites ismaéliens de la branche muqli dont les membres sont en grande partie originaire du Gujarat et travaillent aujourd'hui à 70 % dans le commerce. Cette communauté marchande hindoue du Gujarat se convertit à l'islam vers le XV^{ème} siècle (en même temps que deux autres castes marchandes, les Khoja et les Memon) et reste très active jusqu'à l'indépendance et la Partition qui poussent ses élites à s'installer au Pakistan. Certains sont restés et ont même plutôt bien réussi : le groupe familial Wipro se classe septième au palmarès des cinquante premiers groupes indiens par la capitalisation boursière en 2004-2005 et deux groupes non familiaux, Cipla et Wokhardt, respectivement trentième et trente-septième dans le même classement, sont dirigés par des Bohra.

Azim Premji, le PDG de Wipro, classé par le magazine Forbes en mars 2008 au sixième rang des milliardaires indiens, avec un patrimoine estimé à 12,7 milliards de dollars, contrôle encore à 70 % un groupe coté à Bombay et à New York qui propose des services informatiques et services de recherche de développement. Le fait qu'il soit musulman et qu'il ne vienne pas d'une famille parsie ou *marwari* ne l'empêche pas d'être l'héritier d'un conglomérat familial. La troisième SSII indienne²⁷² illustre même parfaitement l'incroyable capacité de nombreux groupes familiaux indiens à saisir les opportunités apportées par les réformes libérales. En 1966, à la mort de son père, Mohamed Hussain

²⁶⁹ La capitalisation boursière de l'indice BSE-500 représente 92% de la capitalisation boursière total du BSE. .

²⁷⁰ Pierre, Lachaier, « Les grandes maisons d'affaires et l'économie indienne, Revue de la littérature et de la presse d'affaires indiennes, cinquante ans après l'Indépendance », *Gérer et comprendre, Annales des mines*, septembre 1998, pp. 41-54.

²⁷¹ Nous faisons ici référence à ce qui a été traité dans la seconde partie de ce mémoire, à savoir les diverses réservations, prêts subventionnés et aides publiques dont a bénéficié le secteur des *Small Scale Industries*.

²⁷² Wipro en quelques chiffres : 681 sociétés clientes, 88 000 salariés dans 53 pays, une capitalisation boursière de 15 milliards de dollars, un chiffre d'affaires de 2,4 milliards d'euros et un résultat net de 466 millions d'euros et, enfin, une marge opérationnelle de 20 % en 2006-2007 (source : Wipro).

Hasham Premji se voit léguer, à vingt et un an, une entreprise de produits alimentaires et de cosmétiques, un petit conglomérat familial. Fondée en 1945 à partir d'une activité de transformation d'huile d'arachide, la *Western India Vegetable Products Limited* (Wipro) ne compte alors que quelques centaines d'employés. En 1979, le gouvernement indien force IBM à quitter le pays pour favoriser l'émergence d'une industrie nationale. Wipro rate son entrée dans le *hardware* mais devient à partir des années 1990 le pionnier de l'informatique *offshore* à Bangalore, la livraison de logiciels clefs en main pour le compte d'entreprises étrangères. Aujourd'hui son fils aîné Rishad travaille dans l'entreprise...

b. Un fort attachement au modèle familial traditionnel

Les familles d'affaires sont aujourd'hui conscientes des dangers qui les menacent et cherchent des solutions pour les anticiper et éviter les dissolutions. Afin d'éviter les conflits qui conduisent parfois à une division du groupe en plusieurs entreprises indépendantes, propriétés uniques d'un seul fils, ce que John Ward nomme le « partage des fiefs », certaines familles établissent par exemple un nouveau type de management pour la génération suivante selon lequel les enfants dirigent à tour de rôle les divisions du groupe afin d'éviter qu'ils ne développent un sentiment de propriété sur l'une d'elles. Lorsque cette nouvelle génération est prête, elle exerce le pouvoir collectivement en supervisant toute la gestion du groupe sans que personne ne devienne PDG de telle ou telle entreprise. Ensemble, elle élabore la stratégie générale du groupe et nomme des managers professionnels pour diriger les différentes entreprises²⁷³.

De plus, les familles n'hésitent aujourd'hui plus à recourir à des spécialistes. C'est précisément le métier de John Ward, « expert es famille » de la *Kellogg School of Business* de Chicago (il est co-directeur du centre des entreprises familiales) qui travaille avec les familles indiennes depuis des années pour les « préparer à la relève de la génération suivante et pour assurer que la continuité soit maintenue ». Ces spécialistes aident les familles à adopter une constitution familiale ou un code moral qui sert de feuille de route en cas de conflit.

Il est frappant de constater à quel point les jeunes membres des familles d'affaires indiennes semblent encore attachés aux traditions. Conservatisme, endogamie, même les nouveaux entrepreneurs cherchent à imiter le modèle familial des communautés marchandes traditionnelles. Le manque de capital social explique peut-être le maintien du recrutement à l'intérieur de la communauté et le replis sur soi des familles d'affaires. Elles sont sûres de trouver la confiance au sein de ces deux institutions. Les entreprises Birla ont beaucoup de Marwari. Même dans les entreprises Tata, le groupe le plus professionnalisé, il est étonnant d'y rencontrer un nombre disproportionné de Parsis²⁷⁴. Les raisons en sont compréhensibles. Dans les affaires, la confiance est essentielle, et quelqu'un de sa propre famille

²⁷³ John L., Ward, «Reflections on Indian Family Groups», *Family Business Review*, vol. 13, n° 4, décembre 2000, pp. 271-278.

²⁷⁴ G., Das, *Le Réveil...*, op. cit., p. 207.

ou se sa caste est probablement plus digne de confiance. Traditionnellement, les marchands indiens couvrent de grandes distances, et un membre de la caste, qu'il soit un employé, un correspondant ou un partenaire, est un élément de confort supplémentaire.

Rappelons enfin que la famille indivise est prédisposée à un cycle tri générationnel de dissociation et reconstruction, et que plusieurs groupes industriels de taille encore petite et moyenne, tous ou presque familiaux, accéderont au palmarès des plus grands d'ici quelques années.

Pour ce qui concerne la menace que représente l'instauration de quotas en faveur des défavorisés dans le secteur privé, les communautés marchandes cherchent là encore à devancer le problème en mobilisant et en adaptant ce qui constitue un des piliers de leur système de valeurs, l'évergétisme.

c. L'évergétisme du XXIème siècle : la responsabilité sociale de l'entreprise pour palier les défaillances du secteur public

Nous avons essayé dans la première partie de ce travail de mettre en lumière les points communs entre les castes marchandes hindoues et les sectes protestantes décrites par Weber. Malgré leurs similitudes, une différence mérite d'être soulignée. En raison de la doctrine de la prédestination et de l'impossibilité de l'influence humaine sur la volonté divine, le capitaliste calviniste recherche, de manière individuelle et solitaire, le profit. Celui-ci est considéré en effet comme la preuve de son état de grâce personnel qui est jaugé à l'aune de son impact personnel sur la société toute entière. Si les capitalistes à l'origine du capitalisme occidental moderne cherchent le bien public, les actions des membres des castes hindoues sont dirigées traditionnellement vers le groupe social spécifique auquel ils appartiennent : leur *joint-family*, leur lignage, leur clan, leur association professionnelle et la caste dans son ensemble²⁷⁵.

Je ne dispose pas d'analyses qui le prouvent et les sociologues ou les anthropologues ne sont pas encore penchés sur la question mais il semble que les dons des communautés marchandes évoluent au bénéfice non pas de leurs groupes d'appartenance personnels mais des couches les plus pauvres et les plus défavorisées de la population indienne.

Les grands patrons indiens se sentent désormais investis d'un rôle social face aux défaillances du secteur public et soutiennent le système scolaire par l'intermédiaire de leurs fondations. La *Azim Premji Foundation*, créée en 2001, est par exemple destinée à améliorer le réseau des écoles primaires indiennes. Une partie importante de la propriété du groupe Tata est détenue par des fiducies charitables. De la même manière que l'évergétisme traditionnel du grand marchand ou industriel n'est jamais sacrifié à la rationalité économique et rehausse au contraire son prestige au sein de sa communauté, ces dons constituent une manière de devancer l'apparition d'éventuels quotas dans le secteur privé en formant du personnel.

²⁷⁵ David West, Rudner, *Caste and Capitalism in Colonial India*, op. cit., pp. 104-105.

Malgré son relatif jeune âge, le groupe Ambani reproduit socialement les modèles d'entreprises familiales du XIXe siècle. Les deux fils de Dhirubhai, Mukesh (né en 1957) et Anil (né en 1959), éduqués respectivement à Stanford et Wharton, reprennent les affaires après 1986, tous les deux vice-présidents de Reliance. Comme dans les grandes familles industrielles qui l'ont précédée, la deuxième génération Ambani s'attache aussi à développer des oeuvres sociales et philanthropiques. La présidence du *Dhirubhai Ambani Foundation Trust* revient à Nita Ambani, l'épouse de Mukesh. Suivant l'exemple Godrej et Tata, ce trust a entrepris la construction d'une cité ouvrière comprenant des logements, des écoles et des structures de santé pour les quelque 3000 employés de la raffinerie de Jamnagar.

La philosophie et l'approche de la CII sur la question des quotas dans le secteur privé a été mise sur le papier dès 2005 : la confédération, comme d'ailleurs les autres organisations, se prononce pour le financement de mesures de discrimination positive, dans l'éducation et la formation professionnelle, destinées à accroître les chances des « non privilégiés » de décrocher des emplois dans le secteur privé²⁷⁶. Suite au discours du Premier ministre en avril 2006, l'organisation nomme un comité d'experts présidé par son ancien Président, JJ. Irani. Le groupe de travail rend son rapport fin juin. Si la ligne du patronat est maintenue (opposition à toute forme de quotas), le rapport pointe quatre domaines dans lesquels les organisations patronales peuvent être concrètement utiles : sur le lieu de travail, dans la création d'entreprise, le recrutement et l'éducation. Les objectifs pour la première année sont les suivants : l'adoption d'un code de conduite à l'intérieur de l'entreprise, permettre à cent personnes des SC/ST de devenir entrepreneurs, établir des centres de formation dans dix universités pour 10 000 étudiants, créer dix centres de préparation aux concours des écoles de commerces ou des formations techniques pour 5 000 étudiants, créer 50 nouvelles bourses dans des instituts prestigieux et indiquer les progrès réalisés dans un rapport annuel²⁷⁷.

La forte inégalité d'accès à la consommation (qui se traduit par exemple par l'expansion rapide des ventes de deux-roues et des voitures alors que celle des bicyclettes stagne) inquiète des groupes comme Bajaj ou Godrej, plus centrés sur le marché que sur l'international. Ils insistent sur l'importance du potentiel des marchés ruraux et revendiquent une action soutenue de la politique en leur faveur. Rejoints par des partis régionaux puissants, ils obtiennent en partie gain de cause notamment au travers des politiques publiques de subvention du monde agricole et des programmes sociaux comme l'*Employment Guarantee Act* (EGA) que le Parlement a adopté à l'automne 2005.

²⁷⁶ Sanjay, Anand, «India Inc's action plan: Caste no bar », *New Stateman*, 23 avril 2006.

²⁷⁷ «Affirmative action report will help sharpen focus», *The Hindu Business Line*, 29 juin 2007.

3) Le maintien de la caste comme critère de spécialisation professionnelle

Si les communautés marchandes sont critiquées, cela ne signifie pas pour autant que leurs détracteurs remettent en cause l'existence même de la caste comme critère de spécialisation professionnelle. Même les essayistes indiens défenseurs de l'ouverture économique reconnaissent l'atout que représentent les communautés marchandes et leur éthique capitaliste. Certains journalistes des affaires, ardents défenseurs nous l'avons montré de plus de professionnalisation dans les entreprises indiennes, sont enclins à s'appuyer sur des valeurs socioculturelles pour expliquer la prédisposition des uns et des autres à tel ou tel secteur de l'économie, qu'il s'agisse du flair financier et commercial des communautés marchandes ou de la capacité d'abstraction intellectuelle, très utile dans le domaine des nouvelles technologies, des brahmanes.

Gurcharan Das explique que son point de vue sur le système des castes a évolué et qu'il ne le tient plus pour responsable du sous-développement de l'Inde mais qu'il le considère au contraire comme un atout puisque « les marchands *bania* savent comment accumuler et gérer le capital. Ils ont les ressources financières, et, plus important, du flair. Ils mènent une vie austère et savent prendre des risques calculés. Ils ont prouvé qu'ils étaient flexibles en passant du commerce à l'industrie²⁷⁸ ». De plus, estime-t-il, si le système de castes a ralenti le développement indien à l'âge industriel, il y a peut-être des conséquences positives à l'ère de la connaissance. Il affirme en effet qu'il n'est pas surprenant qu'un grand nombre de chefs d'entreprises dans les technologies de l'information, aussi bien en Californie qu'en Inde du Sud, soient originaires de la caste des brahmanes, et pas des castes marchandes traditionnelles. Selon lui les brahmanes ont des milliers d'années d'expérience à manier des concepts abstraits de la philosophie et de la spiritualité des *Upanishads* (les textes sacrés de l'hindouisme), ce qui pourrait expliquer pourquoi les Indiens sont particulièrement bons en mathématiques et en physique théorique (par opposition à la physique expérimentale).

De même, pour Dutta, la firme indienne a ses spécificités socioculturelles qui lui permettraient de briller dans ses domaines de compétence propres en misant sur les rapports interpersonnels et communautaires «à l'indienne». Les hommes d'affaires indiens issus des castes marchandes sont d'habiles commerçants et financiers, tandis que les expatriés de haute caste (là encore des brahmanes, le plus souvent) brillent par leur professionnalisme et leur expertise. Le journaliste propose d'articuler les deux dans une structure intercaste qui ressemblerait à celle des conglomerats keiretsu japonais : les uns s'occuperaient des firmes commerciales (comme les *shogo shosha*) et les autres des entreprises techniques (comme les *kaishas*). Il est surprenant de voir cet auteur conclure son livre en suggérant un mode d'organisation moderne qui renverrait à l'ancien système d'échanges intercastes villageois *jajmani*²⁷⁹. Le terme vient de *jajman*, qui signifie « patron » (au sens de patronage). Varma le définit

²⁷⁸ Gurcharan, Das, *Le Réveil de l'Inde...*, op. cit., p. 216.

²⁷⁹ Dutta, 1997, *ibid.*, p. 248.

comme « une relation harmonieuse à base d'échanges de services réciproques établie traditionnellement au sein des villages par les membres de castes différentes²⁸⁰. »

Cette thèse est aujourd'hui validée par la littérature scientifique puisque le spécialiste français de l'Inde, Christophe Jaffrelot, indique que bien qu'il fasse se garder de tout culturalisme, on peut appliquer la thèse wébérienne des affinités électives entre système de valeurs et réussite dans le monde, tout en lui donnant une épaisseur historique. « D'un côté, les brahmanes, la caste des lettrés, ont une tradition d'études qui a contribué à créer un milieu d'excellence très précoce. Dans l'entre-deux-guerres, alors qu'elle était encore une colonie britannique, l'Inde a eu un prix Nobel de physique qui faisait suite à celui de Tagore en littérature. Depuis, trois autres scientifiques nés en Inde ont obtenu les Nobel de physique, d'économie et de médecine. D'un autre côté, les *vaishya* (la caste des marchands) ont donné naissance à un véritable milieu capitaliste. Pour eux, réussir est légitime : ils ont vocation à faire des profits aussitôt réinvestis. Le capitalisme a des affinités avec au moins une caste en Inde, ce qui n'est pas si mal.²⁸¹ »

Si le système des castes tend à s'estomper à l'exception notable du cas des intouchables dans le monde rural, la caste semble quant à elle avoir encore de beaux jours devant soi.

²⁸⁰ Pavan K., Varma, *Le défi indien : pourquoi le vingtième siècle sera le siècle de l'Inde*, essai traduit de l'anglais (Inde) par André R. Lewin, Actes Sud, 2005, p. 361.

²⁸¹ « L'Inde peut devenir le laboratoire du monde », propos recueillis par Bernard Poulet et Vincent Giret, *L'Expansion*, le 1 février 2005.

Conclusion

L'appréciation des influences réciproques des communautés marchandes et des choix de politiques économiques indiens sur la période 1947 – 2008 met en lumière l'importance de la perspective historique, indispensable à la compréhension des faits les plus saillants de cette période. Dégager une continuité historique représente un exercice souvent difficile qui implique le risque de la simplification. Il nous semble pourtant que deux grandes tendances caractérisent aussi bien le « système Nehru », défini par la planification économique, un secteur public important et la domination du parti du Congrès, que la période post 1991, marquée par une économie nettement moins régulée, la libéralisation des échanges extérieurs et l'alternance politique.

La grande majorité de l'élite des communautés marchandes que nous nous proposons d'étudier dans ce mémoire agit toujours selon ce qu'elle estime être ses intérêts et la politique n'est pour elle qu'un moyen de parvenir à ses fins : entreprendre pour faire du profit, c'est-à-dire être en conformité avec sa vocation.

Les politiques économiques indiennes favorisent les grands groupes aux mains des familles d'affaires des communautés marchandes, et ce, même lorsqu'elles cherchent à réduire la concentration du capital et favoriser les petites et moyennes entreprises. L'« insécurité sociale » semble en effet constituer un moteur puissant de la réussite de ces familles. Provoquée par l'interventionnisme économique de l'Etat jugé excessif par les entrepreneurs, elle se traduit par un acharnement redoublé de l'homme d'affaires à prospérer. Induite par l'arrivée de la concurrence étrangère, elle le pousse à s'adapter très rapidement à son nouvel environnement économique. Cependant, l'hostilité sociale, traditionnelle et persistante aujourd'hui encore dans une moindre mesure, et dont les politiques gouvernementales ne sont que le reflet, empêche les grands patrons indiens de former un groupe d'intérêt puissant.

L'héritage colonial peut se résumer à deux éléments qui expliquent les évolutions politiques et économiques qui nous concernent.

Premièrement, les communautés marchandes parviennent à développer sous la colonisation britannique une industrie indienne (textile, jute, aciéries, centrales électriques, compagnies maritimes...). En 1947, les leviers de commande de l'économie indienne sont déjà pour l'essentiel dans les mains des grands monopoles privés nationaux, qui concentrent la plus grande partie du capital moderne industriel, commercial et financier du pays. Ces groupes sont puissants, très diversifiés, mais manquent de technologies et dépendent des machines-outils étrangères.

Deuxièmement, les communautés marchandes, qui se battent, parfois pendant des dizaines d'années et non sans difficulté, pour briser le monopole industriel britannique, contribuent elles aussi à l'indépendance nationale. De plus, elles financent le parti du Congrès, le parti de Gandhi, fer de lance du mouvement nationaliste indien. Les grands industriels entretiennent des relations personnelles, souvent amicales avec les dirigeants congressistes malgré leurs divergences de vues. Jawaharlal Nehru, intellectuel brahmane, imprégné de culture occidentale et de sociale démocratie à l'anglaise, est représentatif de l'élite politique indienne : son hostilité envers les capitalistes indiens, très conservateurs sur le plan des valeurs, ne l'empêche de nouer des liens amicaux avec certains d'entre eux.

Ainsi, le *Bombay Plan* de 1944, dans lequel huit grands industriels se prononcent clairement pour une planification centralisée de toute l'économie par l'Etat est le produit de l'histoire politique et économique de l'Inde. Le compromis autour de la politique économique de l'Inde indépendante n'est possible uniquement parce que les intérêts de la classe politique et ces industriels puissants entrent en collusion. Les communautés marchandes contribuent à façonner le modèle de développement indien qui émerge au cours des années 1940 parce qu'elles considèrent qu'il est favorable à la croissance indienne et à leurs maisons d'affaires. Dans le domaine économique, les grands milieux d'affaires soutiennent tout ce qui, sans porter préjudice à leurs intérêts fondamentaux, permet de conforter l'indépendance nationale. Ils défendent les idées de Nehru sur la planification centralisée car ils doutent qu'une croissance progressive, basée exclusivement sur les forces du marché, puisse initier un développement rapide. Au contraire, les communautés marchandes sont persuadées que le rôle de l'Etat est essentiel pour apporter les capitaux nécessaires au développement d'une véritable industrialisation. Elles tolèrent l'intervention de l'Etat dans l'économie en échange de la création des infrastructures vitales au développement et de la protection contre la concurrence étrangère.

Cependant, l'« âge d'or » des relations entre l'Etat et les communautés marchandes prend fin au milieu des années 1960. Le compromis de la déclaration de politique industrielle de 1948 que les communautés marchandes contribuent à façonner évolue jusqu'à bouleverser l'équilibre initial. L'Etat, pensé comme l'auxiliaire du capitalisme, devient en effet peu à peu une alternative et, de plus en plus, un contrepoids au secteur privé. Les décisions des entrepreneurs privés, qu'elles concernent la production, l'investissement ou les prix, sont bridées par des carcans bureaucratiques et conditionnées à des autorisations administratives.

Ce sont précisément ces limites à la production, et plus généralement la croissance faible qui caractérise le modèle de développement indien, qui accentuent la diversification des conglomérats et contribuent ainsi à la puissance des gros au détriment des petits. Conçu avec l'obsession de limiter la concentration du pouvoir économique et de briser les monopoles, le *Licence Raj* contribue pourtant à favoriser les plus grandes maisons d'affaires et donc la création de vastes empires familiaux aux mains des communautés marchandes.

Au-delà de cette explication économique, les grands groupes parviennent à tirer malgré tout leur épingle du jeu parce que les hommes qui les dirigent ont combattu aux côtés des hommes du Congrès pour l'indépendance de l'Inde. Ils jouent alors de leurs contacts personnels au sein de l'exécutif, plus efficaces que les revendications des organisations patronales. Ils utilisent leur argent pour financer la stabilité politique, c'est-à-dire le parti du Congrès, le seul à gouverner, jusqu'en 1967 au niveau des Etats et jusqu'en 1977 au niveau fédéral. Mais cette stratégie finie par se retourner contre eux dans la mesure où ils doivent payer pour continuer à exister, l'argent constituant leur seul outil d'influence. L'échec de l'action collective prouve que les milieux d'affaires indiens ne constituent pas un groupe d'intérêt puissant et que leur influence politique est loin d'être à la hauteur de leur puissance économique. De plus, les dérives de la voie indienne de développement empêchent les maisons d'affaires de bénéficier de la technologie étrangère et pâtissent à la qualité de leurs produits.

La période de 1991 à aujourd'hui est très peu étudiée mais l'examen des « sources primaires » comme la presse spécialisée, les déclarations de grands patrons ou les essais d'intellectuels indiens nous permettent d'esquisser des grandes tendances qui, une fois de plus, témoignent de l'importance des legs du passé.

Les grands patrons indiens se trouvent en porte-à-faux au moment des réformes économiques. En raison de la faiblesse de leurs entreprises, en retard sur le plan technologique et qui proposent des produits obsolètes au regard des standards internationaux, ils redoutent logiquement la concurrence étrangère. Cependant, estimant que leurs intérêts se trouvent dans la disparition des régulations de l'économie et des barrières aux échanges avec le monde, ils se rangent très majoritairement du côté des réformateurs.

Outre les réformes libérales, les années 1990 sont marquées par un bouleversement majeur du jeu politique indien. La vie politique se bipolarise autour de deux partis, le Congrès et le BJP, et de leur coalition respective. Malgré l'alternance, les héritages du « système Nehru » sont encore très vivaces en Inde et les relations politiques et sociales évoluent plus lentement que les structures économiques. Les communautés marchandes continuent de préférer financer la stabilité politique et leurs intérêts propres. Cependant, peser politiquement nécessite désormais pour les grands groupes de financer et de rallier à leur cause plusieurs partis politiques, à l'échelle nationale comme au niveau régional. Si l'industrie s'avère incapable de financer les partis aussi généreusement que par le passé, les patrons privilégient toujours un contact direct et individuel avec les partis politiques pour leur promotion propre. Le manque de communication entre les élites politiques et patronales semble constituer un problème récurrent et d'autant plus préoccupant que le Congrès n'est plus seul à gouverner. Les communautés marchandes ne semblent pas encore rompues à l'exercice d'un lobbying moderne, à l'opposé des caisses noires et pots-de-vin échangés sous la table. L'héritage de la

centralisation politique pèsera certainement longtemps dans la représentation des intérêts des maisons d'affaires familiales.

Si leur influence politique a peu évolué, leur force économique a très largement profité de la libéralisation de l'économie indienne. Les groupes familiaux se sont très vite adaptés leur nouvel environnement économique. Une société de portefeuille contrôle désormais toutes les entreprises du groupe dont les enjeux stratégiques sont définis de manière globale. Les familles d'affaires envoient leurs enfants se former dans les meilleures écoles de gestion du monde et n'hésitent plus à recruter des professionnels extérieurs à la famille.

Malgré les bouleversements entraînés par les réformes libérales, les hommes à la tête des grands groupes indiens appartiennent toujours très largement à une communauté marchande. En dépit des tentatives gouvernementales répétées d'élargir la base entrepreneuriale du pays, la diversification de l'origine des entrepreneurs indiens se réalise en fait à l'intérieur de ces communautés.

Le modèle de la famille d'affaires s'adapte pour mieux résister. La libéralisation de l'économie et l'occidentalisation des mœurs n'empêchent pas les habitudes culturelles et religieuses traditionnelles des communautés marchandes de perdurer. Les valeurs d'austérité, de conservatisme et de discrétion s'opposent aux demandes de transparence des marchés financiers et de la presse économique. Pourtant, elles semblent susciter de manière croissante la fierté des analystes indiens contemporains qui commencent à prendre la mesure de leurs avantages dans le système capitaliste libéral mondial.

Si les communautés marchandes agissent selon leurs intérêts elles ne constituent pas pour autant un groupe d'intérêts classique comme le prouve l'histoire de ces soixante dernières années.

Ce mémoire a mis l'accent sur l'influence des paradigmes mentaux et scientifiques de la recherche dans ce domaine, qu'elle soit menée par des chercheurs occidentaux ou indiens. La prise en compte de la réalité des castes dérange. Elle heurte les deux grands paradigmes qu'y mobilise depuis l'origine l'analyse des sociétés : l'individu dans la tradition libérale ou la classe sociale définie par la profession - plus exactement, dans la veine marxiste, la place dans les rapports de production.

Pourtant, nous avons essayé de le montrer, les noms qui dominent le capitalisme actuel sont issus de dynasties d'affaires qui se sont affirmées en s'adossant à des castes et à des communautés marchandes. Le développement du capitalisme en Inde prouve que ce mode de production peut émerger sans suivre le schéma de l'émergence du capitalisme moderne occidental.

Bibliographie

OUVRAGES

ASSAYAG Jackie, *La mondialisation vue d'ailleurs. L'Inde désorientée*, Paris, Editions du Seuil, 2005, 295 p.

BARDOT Christian, *L'Inde au miroir du monde. Géopolitique, démocratie et développement de 1947 à nos jours*, Ellipses, 2007.

BERGER Peter L. et HUNTINGTON Samuel P., dir., *Many Globalizations. Cultural Diversity in the Comtemporary World*, Oxford-New York, Oxford University Press, 2002, 374 p.

BOILLOT Jean-Joseph, *L'économie de l'Inde*, Paris, La Découverte, 2006, 121 p.

BOUGLÉ Célestin, *Essai sur le régime des castes*, Paris, PUF, 1969

BRECKENRIDGE C.A., VAN DER VEER P., dir., *Orientalism and the Post-colonial Predicament: Perspective on South Asia*, Philadelphia, University of California Press, pp. 250-278.

COHEN Allan R., *Tradition, Change and Conflict in Indian Family Business*, The Hague, Mouton, 1974, 347 p.

COHN B.S. et SINGER M., dir., *Structure and Change in Indian Society*, Chicago (Illinois, Etats-Unis), Aldine Publishing Company, 1968, pp. 3-28

COHN B.S., dir., *An Anthropologist Among the Historians and Other Essays*, Delhi, Oxford University Press, 1987.

DAS Tarun, « Industry: From Regulation to Liberalization », in KARLEKAR, Hinanday, dir., *Independent India: The First Fifty Years*, New Delhi, Oxford University Press, 1998, pp. 169-175.

DAS Gurcharan, "Divided we may fall, But united we are unassailable", in DHANUKA, Amishi, dir., MARWAR (A chronicle of Marwari history and achievements), Arpan Publishing Mumbai, vol. 1, 1996, 200 p. environ, pp. 72-81.

DAS Gurcharan, *Le Réveil de l'Inde. Une révolution économique en marche*, Buchet Chastel, essai traduit de l'anglais (Inde) par Sophie Aslanides, 2007 ; Publication originale : *India Unbound, The Social and Economic Revolution from Independence to the Global Information Age*, 2000.

DELIEGE Robert, *Les castes en Inde aujourd'hui*, Paris, PUF, 2004, 275 p.

DESAI Ashok V., "The Origins of Parsi Enterprise", in Ray Rajat Kanta, dir., *Entrepreneurship and Industry in India 1800-1947*, Oxford University Press, Delhi, 1992, 263 p., pp. 99-108.

DUMONT Louis, *Homo Hierarchicus : Essai sur le régime des castes*, Paris, Gallimard, 1966, 449 p.

DUTTA Sudipt, *Family Business in India*, New Delhi, Response Books, Sage Pub., 1997, 267 p.

FUKUYAMA Francis, *Trust: Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press, 1995, p. 31.

GADGIL D.R., *Origins of the Modern Indian Business Class*, New York, 1958.

GOODY Jack, *Production and Reproduction: A Comparative Study of the Domestic Domain*, Cambridge, Cambridge University Press, 1976.

HABIB Irfan et RAYCHAUDHURI Tapan, *Cambridge Economic History of India*, Cambridge University Press, 1982.

HAGGARD Stephan et KAUFMAN Robert R., dir., *The Politics of Economic Adjustment*, Princeton, Princeton University Press, 1992, pp. 3-37.

HANDA Sunil, "Entrepreneurship: The Indian Mindset", in KARLEKAR, Hinanday, dir., *Independent India: The First Fifty Years*, New Delhi, Oxford University Press, 1998, pp. 215-219.

HERDECK M. et PIRAMAL, *India's Industrialists*, vol. 1, Washington D.C., Three Continent Press, 1986.

JAFFRELOT Christophe, « Œuvres pies et rationalité économique en Inde », in BAYART, J.F., dir., *La réinvention du capitalisme*, Paris, Karthala, 1994, pp. 145-172.

JAFFRELOT Christophe, *Inde : la démocratie par la caste. Histoire d'une mutation socio-politique. 1885-2005*, Paris, Fayard, 2005, 590 p.

JAFFRELOT Christophe, dir., *L'Inde contemporaine. De 1950 à nos jours*, Paris, Fayard, Ceri, 2007, 969 p.

KARVE Iravati, "The Kinship Map of India", in Uberoi Patricia, ed.: *Family, Kinship and Marriage in India*, Oxford University Press, Delhi, 502 p., pp. 50-73.

KOCHANNEK Stanley A., *Business and Politics in India*, Berkeley, University of California Press, 1974.

LACHAÏER Pierre, *Firmes et entreprises en Inde. La firme lignagère dans ses réseaux*, Pondichéry, Institut français de Pondichéry/Paris, Karthala-École française d'Extrême-Orient, 1999, 402 p.

MARKOVITS Claude, *Histoire de l'Inde moderne, 1480-1950*, Paris, Fayard, 1994, 727 p.

OLSON Mancur, *Logique de l'action collective*, Paris, PUF, 1978, 199 p.

PIRAMAL Gita, *Business Maharajas*, Viking by Penguin Books India, 1996, 474 p.

PIRAMAL Gita, *Business Legends*, Viking by Penguin Books India, 1998, 530 p.

POCOCK D. F., "The Hypergamy of the Patidas", in Uberoi Patricia, dir., *Family, Kinship and Marriage in India*, Oxford University Press, Delhi, 502 p., pp. 330-340.

RUDNER David West, *Caste and Capitalism in Colonial India, The Nattukottai Chettiars*, Berkeley, University of California Press, 1994, 341 p. <http://ark.cdlib.org/ark:/13030/ft88700868/>

SRINIVAS M. N., *Caste in Modern India and Other Essays*, Bombay, Asian Publishing House, 1965.

TIMBERG Thomas, *The Marwaris, From Traders to Industrialists*, Vikas Pub. House Pvt Ltd, Delhi, 1978, 268 p.

TRIPATHI Dwijendra, dir., *Business Communities of India, A Historical Perspective*, New Delhi, Manohar, 1984.

TRIPATHI Dwijendra, dir., *Business and Politics in India, A Historical Perspective*, New Delhi, Manohar, 1991, 375 p.

VARMA Pavan K., *Le défi indien : pourquoi le vingtième siècle sera le siècle de l'Inde*, essai traduit de l'anglais (Inde) par André R. Lewin, Actes Sud, 2005, 362 p. Titre original : *Being Indian: why the 21st century will be India's*.

WEBER Max, *Théorie de l'organisation sociale et économique*, New York, Oxford University Press, 1947.

WEBER Max, *L'Éthique protestante et esprit du capitalisme suivi de Les Sectes protestantes et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon, 1964.

WEBER Max, *Hindouisme et bouddhisme*, Paris, Flammarion, 2003, 636 p.

ZINS Max-Jean, *Inde. Un destin démocratique*, Paris, La Documentation française, 1999, 199 p.

REVUES

AHLUWALIA Montek S., "India's Experience with Globalisation", *The Australian Economic Review*, vol. 39, n° 1, pp. 1-13.

BOILLOT Jean-Joseph et HUMBERT, Philippe, «La dynamique des grandes entreprises indiennes», *Futuribles*, n° 340, avril 2008, pp. 49-56.

BROWN Norman W., "Class and Cultural Traditions in India", *The Journal of American Folklore*, vol. 71, n° 281, Traditional India: Structure and Change, juil.-sept. 1958, pp. 241-245.

BHAMBHRI, "New Economic Policy: Indian State and Bureaucracy", *Social Scientist*, vol. 24, n°1/3., jan.-mars 1996, pp. 44-58.

CHAUDHURI Asim, "Conglomerate Big Business Groups in India: Some Traits of Tycoon Capitalism", *Social Scientist*, vol. 8, n° 7, fév. 1980, pp. 38-51.

CONKLIN George H., "Secularization and Economic Development in India: An Exploratory Study", *Asian Survey*, vol. 14, n° 5, mai 1974, pp. 418-428.

DEHEJIA Rajeev H., DEHEJIA Vivek H., "Religion and Economic Activity in India: An Historical Perspective", *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 52, n° 2., avril 1993, pp. 145-153.

DENOON David B. H., "Cycles in Indian Economic Liberalization, 1966-1996", *Comparative Politics*, vol. 31, n° 1, oct. 1998, pp. 43-60.

DESHPANDE S., « Castes et inégalités sociales dans l'Inde contemporaine. Un impensé des sciences sociales », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2005/5, n°160, pp. 98-116.

DE ZWART Frank, "The Logic of Affirmative Action: Caste, Class and Quotas in India", *Acta Sociologica*, *Taylor & Francis Ltd*, 2000, vol. 43, n° 3, pp. 235-249.

DORIN B., FLAMANT N., LACHAÏER P. et VAUGIER-CHATTERJEE A., « Le Patronat en Inde, contours sociologiques des acteurs et des pratiques », CSH, New Delhi, 2000, 106 p.

ERDMAN Howard L., "Conservatism in India", *Journal of Contemporary History*, vol. 13, n° 4, A Century of Conservatism, oct. 1978, pp. 791-802.

ERDMAN Howard L., "India's Swatantra Party", *Pacific Affairs*, vol. 36, n° 4, 1963-1964, pp. 394-410.

GOKHALE Balkrishna Govind, "The Merchant in Ancient India", *Journal of the American Oriental Society*, vol. 97, n° 2, avril-juin 1977, pp. 125-130.

JAFFRELOT Christophe, "The Impact of Affirmative Action in India: More Political than Socioeconomic", *India Review*, vol. 5, n°2, avril 2006, pp. 173-189.

KAUSHIK Surendra K., "India's Evolving Economic Model: A Perspective on Economic and Financial Reforms", *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 56, n° 1, jan. 1997, pp. 69-84.

KOCHANEK Stanley A., "The Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry and Indian Politics", *Asian Survey*, vol. 11, n° 9, sept.1971, pp. 866-885.

KOCHANEK Stanley A., "Briefcase Politics in India: The Congress Party and the Business Elite", *Asian Survey*, vol. 27, n° 12, déc. 1987, pp. 1278-1301.

KOCHANEK Stanley A., "Regulation and Liberalization Theology in India", *Asian Survey*, vol. 26, n° 12, déc. 1986, pp. 1284-1308.

KOCHANNEK Stanley A., "The Transformation of Interest Politics in India", *Pacific Affairs*, vol. 68, n° 4, 1995-1996, pp. 529-550.

LACHAIER Pierre, « Aux origines de l'économie indienne contemporaine, castes, communautés et bazar », dans *Historiens et Géographes*, J. Pouchepadass, dir., n°356, dossier Inde, février-mars 1997, pp. 349-362.

LACHAIER Pierre, « Les grandes maisons d'affaires et l'économie indienne, Revue de la littérature et de la presse d'affaires indiennes, cinquante ans après l'Indépendance », *Gérer et comprendre, Annales des mines*, septembre 1998, pp. 41-54.

LAMB Helen B., "The Indian Business Communities and the Evolution of an Industrialist Class", *Pacific Affairs*, vol. 28, n° 2, juin 1955, pp. 101-116.

LAMB Helen B., "The Indian Merchant", *The Journal of American Folklore*, vol. 71, n°281, Traditional India: Structure and Change, juill.-sept., 1958, pp. 231-240.

MALENBAUM Wilfred, "Politics and Indian Business: The Economic Setting", *Asian Survey*, vol. 11, n° 9, sept. 1971, pp. 841-849.

MANIKUTTY, S., "Family Business Groups in India: A Resource-Based View of the Emerging Trends", *Family Business Review*, vol. 13, déc. 2000.

MARKOVITS Claude, "Indian Merchant Networks outside India in the Nineteenth and Twentieth Centuries: A Preliminary Survey", *Modern Asian Study*, vol. 33, n° 4, oct. 1999, pp. 883-911.

MILBERT Isabelle, « L'Inde. Evolution politique, économique et sociale », *Notes et études documentaires*, n° s4639-4640, La Documentation française, Paris, 1981, 244 p.

MORK Randal K. et STEIER Lloyd, "The Global History of corporate governance", NBER working papers series, Working Paper 11062, <http://www.nber.org/papers/w11062>.

MUNSHI Kaivan, "From Farming to International Business: The Social Auspices of Entrepreneurship in a Growing Economy", NBER working papers series, Working Paper 13065, <http://www.nber.org/papers/w13065>.

NAYAR Baldev Raj, "Business Attitudes toward Economic Planning in India", *Asian Survey*, vol. 11, n° 9, sept. 1971, pp. 850-865.

NAYAR Baldev Raj., “What has happened since 1991? Assessment of India’s Economic Reforms”, *EPW*, 8 november 1997, pp. 2969-79.

NAYAR Baldev Raj, “Political Structure and India’s Economic Reforms of the 1990s”, *Pacific Affairs*, vol. 71, n° 3, 1998, pp. 335-358.

NAYAR Baldev Raj, “The Limits of Economic Nationalism in India: Economic Reforms under the BJP-Led Government, 1998-1999”, *Asian Survey*, vol. 40, n° 5, Modernizing Tradition in India, sept.-oct. 2000, pp. 792-815.

NELSON Robert E., “Entrepreneurship Education in Developing Countries”, *Asian Survey*, vol. 17, n° 9, sept. 1977, pp. 880-885.

TORRI Michelguglielmo, “Factional Politics and Economic Policy: The Case of India’s Bank Nationalization”, *Asian Survey*, vol. 15, n° 12, déc. 1975, pp. 1077-1096.

WARD John L., “Reflections on Indian Family Groups”, *Family Business Review*, vol. 13, n° 4, décembre 2000, pp. 271-278.

ARTICLES DE PRESSE (par ordre chronologique)

“FICCI asks PM to go ahead with Reforms”, *The Economic Times*, 19 déc. 1994, p. 1.

DUTTA Seema, “We Only Do Our Duty”, extrait d’une interview de Srichand P. Hinduja, *The Economics Times*, Corporate dossier, 21-27 juillet 1995.

KRIPLANI Manjeet, “The Business Rajahs”, *Business Week*, Asian edition, 14 avril 1997.

Business Today, 22 août-6 sept. 1997, numéro double spécial, 232 p. :

- PIRAMAL Gita, “A Historical Prognosis”, pp. 11-15.

Business India, 11-24 août 1997, 264 p. :

- GANGULI, Bodhisatva, “Lost opportunities”, pp: 203-206.

Business India, 3-6 nov. 1997.

Business Today, “India’s Business Families: Can They Survive?”, numéro double spécial, 7 jan.-6 fév. 1998, 502 p.

SINHA Yashwant, “Globalization Is he Best Form of Swadeshi”, *Business Today*, 22 janvier 1999, pp. 98-101.

BANA Sarosh, “Steady it grows”, *Business India*, 23 août-5 septembre 1999, p. 101.

Seminar, dossier *Family Business: a symposium on the role of the family in Indian business*, n° 482, oct. 1999 :

- DAS Gurcharan, “The problem”
- GUZDER Cyrus interviewé par Nazneen Karmali
- PIRAMAL Gita, “A crisis of leadership”
- TRIPATHI Dwijendra, “Change and Continuity”, pp. 29-32.

PIRAMAL Gita, “Big Business and entrepreneurship”, *Seminar*, n° 528, août 2003.

ANAND Sanjay, “India Inc's action plan: Caste no bar”, *New Stateman*, 23 avril 2006.

MITTAL Lakshmi, interview donnée au magazine *Le Point*, n°1764, 6 juillet 2006.

SAHOO Niranjana, “Reservations in Private Sector: A Synopsis of the Debate”, *Strategic Trends*, vol. IV, n° 12, 24 avril 2006.

“Affirmative action report will help sharpen focus”, *The Hindu Business Line*, 29 juin 2007.

SINGH Piya, “Beyond the family feud”, *Business word*, 7déc. 2007.

DE GASQUET, Pierre, « Azim Premji, le nabab de Bangalore », *Les Echos*, 12 mars 2008.

NAGRATH Sumati, “Affirmative action. Of Merit And Prejudice”, *Business Word*, 8 avril 2008.

Annexes

Annexe 1 : Les principales castes et communautés marchandes

Castes et communautés	Subdivisions	Religion	Origine géographique	Implantation actuelle
Marwari	Agarwal Maheshwari Oswal, etc.	Hindous et Jaïns Hindous et Jaïns Hindous et Jaïns	Rajasthan	Inde
Gujarati Bania	Meshri Shravak	Hindous Jaïns	Gujarat	Inde
Parsi	Prêtres / Laïcs	Zoroastriens	Iran, Gujarat	Bombay, Gujarat, Etats-Unis
Punjabi	Khatri Arora Agarwal	Hindous et Sikhs Hindous et Sikhs Hindous, Jaïns et Sikhs	Punjab	Delhi, Inde du Nord
Bhatia et Lohana	Kutchi, Halay, Sindhi	Hindous	Sindh, Kutch, Saurashtra	Bombay, Gujarat, Afrique de l'Est
Sindhi	Divers émigrés du Pakistan	Hindous	Sindh	Inde, diaspora mondiale
Chettiar	Nagattar	Hindous	Tamil Nadu	Tamil Nadu
Kamma	Naidu	Hindous	Andra Pradesh	Andra Pradesh, Tamil Nadu
Nadar		Hindous	Tamil Nadu	Tamil Nadu
Brahmanes du Karnataka	Gaud Saraswat	Hindous	Karnataka et Maharashtra	Karnataka et Maharashtra
Brahmanes du Maharashtra	Deshastha et Konkanastha	Hindous	Maharashtra (Bombay, Pune)	Maharashtra (Bombay, Pune)
Brahmanes du Tamil Nadu	Iyer, Iyengar	Hindous	Tamil Nadu	Tamil Nadu
Musulmans	Memon Khoja et Bohora	Musulmans Sunnites Musulmans Chiïtes	Gujarat	Bombay, Karachi, Afrique de l'Est et du Sud, Canada, Grande Bretagne
Chrétiens	Arméniens, Syriens	Chrétiens	Kerala	Ils ont quitté l'Inde Inde du Sud
Juifs	Baghdadi	Juifs		Ils ont quitté l'Inde

Source : DORIN B., FLAMANT N., LACHAÏER P. et VAUGIER-CHATTERJEE A., *Le Patronat en Inde, contours sociologiques des acteurs et des pratiques*, CSH, New Delhi, 2000, p. 19.

