

Aux sources du capitalisme indien

Entretien avec Claude Markovits

Jules NAUDET

Aujourd'hui la 10^{ème} puissance mondiale en termes de valeur nominale du PIB, l'Inde reste largement absente des travaux comparatifs sur les variétés du capitalisme contemporain. L'historien de l'économie Claude Markovits revient ici sur le rôle du colonialisme, de la diaspora ou encore de la caste sur l'évolution de l'industrie et du capitalisme en Inde.

Claude Markovits, Directeur de Recherche Emérite au CNRS, rattaché au Centre d'Études de l'Inde et de l'Asie du Sud (École des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris) est l'auteur de plusieurs ouvrages et articles sur l'histoire économique de l'Inde coloniale. Parmi ses publications : *Indian Business and Nationalist Politics 1931-39: The indigenous capitalist class and the rise of the Congress Party* (Cambridge University Press, 1985), *The Global World of Indian Merchants c. 1750-1947: Traders of Sind from Bukhara to Panama* (Cambridge University Press, 2000), *Merchants, Traders, Entrepreneurs: Indian Business in the Colonial Era* (Palgrave Macmillan, 2008).” The Colonised as Global Traders: Indian Trading Networks in the Global Economy”, in C. Dejung, N.P. Petersson (eds), *The Foundations of Worldwide Economic Integration: Power, Institutions and Global markets, 1850-1930* (Cambridge University Press, 2013).

Capitalisme et domination coloniale

La Vie des Idées : Quel a été l'impact de la période coloniale britannique sur le développement de l'industrie et l'expansion du capitalisme après l'indépendance ?

Claude Markovits : C'est une idée fort répandue en Inde que l'héritage de la période coloniale a pesé lourd sur le développement industriel et l'expansion du capitalisme après l'indépendance. Mais, quand on cherche à définir plus précisément les aspects négatifs de l'héritage colonial, on se heurte à certaines difficultés. La vulgate nationaliste indienne associe la période coloniale à un processus de « désindustrialisation », qui renvoie surtout au déclin de certaines productions artisanales, en particulier dans le textile. Cette question a fait

l'objet de nombreux débats dans les années 1980, mais la notion de désindustrialisation a été contestée plus récemment par Tirthankar Roy (Roy, *Traditional Industry in the Economy of Colonial India*, Cambridge UP, 1999), qui a souligné la résilience de certains secteurs artisanaux. Par ailleurs une assez puissante industrie moderne s'est développée en Inde à partir du milieu du 19^e siècle, d'abord dans le textile, puis dans d'autres branches (sidérurgie avec les usines Tata inaugurées en 1911, cimenteries, sucreries). Bien que les capitaux britanniques aient joué un rôle dominant dans certains secteurs comme l'industrie du jute, c'est le capital indien qui a été le moteur principal de ce processus de développement industriel colonial, et la période 1860-1947 a vu la naissance d'un certain nombre de grands groupes capitalistes, dont les deux plus connus sont Tata et Birla. A l'indépendance donc l'Inde était le seul parmi les pays coloniaux à disposer d'une certaine infrastructure industrielle et d'une classe d'entrepreneurs déjà ancienne. Cependant cette avance apparente masquait des déséquilibres profonds, dont le poids allait se faire sentir de façon durable. L'Inde restait un pays agraire, et l'archaïsme des structures agraires mises en place pendant la période coloniale constituait un formidable obstacle au développement d'une économie moderne. L'industrie, après des débuts difficiles, s'était largement édifiée à partir de 1918 à l'abri de barrières douanières, et était donc peu compétitive au niveau international. Par ailleurs la plupart des branches avaient une structure fortement oligopolistique, qui faisait obstacle à l'entrée de nouveaux venus. Enfin le secteur industriel était largement aux mains de firmes qui opéraient selon une logique plus financière qu'industrielle, et le secteur bancaire, pour sa part, encore dominé par des intérêts étrangers, n'était pas du tout orienté vers le soutien à l'industrie. Donc la nature même du secteur capitaliste privé qui s'était édifié pendant la période coloniale le rendait peu à même d'enclencher un processus de développement rapide. D'où la nécessité d'une intervention importante de l'État dans l'économie, à laquelle la plupart des capitalistes eux-mêmes s'étaient ralliés, comme en témoigne le « plan de Bombay » (voir ci-dessous) publié par les plus grands d'entre eux en 1944, qui se prononçait pour un modèle d'économie mixte.

***La Vie des Idées* : Dans quelle mesure les institutions, réseaux et structures du capitalisme indien ont-ils été forgés par le contact prolongé avec le modèle britannique ?**

Claude Markovits : La réponse à cette question ne peut être que nuancée. L'Inde pré-coloniale avait une forte tradition marchande, et se caractérisait par l'existence pluriséculaire de puissants réseaux commerciaux et financiers dont les ramifications s'étendaient d'ailleurs bien au-delà du sous-continent, allant des côtes de l'Afrique orientale jusqu'au détroit de Malacca, sans parler d'une pénétration jusqu'au fin fond de l'Asie Centrale. Ces réseaux utilisaient un instrument de crédit, le *hundi*, sorte de lettre de change, qui permettait la circulation de fonds sur de très grandes distances, et ils étaient au fait des techniques financières les plus avancées comme la comptabilité en partie double. Cependant on remarquait dans cet univers l'absence d'une *lex mercatoria* comparable à celle qui s'était développée en Europe. Dans la mesure où les transactions ponctuelles (« spot transactions ») prédominaient, une législation réglementant les contrats ne paraissait pas nécessaire, et les disputes se réglaient en général dans le cadre de guildes fortement auto-régulées. Dans ce domaine, la principale innovation coloniale fut l'introduction graduelle du droit commercial

britannique, en particulier les lois sur les sociétés par actions (« joint-stock companies »). Cependant elle eut des aspects pervers, car le capitalisme indien resta familial, et l'existence d'une entité juridique appelée la « Hindu joint family », qui bénéficiait d'une forte protection légale permettait en fait aux capitalistes, qui étaient en grande majorité Hindous, de s'émanciper largement des stipulations du droit commercial en matière de transmission d'héritage, de faillite, etc. Donc on vit se mettre en place un système hybride dans lequel des firmes familiales purent profiter des innovations institutionnelles introduites par les Britanniques, sans avoir à se soumettre aux obligations de transparence induites par la législation sur les sociétés. Par ailleurs la sphère financière fut réglementée dans le but de limiter l'importance des instruments financiers comme les *hundi* et de favoriser le développement d'un système bancaire moderne. Ce ne fut qu'un demi-succès, et le système financier « informel », connu maintenant en général sous le terme de *hawala*, demeure important en Inde, en particulier pour le financement des petites et moyennes entreprises, et pour le transfert des fonds des émigrés de l'étranger vers l'Inde. Cependant, certaines institutions introduites par les Britanniques ont eu une influence durable sur la structure du capitalisme indien. Je pense en particulier à la « managing agency », un système de gestion qui permettait à quelques individus de gérer de nombreuses sociétés sans posséder nécessairement la majorité du capital, par le biais d'un contrat de gestion qui leur donnait *de facto* le contrôle de l'entreprise en les dispensant de demander l'avis des actionnaires. Créé au départ en raison du déséquilibre entre le petit nombre de *managers* britanniques compétents présents en Inde, et le grand nombre de sociétés à gérer, ce système fit l'objet d'une appropriation par les capitalistes indiens, qui l'utilisèrent en particulier pour la gestion des usines textiles à Bombay. Il donna lieu à de nombreux abus, les managers recevant en général une rémunération fixe, indépendante de la performance, ce qui favorisait des formes d'« asset-stripping », mais il ne fut aboli qu'en 1970. Combiné avec la « joint Hindu family », il favorisa une concentration du capital entre les mains d'opérateurs qui n'étaient pas nécessairement les plus compétents, et pour qui la prospérité des actionnaires était souvent le dernier des soucis. Donc, plutôt que de l'influence d'un « modèle » britannique importé de la métropole, il faudrait parler d'une hybridation entre des formes de capitalisme indigène et des institutions de type britannique adaptées au climat indien des affaires.

Le capitalisme indien dans l'Inde indépendante

***La Vie des Idées* : Peut-on parler d'un « capitalisme nehruvien » et quelles en seraient les caractéristiques ?**

Claude Markovits : L'expression paraît presque un oxymore, dans la mesure où l'on associe plutôt généralement la figure de Jawaharlal Nehru, premier ministre de l'Inde de 1947 à sa mort en 1964, au développement du « socialisme à l'indienne », qui devint à partir de 1955 la doctrine officielle du Parti du Congrès. Cependant elle n'est pas dépourvue de pertinence, et un auteur comme Charles Bettelheim, dans *l'Inde indépendante* (Paris, Armand Colin, 1962) n'est pas loin de la reprendre à son compte. Bettelheim insistait en effet sur le fait que, malgré l'adhésion formelle du Congrès à une forme de socialisme, l'Inde était clairement un pays

capitaliste. Le capitalisme de l'ère Nehru présentait cependant certaines spécificités par rapport d'une part au capitalisme de l'ère coloniale qui le précédait et d'autre part par rapport aux formes de capitalisme plus libéral qui se développèrent en Inde à partir du début des années 1980. C'était un capitalisme dans lequel l'État jouait un rôle important, mais en conjonction étroite avec un secteur privé resté puissant. Les origines de ce système original remontent à 1938 quand le parti du Congrès a créé un National Planning Committee dans le but de coordonner les politiques économiques des différents gouvernements provinciaux qu'il contrôlait depuis les élections de 1937 (tenues dans le cadre d'une nouvelle constitution coloniale introduite en 1935), et de jeter les bases d'une planification de l'économie d'une future Inde indépendante. Au sein de ce comité, des dirigeants nationalistes, en particulier Nehru, se retrouvaient avec des représentants des principaux groupes capitalistes indiens. Le comité suspendit ses travaux à la fin de 1939 quand les gouvernements congressistes provinciaux démissionnèrent, mais les principaux capitalistes publièrent en 1944 une esquisse de plan, connu sous le nom de « Bombay Plan », qui servit en fait de projet (« blueprint ») pour l'élaboration du premier plan quinquennal indien (1951-55). Ce plan, aux objectifs de croissance relativement modestes, prévoyait une étroite collaboration entre secteur public et secteur privé, en particulier dans le secteur industriel. Il optait pour une forme de « planification indicative » à la française plutôt qu'une « planification impérative » à la soviétique. Il définissait quelques objectifs généraux en termes de croissance (qui ne furent d'ailleurs pas atteints), mais ne cherchait pas à orienter plus décisivement l'action des agents économiques. Une étape décisive dans l'histoire de la planification indienne fut l'adoption du second plan (1956-60), dont l'inspirateur fut le Professeur P. C. Mahalanobis, directeur de l'Indian Statistical Institute. Cependant, comme Bettelheim le montre dans son livre, la première version (« draft ») de Mahalanobis, qui donnait la priorité, sur le modèle des plans soviétiques, à l'industrie lourde, fut en partie modifiée pour inclure des allocations plus importantes aux industries de biens de consommation et au secteur des transports. Ses objectifs étaient nettement plus ambitieux que ceux du premier plan, et, bien qu'ils n'aient pu être entièrement réalisés, la croissance économique de l'Inde s'accéléra nettement au cours de cette période. Les réalisations les plus importantes et les plus spectaculaires concernaient le secteur public avec l'édification, en coopération avec différents pays étrangers, dont l'Union Soviétique, de complexes sidérurgiques et de grands barrages et centrales hydroélectriques. Cependant le secteur privé connut aussi une expansion non négligeable, bénéficiant en particulier de mesures douanières qui, en 1957, aboutirent à restreindre considérablement l'importation de biens de consommation. Un certain nombre d'importateurs se convertirent alors en industriels. Par ailleurs, même dans le secteur de l'industrie lourde, les Tatas furent en mesure d'accroître la production de leurs installations de Jamshedpur. On se dirigeait donc vers une sorte de division du travail entre secteur privé et secteur public qui était avantageuse pour le premier. L'État prenait en effet largement à sa charge l'investissement dans les industries de base, dont la rentabilité à court terme était faible ou nulle, et fournissait au secteur privé travaillant surtout dans l'industrie des biens de consommation les « inputs » de base à des prix avantageux, permettant à ce dernier de dégager des marges confortables. Ce système connut cependant une crise en 1962 quand l'éclatement du conflit frontalier avec la Chine obligea à réviser les objectifs du troisième plan (1961-65) pour tenir compte des impératifs de la défense. Le système se perpétua largement, après la mort de Nehru, jusqu'à la

fin du règne d'Indira Gandhi (1966-1977), mais avec un « gauchissement », dont témoigna en 1969 la nationalisation des banques et des assurances, qui renforça considérablement le poids de l'État dans l'économie aux dépens de celui du secteur privé. En même temps ce dernier était soumis à une réglementation plus stricte : ce fut ce qu'on appelle le « licence permit raj », qui ne fut véritablement démantelé qu'à partir de 1991. Cependant ce système représentait un développement largement postérieur à l'ère Nehru, et le « capitalisme nehruvien » ne doit pas être, comme c'est parfois le cas, confondu avec ces développements ultérieurs de la période Indira Gandhi.

Un capitalisme encastré dans des réseaux familiaux et communautaires

La Vie des Idées : Comment s'organisent les réseaux marchands indiens transnationaux ? Ont-ils été affectés par les transformations de l'économie après l'indépendance ?

Claude Markovits : L'Inde a été depuis la période médiévale le berceau de réseaux marchands opérant bien au-delà du sous-continent. Formés essentiellement d'originaires d'Inde de l'Ouest, avant tout Gujarati mais aussi Sindhi, mais comprenant aussi des Tamouls ainsi que des Punjabi et des Marwari du Rajasthan, ces réseaux ont connu une importante expansion pendant la période coloniale, surtout en direction de l'Afrique orientale et de l'Asie du sud-est (Birmanie). Ils reposaient sur la circulation d'individus, en grande majorité des hommes, entre des localités situées en Inde, où se trouvaient les sièges des firmes, et des localités à l'étranger, où elles avaient des filiales. Ces firmes avaient en général une structure familiale, mais, si elles atteignaient une certaine dimension, étaient obligées de recruter des employés en dehors du cercle de la famille. Le recrutement se faisait cependant en général localement, souvent dans le cadre d'une caste ou d'une communauté particulière. Ce n'est que rarement que les propriétaires des firmes s'installaient pour de bon à l'étranger, surtout quand des mesures de restriction de l'immigration rendaient plus difficile une circulation régulière entre l'Inde et l'étranger. Ces réseaux, souvent peu visibles, car leurs membres adoptaient généralement un profil bas, jouaient un certain rôle dans les échanges extérieurs de l'Inde avec l'Afrique, le Moyen-Orient, l'Asie orientale et l'Asie du sud-est, bien que leur part soit difficile à quantifier avec précision. Mais ils avaient souvent aussi une position forte, voire quasi-dominante, dans la vie économique interne de certains territoires coloniaux de l'empire britannique (Ouganda, Kenya, Birmanie). Enfin certains s'étaient taillé une place dans des circuits internationaux sans liens directs avec l'Inde. Ainsi des commerçants sindhi d'Hyderabad (Sind) vendaient-ils des tissus japonais en Afrique occidentale britannique dans les années 1930. Leurs liens avec les capitalistes installés en Inde étaient variables : certains commerçants gujarati d'Ouganda approvisionnaient les usines textiles de Bombay en coton ougandais, et des commerçants tamouls en Asie du Sud-Est achetaient des produits textiles auprès des producteurs artisanaux d'Inde du Sud. Mais, plus généralement, les réseaux transnationaux d'origine indienne étaient relativement indépendants du grand capitalisme indien travaillant avant tout pour le marché domestique. La plupart opéraient dans le cadre impérial britannique et jouaient sur le fait que les Indiens, après 1858, étaient en droit sujets

britanniques, même si dans les faits ils se heurtaient, dans de nombreux territoires de l'empire, à des discriminations. L'indépendance de l'Inde créa pour ces réseaux, formés en partie de musulmans, de sérieux problèmes. Certains de ces musulmans de l'extérieur optèrent pour la nationalité pakistanaise, et ceux, musulmans comme Hindous, qui choisirent la nationalité indienne, ne bénéficièrent guère de ce choix, car l'Inde, sous l'impulsion de Nehru, leur fit savoir très rapidement qu'elle n'entendait pas leur accorder une protection particulière. Ainsi quand la junte militaire birmane prit en 1962 des mesures de nationalisation qui aboutirent à un départ massif de commerçants indiens, New Delhi ne prit aucune mesure pour les aider. Avec la vague des indépendances africaines le gouvernement indien conseilla à ses ressortissants en Afrique d'adopter la nationalité du pays de résidence, un choix qui n'était pas toujours possible, comme en témoigne l'expulsion des « Asians » d'Ouganda par Idi Amin Dada en 1972. L'Inde de Nehru, concentrée sur un développement économique largement auto-centré, ne considérait pas sa diaspora comme une chance, mais plutôt comme un fardeau. C'est seulement avec la libéralisation d'après 1991 que l'Inde a tenté de renouer avec sa diaspora dans l'espoir de renforcer ses liens avec l'économie mondiale.

La Vie des Idées : Quel rôle joue la caste dans le fonctionnement du capitalisme indien ?

Claude Markovits : C'est là une question délicate et controversée. Une vue répandue du système des castes est qu'il fixe de façon rigide la structure professionnelle. D'après cette théorie, les capitalistes devraient tous appartenir à la caste des *bania* ou plutôt à différentes sous-castes de cette caste. Dans les faits, outre la présence importante de non-Hindous dans les rangs des capitalistes (Parsis, Jains, musulmans, voire chrétiens), l'adéquation est loin d'être parfaite. Ainsi trouve-t-on d'assez nombreux brahmanes dans les rangs des entrepreneurs, surtout dans le secteur des hautes technologies, et a-t-on assisté récemment à l'apparition de quelques capitalistes issus de rangs des Dalits (ex-intouchables). Cependant, globalement, le monde du grand capital indien reste dominé par des groupes familiaux le plus souvent issus du milieu des castes marchandes hindoues (et jaïnes). Ils sont le plus souvent originaires de quelques régions du sous-continent, avant tout du Gujarat (Gujaratis hindous, jaïns et musulmans) et du Rajasthan (Marwaris hindous et jaïns). Cette prédominance globale des castes marchandes a des racines dans la période pré-coloniale, mais paradoxalement elle a eu tendance à se renforcer pendant la période coloniale. Les causes en sont complexes. Il y a des raisons avant tout politiques, le fait que les groupes qui combinaient commerce et métier des armes, comme les caravaniers Banjara ou les « ascètes » Gosain ont été victimes de la volonté de l'État colonial d'établir son monopole sur l'usage de la violence armée. Au contraire les castes marchandes non armées (et en particulier les Jaïns, dont la religion est non-violente) se sont vu privilégiées par le nouveau pouvoir, qui leur a confié en particulier l'approvisionnement de ses propres armées. D'autre part la mise en place d'institutions financières modernes essentiellement contrôlées par des Britanniques (banques d'État ou privées) s'est souvent accompagnée d'une politique restrictive en matière d'avances aux capitalistes indigènes, jugés constituer un trop gros risque. Ainsi, pour financer leurs entreprises, les capitalistes indiens ont-ils dû avoir souvent recours à leur réseau de parenté, mais aussi, dans la mesure où ce dernier était insuffisamment efficace, à leur réseau de caste.

La caste en est venue parfois à constituer un véritable « resource group », jouant un rôle de substitut à des institutions financières inexistantes ou trop faibles. Le rôle de la caste a pu cependant varier suivant les lieux et les circonstances. Un anthropologue américain, David Rudner, à partir d'une étude portant sur des banquiers tamouls appartenant à la sous-caste des Nattukottai Chettiars (Rudner, *Caste and Capitalism in Colonial India*, University of California Press, 1994) a conclu à l'existence d'un véritable « capitalisme de caste » chez ces banquiers, opérant surtout en Birmanie, qui utilisaient leurs temples de caste comme des « clearing houses » pour des transactions considérables qui concernaient exclusivement des membres de la caste. Cependant ce modèle était loin d'être universel, et mes propres travaux sur des réseaux marchands du Sind (Markovits, *The Global World of Indian Merchants*, Cambridge UP, 2000) voient la localité plutôt que la caste comme le principe de base d'organisation des réseaux. Au-delà de ces études portant sur l'histoire du capitalisme indien, la question qui se pose est celle de savoir si dans la phase néo-libérale actuelle, le rôle de la caste va en diminuant, comme il serait logique qu'il le fasse. Il y a des indications qui vont dans ce sens, comme l'origine assez variée des entrepreneurs du secteur des hautes technologies, mais il est trop tôt pour affirmer qu'il s'agit d'une tendance lourde et irréversible.

Publié dans laviedesidees.fr, le 13 juin 2014.

© laviedesidees.fr