

## **Stratégies entrepreneuriales et rapports salariaux dans le secteur de la petite industrie textile en Inde de l'Ouest**

VERONIQUE DUPONT

Depuis les débuts de la planification en Inde au lendemain de l'indépendance (1947), le secteur de la petite industrie s'est vu attribuer un rôle important dans le développement national, en termes de création d'emplois, de distribution plus équitable du revenu national, et de mobilisation des ressources en capital financier et humain. Cette ambition s'est traduite par une politique de promotion et de protection des petites entreprises, qui risque cependant d'être ébranlée par les réformes récentes de libéralisation économique. Dans un tel contexte politico-économique, la petite entreprise a-t-elle également joué un rôle sur la scène sociale comme lieu de recomposition des rapports sociaux ?

Notre réflexion sera centrée une branche spécifique de la petite industrie indienne, l'impression des textiles, et s'appuiera sur l'étude d'un centre urbain mono-industriel de taille moyenne, Jetpur, situé dans l'État du Gujarat (ouest de l'Inde). Pendant les quarante dernières années cette ville s'est progressivement érigée en pôle de croissance mono-industriel, spécialisé dans une activité d'origine traditionnelle, la teinture et l'impression des saris de coton.

Plusieurs questions seront examinées à partir de cette étude de cas. Dans quelle mesure les structures sociales traditionnelles sont-elles utilisées dans le processus de création et de fonctionnement de l'entreprise ? Comment les stratégies d'investissement se différencient-elles selon les origines sociales, en particulier de caste, des entrepreneurs ? La gestion de la main-d'œuvre suit-elle un processus parallèle de différenciation, ou est-elle au contraire dominée par une logique de rentabilité économique uniformisante, et avec quelles conséquences pour la condition des salariés et les rapports sociaux au sein de l'entreprise ? Enfin, quelles perspectives peut-on envisager dans

ce domaine à partir de la réponse des entrepreneurs aux nouvelles réformes économiques ?

L'analyse présentée se fonde sur les investigations que nous avons menées à Jetpur et sa région entre octobre 1987 et novembre 1989 actualisées lors d'un nouveau séjour en août 1992<sup>1</sup>. La méthodologie adoptée combine des approches quantitatives et qualitatives. Une première enquête statistique migration-emploi portait sur 10 % des ménages de l'agglomération urbaine et de cinq villages environnants, soit un échantillon de 14 412 résidents dont 215 entrepreneurs et 1 764 travailleurs de l'industrie textile (Dupont, 1991-a). Nous avons ensuite privilégié une observation participante centrée sur les acteurs au sein de l'entreprise et s'appuyant sur des entretiens approfondis menés auprès de 50 chefs d'entreprise et de 64 salariés (Dupont, 1989).

### **La petite industrie d'impression des textiles à Jetpur**

Le développement industriel à Jetpur correspond à un cas de dynamique entrepreneuriale endogène. Néanmoins, les entrepreneurs de cette ville ont su tirer profit de la politique industrielle générale du gouvernement fédéral et de celle du gouvernement du Gujarat, en particulier des mesures destinées à promouvoir la petite industrie et à favoriser la décentralisation des investissements industriels hors des zones métropolitaines.

#### *Les politiques de promotion de la petite industrie et de décentralisation*

La promotion de la petite industrie a constitué un axe majeur et constant de la politique industrielle menée par le gouvernement indien. Des programmes de soutien à la petite industrie ont été mis en œuvre par le gouvernement central et par les gouvernements de chaque État, et qui comprenaient : des mesures protectrices par la réservation de produits pour le secteur de la petite industrie, des facilités de commercialisation par des achats préférentiels assurés par les agences gouvernementales, des exemptions et réductions fiscales, l'offre de machines en location-vente, une assistance financière, des services de consultation et de

---

1. Ces investigations s'inscrivaient dans le cadre d'une recherche plus large sur la dynamique des villes moyennes et les processus migraupont, 1995). Ce projet a été financé par l'ORSTOM (l'Institut Français de Recherche Scientifique pour le Développement en Coopération) et le MRT ; la phase de recherche conduite en Inde s'est effectuée en affiliation avec le *Gujarat Institute of Development Research* d'Ahmedabad, et à Jetpur avec le soutien du *Bosmia Arts and Commerce College* et de la *Jetpur Dyeing and Printing Association*.

conseil-formation pour les entrepreneurs. Outre ces mesures, la décentralisation des petites industries dans les zones rurales, les petites villes et les zones sous-développées, fut encouragée par des actions spécifiques. La promotion de domaines industriels, le système de licences pour l'implantation des grandes entreprises, ainsi que divers avantages de localisation (subventions à l'investissement, taux d'intérêt promotionnels, concessions fiscales, etc.) furent également des instruments utilisés par le gouvernement pour influencer la répartition spatiale des industries.

Les réformes économiques lancées par le gouvernement indien depuis mi-1991 marquent un tournant décisif. Le nouveau programme de libéralisation implique des changements radicaux dans le domaine du commerce extérieur et de la politique industrielle, en vue de restructurer l'économie et de promouvoir son intégration dans le marché international. Il s'est traduit en particulier par une déréglementation industrielle qui implique des conditions de concurrence accrue, susceptibles d'affecter le secteur de la petite industrie (Sandesara, 1991-a & b).

#### *Les actions spécifiques du gouvernement du Gujarat*

La ville de Jetpur est située dans la région du Saurashtra, péninsule occidentale de l'État du Gujarat. Si cet État apparaît aujourd'hui comme un des plus industrialisés de l'Inde, au moment de l'indépendance, dans le contexte général de sous-développement économique du pays, le Saurashtra était en revanche une région relativement en retard pour son industrialisation. Le gouvernement local de l'époque reconnut l'importance de l'aide et des incitations étatiques pour promouvoir l'industrialisation, et prit diverses mesures à cette fin. Ceci créa des conditions radicalement nouvelles pour le développement industriel (Vakil & al., 1953). Afin de fournir des infrastructures adéquates, le gouvernement de l'État développa les routes et les transports routiers, la production d'électricité, les communications, et le système bancaire avec la création en 1950 de la Banque d'État du Saurashtra. L'accent de la nouvelle politique économique fut mis sur l'industrialisation à petite échelle, à travers l'établissement de plusieurs institutions spécialisées et la mise en œuvre d'un programme de domaines industriels. Le développement industriel s'accéléra ensuite avec la formation en 1960 de l'État du Gujarat<sup>2</sup> et la création de nouvelles institutions spécialisées pour canaliser l'aide publique. Divers programmes d'incitations financières à investir dans certaines localisations (pôles de croissance, zones sous-développées) furent également mises en œuvre par les gouvernements successifs du Gujarat.

---

2. L'État du Saurashtra fut formé en 1948, suite à la dissolution des anciennes principautés. En 1956, l'État du Saurashtra fut intégré dans l'État de Bombay qui regroupait alors toutes les régions de langue gujaratie et de langue maharatie. Enfin, l'État du Gujarat fut créé en 1960.

*Le développement de l'industrie textile à Jetpur*

Le développement de l'industrie d'impression des textiles à Jetpur illustre le passage de l'artisanat familial à la production industrielle dans le secteur de la petite entreprise, suite à l'introduction en 1947-48 d'une nouvelle technologie d'impression, la sérigraphie, qui a progressivement supplanté l'impression traditionnelle utilisant des tampons de bois<sup>3</sup>. A cette évolution technologique, qui s'inscrit dans un environnement général propice à l'industrialisation, s'ajoute une conjonction de facteurs qui ont favorisé l'expansion de l'industrie textile à Jetpur.

Certaines mesures prises en 1963 par la Municipalité de Jetpur, visant à libéraliser le système d'octroi pour le rendre plus favorable aux marchands et entrepreneurs, conférèrent à cette ville un avantage comparatif par rapport aux autres villes de la région.

Par ailleurs, les caractéristiques technologiques et économiques de l'industrie d'impression du textile offraient des possibilités de profits rapides avec un minimum d'investissement initial et de risques, attirant ainsi de nombreux entrepreneurs.

En premier lieu, il s'agit d'une industrie à très faible composante en capital : elle ne nécessite ni équipement lourd en machines, ni technologie sophistiquée. Jusqu'en 1982-83, les crédits bancaires étaient facilement accordés pour la création de nouvelles entreprises. Les matières premières étaient aussi disponibles à des conditions de crédit avantageuses, et l'offre de tissus de coton abondante. Un processus de production entièrement manuel, avec un équipement de base se limitant à des établis pour imprimer et des stencils montés sur cadre, permit aux entrepreneurs de commencer leur production à petite échelle, avec en outre la possibilité de louer des bâtiments déjà équipés, et de s'agrandir progressivement. De plus, le système de sous-traitance dans lequel l'entrepreneur prend en charge l'impression des tissus sur une base contractuelle selon les commandes placées par un négociant, permet à l'entrepreneur de restreindre ses dépenses initiales et ses risques. C'est en effet au négociant de fournir le tissu à imprimer, dans certains cas même les stencils, et de commercialiser les produits finis. Environ 75 à 80 % des établissements d'impression des saris à Jetpur fonctionnent selon ce système de sous-traitance.

Ultérieurement des économies d'agglomération devinrent réalisables du fait des infrastructures existantes et de la main-d'œuvre disponible, et des réseaux de commercialisation établis. De bonnes liaisons routières et ferroviaires, ainsi qu'un bon équipement en services administratifs et

---

3. Une description détaillée des techniques d'impression à la planche et avec stencil (sérigraphie), ainsi que de l'ensemble du processus de production, est donnée dans Trivedi (1970).

bancaires, contribuèrent également à la promotion du commerce et de l'industrie à Jetpur.

L'expansion de l'industrie textile à Jetpur porte aujourd'hui à près de 1 200 le nombre d'établissements d'impression de saris, tous appartenant au secteur de la petite industrie<sup>4</sup>. Parallèlement des ateliers et petits établissements sous-traitants se sont implantés : environ 250 fabricant les stencils pour imprimer et une centaine d'autres assurant la finition des saris imprimés. S'ajoute aussi une vingtaine de fabriques de teintures et autres produits chimiques utilisés dans le procédé d'impression, situées dans l'agglomération urbaine ou des villages proches.

Ce développement industriel remarquable s'est accompagné d'une croissance démographique rapide — signe d'une immigration importante — et d'une extension spatiale des zones d'habitation et des zones industrielles. Jetpur et ses banlieues constituent aujourd'hui une agglomération urbaine d'environ 114 000 habitants (estimations de 1988<sup>5</sup>). Les origines à prédominance régionale et rurale des immigrants révèlent une ville profondément enracinée dans son espace environnant.

### **Des stratégies entrepreneuriales prenant appui sur les structures sociales**

#### *Des profils d'entrepreneurs et des stratégies de création d'entreprises marquées par l'appartenance de caste*

A ses débuts l'industrie textile à Jetpur a été promue par des entrepreneurs locaux de caste *Khatri*, pour lesquels la teinture et l'impression des tissus constituent une activité artisanale ancestrale, et qui furent aussi les premiers à développer la sérigraphie. Les *Khatri* conservent aujourd'hui encore une majorité relative parmi les entrepreneurs dirigeant des établissements d'impression des saris (44 %). Les perspectives prometteuses de cette industrie ont ensuite attiré de nombreux entrepreneurs, d'origine essentiellement régionale, et qui

4. Un établissement industriel appartient à la catégorie de la petite industrie (*small-scale industry*) si le capital investi dans les bâtiments et les machines est compris entre 200 000 et 3,5 millions de roupies, jusqu'à 4,5 millions dans le cas des établissements sous-traitants (selon les critères de 1988).

Les industriels de Jetpur adoptent la pratique commune de diviser leur entreprise en unités administratives de petite taille, de manière à éviter certaines taxes et à échapper à la législation du travail. En conséquence les 1 200 établissements relevant de la petite industrie correspondent seulement à environ 500 entreprises individuelles ou groupes industriels familiaux distincts.

5. Cette estimation est basée sur l'échantillon de 10 % des ménages enquêtés de janvier à avril 1988. L'intervalle de confiance correspondant au seuil de 95 % est : 109 935 — 118 862.

n'appartenaient pas nécessairement à la communauté traditionnelle des artisans de cette branche. Parmi les nouveaux venus les *Vaniya* (les *Bania gujuratis*), groupe de castes marchandes, forment une petite minorité (11 % des entrepreneurs dans l'impression des saris), alors que les *Kanbi*, une caste traditionnelle d'agriculteurs, ont progressivement pénétré cette industrie en nombre croissant, en particulier depuis les années soixante-dix. Ils sont maintenant en seconde position dans les manufactures d'impression des saris (34 % des entrepreneurs concernés) et dominent les établissements annexes (ils représentent 67 % des entrepreneurs dirigeant des établissements fabricant les stencils ou assurant les opérations de finition des saris).

Ainsi, trois profils principaux se dégagent parmi les entrepreneurs de l'industrie textile de Jetpur : les ex-artisans entrepreneurs, les entrepreneurs-marchands, et les ex-agriculteurs entrepreneurs. Ils illustrent également trois types de stratégies d'investissement fortement marquées par les spécialisations professionnelles traditionnelles qui déterminent les voies d'accès possibles à l'entrepreneuriat : transition de l'artisanat familial à la production industrielle dans le cas des entrepreneurs de caste *Khatri*, transfert de capital du commerce à l'industrie pour les *Vaniya*, et transfert de capital de l'agriculture à l'industrie urbaine pour les *Kanbi*.

#### *Transition de l'artisanat familial à la production industrielle*

Une grande partie des entrepreneurs à Jetpur, des *Khatri*, sont originaires de familles déjà engagées dans les activités de teinture et d'impression des textiles pour plusieurs générations. Leurs pères et grand-pères étaient initialement des artisans spécialisés dans les teintures traditionnelles ou l'impression des textiles à la planche, et la reconversion à la sérigraphie s'est effectuée dans les années cinquante à la génération du père, ou à la génération actuelle. Dans de telles familles les entrepreneurs d'aujourd'hui ont été associés aux activités de teinture et d'impression des textiles depuis leur enfance, ils ont une expérience directe des différentes opérations exécutées dans cette industrie, et ont acquis des compétences techniques et de gestion par leur formation dans l'entreprise familiale.

Le plus souvent l'entreprise actuelle n'a pas nécessité de véritable investissement initial, mais résulte plutôt d'une reconversion de l'impression à la planche à la sérigraphie, en démarrant à très petite échelle et en opérant sur une base familiale, avec une expansion progressive par réinvestissement des profits réalisés. Dans les cas de développement les mieux réussis, une expansion plus importante de l'entreprise familiale a pu s'effectuer par l'adjonction de nouvelles unités industrielles grâce à des prêts bancaires ou auprès d'institutions financières publiques spécialisées. Certains des groupes industriels aujourd'hui parmi les plus importants ont suivi ce type d'évolution, à partir d'un profil très bas.

Les ex-artisans entrepreneurs de l'industrie d'impression des textiles à Jetpur illustrent un processus de développement à partir de la base, sous la forme d'une transition de l'artisanat à la production industrielle par les castes d'artisans. Toutefois, seulement une minorité de ces entrepreneurs sont de véritables industriels capitalistes, c'est-à-dire propriétaires de leurs usines et de leurs moyens de production, et travaillant pour leur propre compte en patrons indépendants. En effet, la plupart des entrepreneurs prennent en charge le travail d'impression en sous-traitance pour des négociants. En outre, certains petits artisans-entrepreneurs participent encore directement au procès de production, en particulier en tant que maître teinturier.

#### *Transfert de capital du commerce à l'industrie*

Les entrepreneurs appartenant aux communautés marchandes (*Vaniya*, certains *Khatri*) sont plus précisément issus de familles de négociants spécialisés dans le commerce des textiles ou des saris imprimés. Ils ont élargi les activités commerciales familiales à l'industrie d'impression des textiles. Avant de diriger leur propre entreprise, ces entrepreneurs ont souvent eu une première expérience professionnelle dans le commerce familial, ou — en particulier chez les *Khatri* — une expérience de gestion dans un établissement d'impression de saris dirigé par un parent ou allié.

Les entrepreneurs-marchands ont mobilisé le capital initial investi dans l'industrie textile avec les profits réalisés dans les activités commerciales de la famille, et complétés, si nécessaire, par des prêts bancaires ou auprès d'autres institutions financières. Ce transfert de capital a souvent permis à ces entrepreneurs de démarrer leur premier établissement d'impression des saris à une échelle plus grande que dans le cas des ex-artisans entrepreneurs. En outre, l'expérience personnelle ou familiale du commerce de textiles a doté les entrepreneurs-marchands des contacts nécessaires dans les affaires, facilitant ainsi leurs débuts dans l'industrie textile. Ils ont souvent commencé comme négociants plaçant des commandes auprès des manufactures de Jetpur pour faire imprimer des saris, et ont finalement décidé de monter leur propre établissement d'impression de textiles au vu des possibilités de profits à réaliser. Il s'agit généralement d'une diversification des activités familiales, plutôt que d'une reconversion. La combinaison du commerce de saris et de l'industrie d'impression permet à ces négociants de mieux contrôler la qualité des imprimés, de développer leur propre ligne de produits, et d'accroître leur profit.

Comparés à la grande majorité des entrepreneurs de Jetpur qui travaillent en sous-traitance, les entrepreneurs appartenant aux communautés marchandes travaillent généralement en indépendants, pour leur propre compte : ils achètent eux-mêmes les tissus à imprimer, et commercialisent leurs produits finis. Ce mode de fonctionnement implique des risques plus importants et nécessite davantage de capital, mais peut procurer de meilleurs gains.

Les trajectoires des entrepreneurs mettent en évidence les atouts des communautés marchandes pour pénétrer l'industrie d'impression des textiles : les marchands, et plus particulièrement les négociants en textiles et en saris, ont du capital financier à investir, une expérience des affaires et un capital de relations adéquates reposant sur les solidarités de caste et les contacts professionnels.

*Transfert de capital de l'agriculture à l'industrie*

Les entrepreneurs *Kanbi* appartiennent tous à des familles d'agriculteurs, et dans l'industrie textile de Jetpur ils représentent la première génération d'entrepreneurs au sein de leur communauté. Certains d'entre eux ont démarré leur première manufacture d'impression des textiles sans aucune expérience professionnelle en dehors de l'agriculture familiale, et sans aucune formation spécifique pour travailler dans cette nouvelle branche. Toutefois, le plus souvent, les nouveaux entrepreneurs *Kanbi* ont au préalable acquis une expérience professionnelle en dehors de l'agriculture, en particulier dans le commerce de saris ou dans l'industrie d'impression des textiles même, en tant qu'employés, dans le service des ventes ou dans la gestion, ou parfois comme associés. Cette expérience leur a permis non seulement d'acquérir des compétences de gestionnaires, mais aussi de se familiariser avec les réseaux commerciaux et d'établir des contacts personnels dans cette sphère des affaires, ce qui constitue également un atout stratégique pour créer et diriger avec succès leur propre entreprise. Les entrepreneurs travaillant en sous-traitance pour le compte de négociants sont entièrement dépendants de ces derniers pour obtenir des commandes régulières ; maintenir de bonnes relations avec les négociants s'avère donc fondamental. Ceci met également en évidence la position favorable occupée par le commerce de textiles et de saris comme voie pour pénétrer l'industrie d'impression des textiles. D'autres entrepreneurs *Kanbi* ont une expérience d'ouvriers dans cette industrie. Ceci les a dotés de qualifications techniques, en particulier dans le domaine des teintures et de leur préparation, l'opération la plus stratégique du processus d'impression.

Les stratégies d'investissement des entrepreneurs *Kanbi* reposent sur un transfert de capital de l'agriculture vers l'industrie. Il s'agit d'entrepreneurs appartenant à des familles d'agriculteurs qui ont développé des cultures de rente, en particulier après la nationalisation des banques en 1969 qui a facilité l'accès au crédit. Les progrès de l'irrigation dans les environs de Jetpur ont également aidé les agriculteurs à réaliser de bons profits sur leurs exploitations, cette épargne étant ensuite réinvestie dans l'industrie d'impression des textiles. Par ailleurs, en tant que propriétaires terriens, les *Kanbi* ont aussi la possibilité de vendre une parcelle pour mobiliser le capital initial nécessaire.

En tant qu'agriculteurs, les *Kanbi* peuvent aussi acquérir des terres agricoles et les reconvertir en terrains à usage industriel. Ainsi, pour

parachever leur reconversion économique de l'agriculture à l'industrie, certains agriculteurs *Kanbi* prospères ont acheté des terres agricoles dans Jetpur ou ses environs immédiats à des exploitants marginaux comme les *Koli* (une caste économiquement défavorisée). Ils réussirent à convertir ces terres agricoles en terrains à usage industriel, et y installèrent des usines. Par exemple, selon les données fournies par la municipalité de Navagadh, une petite ville adjacente de Jetpur où ont été implantées de nombreuses usines, 60 % des terres agricoles converties en domaines industriels ont été achetées à de petits exploitants agricoles, ainsi réduits à la condition de paysans sans terre et qui ont finalement rejoint les rangs du prolétariat industriel. Ce type de transfert de terres, dont les *Kanbi* furent les premiers à bénéficier, s'est produit principalement entre 1968 et 1974. Depuis, les entrepreneurs qui ont établi des usines sont principalement de riches agriculteurs qui ont converti une partie de leurs propres terres en domaine industriel.

Le développement de Jetpur apparaît ainsi profondément intégré avec celui de son hinterland rural ; plus précisément l'industrie urbaine a directement bénéficié des progrès de l'agriculture dans la région environnante. Le renforcement mutuel du développement agricole et industriel est un processus déjà observé dans d'autres villes du Gujarat ou d'autres régions en Inde. Il a été par exemple souligné par Streefkerk (1985) à propos d'une petite ville du sud-Gujarat ; l'État du Pendjab fournit également une illustration fameuse des interrelations entre l'expansion urbaine et industrielle et la révolution verte (Tangri, 1982).

### *Mobilité socio-économique par l'entreprise*

Les biographies professionnelles des entrepreneurs peuvent être également analysées en termes de mobilité sociale. En particulier une question se pose, qui reflète les rêves populaires aussi bien que le mythe entretenu par le discours patronal : dans quelle mesure les entrepreneurs sont-ils issus des rangs des salariés de l'industrie d'impression des textiles ? Parmi les 50 entrepreneurs interviewés, 20 ont auparavant travaillé dans l'industrie d'impression des textiles ou dans le négoce des saris comme simples employés, soit comme ouvriers (13 d'entre eux), soit comme employés de bureau ou dans la gestion (7 d'entre eux) — ces chiffres ne comprennent pas les entrepreneurs qui ont commencé à travailler comme aides non payés dans l'entreprise familiale. Quant aux entrepreneurs appartenant à des familles qui étaient traditionnellement engagées dans les activités de teinture ou d'impression des textiles, l'expansion de cette industrie à Jetpur sous sa forme actuelle (utilisant la sérigraphie) a permis la transition de l'artisan familial à la production industrielle. Sans aucun doute, ce processus d'industrialisation a offert des opportunités pour une ascension socio-économique, qu'illustrent les

histoires de vie des entrepreneurs, dont certaines aux succès spectaculaires.

Toutefois, tous les cas de travailleurs manuels ou d'employés de bureau qui ont finalement réussi à monter leur propre entreprise ne sont pas nécessairement représentatifs des possibilités effectives de mobilité ascendante pour les salariés actuels de l'industrie d'impression des textiles. Dans certaines familles (d'agriculteurs ou de négociants) qui sont déjà dotées de capital financier, une expérience comme ouvrier ou employé de bureau dans le commerce de textiles ou l'industrie d'impression peut correspondre à une stratégie professionnelle visant à acquérir des compétences techniques ou de gestion et à accroître ainsi les chances de succès de leur propre entreprise.

Les opportunités pour une mobilité ascendante se sont présentées principalement pendant la phase de transition de l'artisanat à la production industrielle, puis pendant la plus forte période d'expansion de l'industrie d'impression des textiles à Jetpur, du milieu des années soixante au milieu des années quatre-vingt. Les caractéristiques économiques de cette industrie ont permis à des entrepreneurs possédant très peu de capital (ou quelquefois pratiquement aucun) de combiner plusieurs solutions d'organisation économique et financière (travail en sous-traitance, système juridique de la société, association à des bailleurs de fonds) de manière à minimiser l'investissement initial pour créer leur propre entreprise puis l'agrandir progressivement. Toutefois, bien que des solutions théoriques existent pour palier le manque de capital initial, ces solutions ne sont souvent accessibles qu'aux entrepreneurs potentiels qui ont déjà établi les contacts adéquats dans l'industrie et le commerce des saris imprimés. L'importance de ces réseaux de relations est mise en évidence dans la section suivante. En particulier, le rôle des réseaux de caste apparaît primordial, il contribue à la concentration de l'industrie d'impression des textiles dans les mains de trois castes principalement, et laisse peu de place aux candidats hors rang. Dans les faits, les entrepreneurs qui possèdent une expérience passée de travailleur salarié dans l'industrie d'impression des textiles ou dans le négoce des saris imprimés, sont recrutés parmi les plus privilégiés de ces travailleurs, la minorité de ceux qui reçoivent un salaire mensuel régulier — et ont donc une situation financière plus stable — et qui sont par ailleurs en meilleure position pour pouvoir établir des contacts dans le milieu. Les conditions d'emploi dans l'industrie d'impression des textiles à Jetpur, marquées par une extrême précarité du travail et une grande irrégularité des revenus (comme il sera développé *infra*), apparaissent comme l'obstacle principal auquel se heurtent les travailleurs pour pouvoir constituer une épargne, préalable indispensable à tout projet de création d'entreprise.

### *Rôle des réseaux familiaux, sociaux et politiques dans la réussite entrepreneuriale*

Outre les atouts spécifiques de la communauté d'appartenance de chaque groupe d'entrepreneurs, certaines structures sociales jouent un rôle crucial dans l'émergence et le succès des entrepreneurs, en particulier les réseaux familiaux ainsi que les relations d'affaires et les contacts politiques.

#### *La famille étendue*

La famille étendue s'affirme comme la première structure de soutien, basique et multidimensionnelle. Elle est en premier lieu sollicitée pour la mobilisation du capital financier nécessaire à la création de l'entreprise, ou ultérieurement pour son agrandissement ; le terrain ou les bâtiments sont parfois aussi procurés par la famille. En outre, les membres de la famille fournissent le personnel de supervision, de gestion et de direction de l'entreprise, ou même des travailleurs manuels participant directement au procès de production ; les recrues familiales comprennent aussi bien des sociétaires que des aides non payés. Pour les entrepreneurs appartenant aux communautés traditionnelles d'artisans et de négociants, et plus généralement pour les entrepreneurs de la seconde génération (ou ultérieure) dans cette industrie, la famille procure aussi une structure informelle de formation et d'apprentissage, pour l'acquisition des compétences de gestion et des qualifications techniques. Enfin, la famille étendue, les autres relations de parenté ou d'alliance, et au-delà les relations de caste et autres connaissances, constituent un réseau de relations sur lequel les entrepreneurs potentiels peuvent prendre appui et où ils peuvent trouver des contacts utiles pour créer et gérer leur entreprise.

Le recours à la famille étendue comme structure de base de l'entrepreneuriat n'exclut pas cependant des dissensions internes et la scission éventuelle du partenariat d'affaire. Mais le rôle initial de la famille étendue pour lancer l'entreprise n'est pas remis en cause. Par ailleurs, le partenariat familial dans les affaires ne signifie pas nécessairement que tous les fils ou frères engagés dans la même société vivent sous un même toit. Plus généralement, les solidarités économiques et le soutien mutuel au sein de la famille peuvent transcender l'unité résidentielle, même lorsque les différents segments familiaux ne sont pas installés dans la même ville. C'est le cas en particulier de certaines familles d'entrepreneurs prospères qui ont étendu et diversifié leurs activités industrielles et commerciales à l'extérieur de l'industrie d'impression des textiles et hors de Jetpur, dans d'autres villes du Gujarat ou à Bombay. Cette situation est aussi fréquente parmi les entrepreneurs *Kanbi* dont la famille maintient une exploitation agricole dans leur village d'origine.

Les observations concernant les entrepreneurs de Jetpur ne sont pas spécifiques à cette industrie ; le rôle de la famille étendue dans le développement de l'entreprise industrielle a été souligné par plusieurs auteurs, non seulement dans le cas de la transition industrielle en Inde, mais aussi pour la révolution industrielle en Europe. Pour citer quelques exemples dans le contexte indien, Tangri souligne le rôle de la famille étendue comme école de formation à la gestion, comme lieu de mise en commun des risques et des ressources, et en conséquence comme agent de l'innovation et de l'expansion économique (Tangri, 1982 : 193). Dans son étude de la transition industrielle dans le sud du Gujarat, Streefkerk analyse l'émergence d'entrepreneurs parmi les artisans comme un effort collectif ayant comme noyau les membres de la famille étendue (1985 : 80) ; dans le cas des hommes d'affaires et des industriels, la famille étendue est caractérisée comme la structure idéale, le principe organisationnel de base fondant la plupart des entreprises (1985 : 80). On peut également se référer à l'étude de Spodeck sur la dynamique entrepreneuriale dans l'industrie textile d'Ahmedabad (Gujarat) et son analyse de la firme familiale (Spodeck, 1965, 1969). Dans une perspective plus large, Henri explique le rôle joué par le capitalisme familial pour promouvoir la transition industrielle en France au XIX<sup>ème</sup> siècle : la famille étendue a constitué la structure fondamentale pour la mobilisation des capitaux, la formation des dirigeants, pour permettre l'accès aux informations relatives aux innovations, aux réseaux de distribution et aux tendances du marché (1988 : 149). La plupart de ces citations pourraient également s'appliquer à la situation observée à Jetpur.

#### *Relations d'affaires et contacts politiques*

Les histoires de vie des entrepreneurs mettent en lumière la fonction des réseaux familiaux et de caste pour procurer les contacts d'affaires et professionnels adéquats, qui sont d'une importance cruciale pour établir et gérer une entreprise. Les clubs, comme le *Rotary Club*, le *Lions Club* et le *Jaycees Club International* qui ont des branches dynamiques à Jetpur, constituent un autre type de structure qui offre à leurs membres la possibilité d'élargir leur cercle de relations sociales et professionnelles. Étant donné le caractère élitiste de ces clubs, leur accès est délibérément restreint, et exclura de fait de nombreux entrepreneurs parmi les plus petits. Néanmoins, pour les plus privilégiés, une carte d'adhérent à l'un de ces clubs permet aux entrepreneurs d'établir des contacts utiles avec les directeurs de banque, les négociants, d'autres industriels, et d'autres personnes influentes. Comme l'a justement noté Streefkerk dans son étude au Sud Gujarat, ces clubs offrent aussi l'opportunité d'étendre ses relations à l'extérieur de la ville, et apportent des contacts avec des personnes influentes d'autres villes ou d'autres régions (1985 : 95). Dans son étude du secteur de la petite industrie dans une ville du sud de l'Inde

(Hosur, un pôle de croissance dans le Tamil Nadu), Knorringa observe également que l'appartenance au *Lions Club* améliore nettement les possibilités pour un petit entrepreneur d'obtenir des commandes (1988 : 60).

Outre le rôle stratégique des relations professionnelles et d'affaires, les études sur l'entrepreneuriat en Inde soulignent souvent l'importance d'un autre type de relations, les contacts politiques (voir par exemple l'étude déjà citée de Streefkerk, 1985). Les industriels enquêtés à Jetpur ne reconnaissent pas ouvertement des connexions et contacts avec la sphère politique, du moins en ce qui concerne leur propre histoire. Toutefois des remarques incidentes, ou des discussions plus informelles avec les entrepreneurs ou d'autres informateurs, confirmées par d'autres faits, suggèrent que ce facteur joue aussi un rôle significatif. Par exemple, le fait que certains entrepreneurs aient réussi à construire à Jetpur de nouveaux établissements d'impression des textiles en dépit de l'interdiction du Bureau de Contrôle de Pollution des Eaux de l'État du Gujarat depuis 1983, suggère des interventions personnelles ou des interférences politiques dans l'appareil administratif, ou des corruptions. Une interprétation similaire est avancée par certains entrepreneurs (non *Kanbi*) pour expliquer comment de nombreuses conversions de terres agricoles en domaines industriels ont pu être réalisées, en particulier dans le cas de terres situées le long du canal d'irrigation destiné à l'agriculture. Des cas d'usines construites illégalement sur des terrains publics sont aussi cités. Plus généralement, les exemples d'entrepreneurs qui ne suivent pas les conditions stipulées et les règlements en vigueur pour implanter de nouvelles usines ne semblent pas rares, et les connexions politiques de tels entrepreneurs ou leur position influente peuvent alors être avancées pour expliquer cet état de fait.

Les réseaux d'influence et les contacts politiques des entrepreneurs ne sont cependant pas toujours utilisés à des fins personnelles pour servir leurs intérêts particuliers, comme le montre l'exemple suivant. Il y a quelques années, l'accès à l'appareil administratif du gouvernement central à Delhi à travers les contacts étroits entre certains industriels de Jetpur et un membre du Parlement, a aidé à faire retirer un projet de taxes supplémentaires sur la production de saris imprimés. Ceci aurait directement affecté l'industrie d'impression des textiles de Jetpur, ou du moins les plus gros établissements.

Ainsi, un réseau de contacts adéquats apparaît comme un atout tout aussi essentiel que le capital financier pour assurer le succès de l'entreprise.

### *Les entrepreneurs de Jetpur en tant que classe ?*

Un autre point important à examiner est dans quelle mesure les entrepreneurs de Jetpur sont organisés en tant que groupe, ou classe, pour promouvoir leurs intérêts communs.

### *Une association patronale inefficace*

L'existence d'une association industrielle patronale, regroupant la plupart des entrepreneurs de l'industrie d'impression des textiles de Jetpur, témoigne d'un effort d'organisation des entrepreneurs pour la sauvegarde de leurs intérêts. Cependant, les membres de l'association se plaignent des dissensions internes et des divisions politiques. D'une manière plus générale, les entrepreneurs reconnaissent leur manque d'unité et de solidarité, ce qui entraîne une absence d'efficacité de l'association à défendre les intérêts véritables de l'industrie locale.

Une illustration de ce dernier point est l'incapacité des entrepreneurs à envisager une action concertée vis-à-vis des négociants afin de fixer un prix minimum pour le travail d'impression en sous-traitance ou un prix de vente minimum des saris, ou un taux commun de réévaluation en cas d'augmentation importante d'une des composantes du coût de production. Dans les conditions actuelles de concurrence, un tel accord apparaît impossible et même inconcevable pour les entrepreneurs, ce qui ouvre la voie à une compétition féroce recourant à des pratiques plus ou moins honnêtes.

La situation à Jetpur n'est pas exceptionnelle : les rivalités entre entrepreneurs et leurs intérêts particularistes ont déjà été identifiés comme l'obstacle majeur à l'établissement d'associations industrielles efficaces dans le secteur de la petite industrie, en Inde comme dans d'autres pays en développement (Schmitz, 1990 : 298).

### *Fragmentation interne et hétérogénéité*

Une ligne de fragmentation de base parmi les entrepreneurs suit l'appartenance de caste. L'avancée spectaculaire des ex-agriculteurs *Kanbi* dans l'industrie d'impression des textiles n'est pas facilement acceptée par les entrepreneurs établis de longue date. En particulier, les entrepreneurs issus des castes traditionnelles d'artisans nourrissent des ressentiments à l'égard de ces entrepreneurs hors rangs. Ainsi certains entrepreneurs *Khatri* dénigrent les *Kanbi* en raison de leur origine paysanne, leur reprochent d'avoir pénétré une industrie qui n'est pas leur branche d'activité traditionnelle et pour laquelle ils n'ont pas de compétences professionnelles. Certains accusent les entrepreneurs *Kanbi* de négliger la qualité du travail d'impression et de réduire leurs coûts de production aux dépens de la qualité des teintures. Les *Kanbi* sont tenus pour responsables de la détérioration de l'industrie textile de Jetpur, et de la perte du renom de ses saris imprimés. Une autre allégation à l'encontre du lobby *Kanbi* porte sur la spéculation des terres et les reconversions frauduleuses de terres agricoles en domaines industriels. Les rivalités entre entrepreneurs selon les appartenances communautaires sont en outre exacerbées dans le contexte d'une concurrence croissante.

L'évolution des forces en compétition parmi les entrepreneurs de Jetpur reflète les changements majeurs qui ont marqué la sphère sociale de la région du Saurashtra en termes de groupes politico-économiques

dominants dans la période suivant l'indépendance. L'intégration en 1948 des nombreuses principautés en une seule entité politique signifia pour les ex-princes et seigneurs locaux de caste *Rajput*, la perte de leur pouvoir économique et politique. D'autres groupes appartenant aux élites urbaines traditionnelles, les classes professionnelles brahmanes et les classes marchandes *Bania*, ont alors dominé la politique de la région pendant la phase de construction du nouvel État du Saurashtra. Cette révolution « de velours » amenée par l'intégration a permis de remplacer le « *Bhom Raj* », fondé sur les valeurs de l'aristocratie des seigneurs-proprétaires terriens, par le « *Bania Raj* », fondé sur des valeurs marchandes (Spodek, 1977 : 64). La domination politique des élites urbaines brahmanes et *Bania* au Saurashtra a pris fin dans le milieu des années soixante, avec l'avancée d'un nouveau groupe, les *Kanbi*. Ces derniers constituent une caste majoritaire d'agriculteurs, serfs des seigneurs locaux au temps des États Princiers, et qui obtinrent, après la formation de l'État du Saurashtra et les réformes foncières de 1951-55, les pleins droits d'occupation et de propriété des terres qu'ils cultivaient. Grâce à leur esprit d'entreprise et à leurs compétences de cultivateurs, ils ont contribué aux — et bénéficié des — transformations dans l'agriculture : le développement des cultures de rente, en particulier l'arachide qui supplanta le coton comme culture commerciale, et les progrès de l'irrigation. Ils ont ainsi pu retirer des surplus de l'agriculture, et ont réinvesti leur épargne dans l'industrie agro-alimentaire ou dans d'autres industries ou négoce. La montée du pouvoir économique des *Kanbi* s'est accompagnée de leur influence politique croissante, renforcée dans le système démocratique par leur poids démographique<sup>6</sup>.

L'affiliation de caste n'est toutefois pas le seul facteur de fragmentation interne parmi les entrepreneurs. Les différences d'affiliation politique ont déjà été évoquées. En outre, les entrepreneurs de l'industrie d'impression des textiles à Jetpur forment un groupe très hétérogène eu respect aux caractéristiques économiques de leur établissement, aussi bien qu'à certaines de leurs caractéristiques personnelles comme leur niveau d'éducation et leurs compétences professionnelles. Il subsiste un vaste écart socio-économique entre les petits entrepreneurs de style artisanal qui participent encore directement au procès d'impression et qui sont dépendants des négociants pour lesquels ils travaillent en sous-traitance, et, à l'autre extrême, les véritables industriels capitalistes à la tête de groupes comprenant plusieurs usines, et possédant leur propre agence de commercialisation. Des situations si contrastées, avec tout l'éventail des situations intermédiaires, constituent un premier handicap à la coalition des entrepreneurs de Jetpur en une classe sociale solidaire.

6. L'émergence des *Kanbi* au Saurashtra comme classe dominante de statut hiérarchique intermédiaire, a été analysée par Joshi (1989).

Dans son processus de création, l'entreprise apparaît comme le récepteur de la société dans laquelle elle est insérée : les entrepreneurs ont utilisé des formes de coopération et de solidarité s'appuyant sur des structures sociales traditionnelles (famille étendue, réseau de caste) ou plus modernes (partis politiques, clubs) pour créer et gérer leur entreprise. Par ailleurs, les rapports socio-économiques entre les entrepreneurs de Jethpur reflètent les divisions sociales, économiques et politiques de la société gujarati, divisions qu'une communauté d'intérêts économiques n'arrive pas à surmonter.

### **Gestion de la main-d'œuvre et rapports sociaux dans l'entreprise**

Si la concurrence et les divisions internes au groupe des entrepreneurs entrave la coalition de ces derniers en une véritable classe sur la scène sociale, face aux salariés de leurs entreprises, c'est une logique d'affrontement de classes qui semble dominer, fondée sur des rapports d'exploitation, dans lesquels les différences d'origine sociale et de caste des entrepreneurs importent peu.

#### *Conditions d'emploi : conséquences du passage de l'artisanat familial à la production industrielle dans le secteur de la petite entreprise*

Dans cette petite industrie relevant de la manufacture, le nombre d'emplois salariés générés est considérable, environ 30 000 dont près de la moitié sont occupés par des navetteurs résidant dans les villages ou villes environnantes. Les travailleurs sont essentiellement des ouvriers spécialisés par tâche selon les différentes opérations du procès d'impression (88 % des salariés) auxquels s'ajoute une très petite minorité d'employés de bureau et commerciaux (7 %) et quelques personnels de service et chauffeurs (5 %).

#### *Les différents systèmes de recrutement et de paiement*

Trois systèmes principaux de recrutement et de paiement sont appliqués : l'embauche journalière avec rémunération à la pièce, le salaire mensuel, et le travail sous-contrat.

Le système prédominant de recrutement et de paiement est l'embauche au jour le jour avec rémunération sur la base de la quantité de travail exécutée, selon un taux à la pièce fixé. C'est le système appliqué à tous les travailleurs manuels à l'exception des ouvriers teinturiers. Le revenu journalier qui en résulte pour l'ouvrier est extrêmement fluctuant. Par exemple, les ouvriers chargés de l'impression proprement dite des saris, et qui constituent le groupe professionnel numériquement le plus

important, gagnaient de 20 à 45 roupies par jour en 1989<sup>7</sup> pour 8 à 12 heures de travail. Les données collectées en 1992 indiquent de légères hausses dans les taux, qui n'apparaissent cependant pas suffisantes pour compenser l'inflation de ces dernières années, particulièrement forte en 1991 avec un taux de 16 % environ. En outre, les ouvriers à la tâche ne reçoivent aucun bénéfice social, et sont privés en particulier de tout droit aux congés payés et aux congés maladies.

Le versement d'un salaire mensuel régulier est aujourd'hui limité à un petit nombre de postes dans l'industrie d'impression textile : parmi les travailleurs manuels seuls les ouvriers teinturiers en bénéficient systématiquement, et en dehors de ces derniers les employés de bureau, les gardiens et les chauffeurs. En 1989, le salaire mensuel d'un ouvrier teinturier allait de 600 à 2 000 roupies au maximum (mais plutôt rare), en fonction de son expérience et de l'établissement<sup>8</sup>.

Comparée à la situation précaire des ouvriers à la pièce embauchés au jour le jour, les travailleurs mensualisés sont considérés comme des employés privilégiés dans cette industrie. Un salaire mensuel leur assure une régularité des revenus tout au long de l'année, et implique une certaine sécurité d'emploi. Toutefois les salariés mensualisés n'ont jamais le statut d'employés permanents protégés. Ils sont privés des divers avantages économiques et sociaux attachés à ce statut, et sont sujets à des licenciements arbitraires même après de nombreuses années de travail dans le même établissement, précisément pour les empêcher de revendiquer les bénéfices auxquels ils auraient droit. En règle générale, ils ne reçoivent aucune allocation, n'ont pas de fonds de pension, pas de véritables congés payés et aucune indemnité pour les heures supplémentaires. Ainsi, bien que plus enviable que la condition des ouvriers à la pièce, la condition des salariés mensualisés n'est pas non plus satisfaisante.

Le système du travail sous contrat n'est appliqué qu'aux ouvriers migrants en provenance d'autres États. Ce mode de recrutement remonte à Jetpur aux années soixante-dix. A cette époque certains industriels ont commencé à faire appel, par l'intermédiaire d'agents recruteurs, à des travailleurs non gujaratis, en provenance essentiellement de l'Uttar Pradesh et du Bihar (deux États densément peuplés du nord de l'Inde), et du Rajasthan (État limitrophe situé au nord du Gujarat). Ces travailleurs immigrés, masculins, viennent à Jetpur sans leur famille, souvent en groupe d'un même village ou d'une même région, et sont logés dans les bâtiments mêmes de l'usine ou dans son enceinte. Leur séjour à Jetpur dépend directement de la durée de leur embauche, temporaire par nature.

7. En 1989, le taux de change de la roupie indienne vis-à-vis du franc s'établissait à environ : 2,5 roupies pour 1 franc.

En 1992, 40 roupies par jour étaient citées comme une moyenne courante.

8. En 1992, les chiffres cités allaient de 700 roupies par mois pour un apprenti teinturier, jusqu'à 1 200 à 2 000 pour un ouvrier expérimenté.

Ce sont des *contract labourers*, c'est-à-dire des travailleurs dépendant pour leur embauche et leur paye d'un agent intermédiaire dénommé *contractor*, qui a également pour rôle d'ajuster l'effectif des travailleurs aux besoins fluctuants de l'entreprise.

Le recrutement par agent intermédiaire de travailleurs en provenance d'autres États de l'Inde reste une pratique encore limitée dans l'industrie textile de Jetpur : elle concerne approximativement 5 à 10 % de la main-d'œuvre totale, selon le niveau de l'activité industrielle. Il s'agit toutefois d'un mode de recrutement loin d'être exceptionnel en Inde (Joshi, 1987 ; Heuzé, 1987), révélateur des nouvelles logiques économiques à l'œuvre à Jetpur, et susceptible à ce titre de se répandre davantage. En effet, comme nous l'avons montré ailleurs (Dupont, 1991-b), les ouvriers migrants sous contrat assurent des fonctions spécifiques dans l'entreprise, et présentent pour les industriels quelques avantages notables. Ils accomplissent tout d'abord certaines opérations exclusives du procès de production, faisant appel à des techniques non connues des ouvriers locaux, ou délaissées par ces derniers en raison de leur pénibilité particulière. Ils contribuent par ailleurs à une meilleure élasticité de l'offre de travail, et constituent une main-d'œuvre plus docile et plus facilement exploitable.

#### *Précarisation accrue et régression de la condition ouvrière*

Jusqu'au début des années soixante, le système de paiement à la pièce n'était pas prédominant parmi les travailleurs manuels, l'embauche avec salaire mensuel était plus largement répandue. Dans les années soixante les employeurs ont adopté progressivement la rémunération à la pièce, de manière à éviter de payer les divers avantages sociaux afférents au statut d'employés permanents (congés payés, allocations, prime, fonds de pension, etc.), et de réduire ainsi les coûts du travail. En outre, ils attendaient de ce système une meilleure rentabilité, dans la mesure où il devrait inciter les ouvriers à travailler davantage pour gagner plus.

Aux dires des entrepreneurs, l'introduction du travail à la pièce a été bien accueillie par les ouvriers car ils ont pu accroître leurs revenus par rapport à ceux qu'ils gagnaient comme salariés mensualisés, et en outre gagner beaucoup plus que le salaire minimum légal de la branche (c'est-à-dire 18 roupies pour les ouvriers non-qualifiés, 18,65 pour les ouvriers semi-qualifiés, et 19,30 pour les ouvriers qualifiés, plus une allocation de vie chère de 6,75 roupies par jour, en juin 1989). Bien évidemment, le point de vue des ouvriers est plus critique. Certes, certains ouvriers trouvent le paiement à la pièce plus profitable qu'un salaire fixe, à condition qu'ils trouvent à s'employer régulièrement. D'autres apprécient également la flexibilité de ce système, en particulier les ouvriers navetteurs qui appartiennent à des familles d'agriculteurs et peuvent alors combiner leur travail en usine avec le travail aux champs, en fonction des besoins de l'exploitation agricole familiale. Mais la plupart des ouvriers à la pièce sont conscients des inconvénients de ce système de recrutement et de paiement, qui induit une non permanence et une insécurité de

l'emploi, et en conséquence une irrégularité des revenus. Ce système réduit leur statut à celui de travailleurs précaires, privés de tous bénéfices sociaux. Le travail à la pièce encourage par ailleurs l'accélération des cadences et signifie l'absence d'horaires fixes ; de longues journées de travail sont très fréquentes, sans compensation aucune pour les heures supplémentaires.

Une autre conséquence directe de la généralisation du travail à la pièce est le taux de circulation élevé de la main-d'œuvre d'un établissement à l'autre. Sans sécurité d'emploi, à la merci de licenciement arbitraire, ou à la recherche de meilleurs taux ou de meilleures conditions de travail, les travailleurs à la pièce sont rarement attachés à un même établissement pendant longtemps, et certains en changent très fréquemment. Ainsi, le recrutement et le paiement à la tâche contribue à l'irrégularité de l'offre de travail au niveau de chaque établissement considéré isolément, dans la mesure où l'absence de statut stable induit une forte rotation de la main-d'œuvre, encourage l'absentéisme, avec d'éventuelles pénuries.

#### *Irrégularité du travail et des revenus*

La caractéristique majeure de l'emploi dans l'industrie textile de Jetpur est son extrême précarité qui implique une grande irrégularité des revenus. Il existe en particulier un chômage saisonnier considérable pendant la mousson, en raison des conditions climatiques défavorables à l'impression des tissus, ce qui entraîne la fermeture saisonnière des usines ou leur fonctionnement intermittent. Seule la petite minorité des travailleurs salariés sur une base mensuelle continue à être rémunérée pendant ces interruptions d'activité. En revanche, la très grande majorité des ouvriers qui est embauchée à la tâche est directement affectée par les moindres fluctuations du niveau de l'activité, imputables aux conditions climatiques ou à tout autre facteur de récession économique. Si le revenu journalier des ouvriers à la tâche peut atteindre un niveau proche ou même supérieur au salaire minimum légal de la branche, leur revenu moyen annuel est considérablement amputé par les nombreux jours sans travail, l'absence de tout droit à congés payés ou congés maladie et plus généralement de tout avantage social. La détérioration brutale de l'emploi et des revenus reste une menace constante pour les travailleurs de cette industrie, y compris pour les salariés mensualisés qui n'ont pas le statut d'employés permanents protégés.

Rémunération à la pièce, insécurité d'emploi et irrégularité conséquente des revenus, sont des traits communs de la condition des ouvriers des manufactures d'impression textile dans toute l'Inde, comme le montrent d'autres études de centres industriels (Jain & Kapadia, 1984 ; G.I.D.S., 1980).

L'industrie d'impression des textiles à Jetpur est basée sur un processus de production à forte intensité en main-d'œuvre, et qui a en

conséquence générée des opportunités d'emplois considérables. La recherche par les entrepreneurs d'une meilleure productivité du travail et d'une minimisation de ses coûts, a certainement contribué à l'expansion de cette industrie et au développement de la production de masse, mais au détriment de la condition des travailleurs dans la mesure où cela a entraîné une généralisation du travail précaire à la pièce et l'absence générale de tout avantage social.

Le processus de transition industrielle observé à Jetpur est typique de l'industrie manufacturière d'impression des textiles, et ses effets pervers pour les travailleurs ont déjà été dénoncés (Jain, Kapadia, 1984). Avec le passage de l'artisanat familial à la production industrielle, les teinturiers et les imprimeurs ont perdu les avantages d'un travail à domicile dans le contexte d'une entreprise familiale, sans gagner les avantages des salariés du secteur organisé. Ainsi ils continuent de travailler dans des conditions typiques de celles du secteur informel.

Il est important de souligner que la taille de l'entreprise n'a pas d'influence significative sur les conditions d'emploi des travailleurs, pas davantage que son mode de fonctionnement (en sous-traitance ou en indépendant), ou la structure de son capital (avec propriété des bâtiments et des moyens de production ou en location). A l'exception du système du travail sous contrat qui est pratiqué essentiellement par des établissements de grande ou moyenne taille — mais aussi dans certains petits établissements spécialisés dans les opérations de finition —, les rapports salariaux de base, avec système du travail à la tâche et absence généralisée de sécurité d'emploi, sont communs à toutes les entreprises, quelles que soient leurs caractéristiques et celles de leurs dirigeants.

### *Remodélisation des groupes sociaux par l'entreprise au sein du prolétariat industriel*

Dans un autre article<sup>9</sup>, nous nous sommes interrogés sur le rôle du travail industriel comme moteur des mobilités ou, au contraire, comme instrument de renforcement des segmentations sociales. Nous en rappellerons ici les principales conclusions dans la mesure où celles-ci permettent d'enrichir la discussion présente sur la recomposition des rapports sociaux par l'entreprise.

A l'échelle de l'industrie textile de Jetpur considérée dans son ensemble, le recrutement des travailleurs ne révèle aucune exclusion en fonction de la caste ou de la communauté, ni de discrimination saillante. Toutefois, les modes d'accès aux emplois industriels, qui reposent largement sur les réseaux familiaux et de caste<sup>10</sup>, encouragent la

9. Voir Dupont, 1991-b. Sur ce thème, et pour le contexte indien voir aussi Heuzé (1982) et Panjwani (1984).

10. Cette conclusion rejoint les résultats de nombreuses autres études sur le marché du

reproduction des segmentations sociales traditionnelles au sein de l'entreprise ; des phénomènes de sélectivité fondée sur la caste apparaissent ainsi au niveau des différents postes de travail occupés.

D'autres lignes de démarcation au sein de la société globale se retrouvent également parmi les ouvriers de l'entreprise avec des implications particulières : la division rural/urbain et, plus spécifiquement, la division agriculteur/prolétaire. Ainsi, une résidence à l'extérieur de la ville, éloignée du centre industriel, devient un handicap pour les ouvriers navetteurs dans la compétition pour l'emploi en période de crise. En revanche, les ouvriers-paysans et les travailleurs appartenant à des familles qui détiennent des terres agricoles dans leur village bénéficient d'une autre source de soutien économique ; en conséquence ils sont susceptibles d'être moins exigeants sur les niveaux de salaire attendus que les travailleurs appartenant à des familles de prolétaires, et moins concernés pour revendiquer de meilleures conditions de travail. Le même processus de division des travailleurs sur la base de la propriété ou non de terres agricoles, avec des conséquences similaires sur l'absence de progrès dans la condition des travailleurs, a été observé dans la petite industrie du sud-Gujarat par Streefkerk (1985 : 210-218).

Cependant, le milieu de l'entreprise, gouverné par une même rationalité économique, favorise, dans une certaine mesure, l'affaiblissement de certaines distanciations traditionnelles, fondées sur l'appartenance de caste et de communauté religieuse. L'illustration la plus frappante en est fournie par les équipes de travailleurs migrants sous-contrat, composées de membres de diverses castes et religions, qui doivent accepter la promiscuité du logis dans l'usine.

Mais par ailleurs, la logique même de la mise au travail dans le cadre du développement capitaliste de cette industrie a engendré de nouvelles formes de fragmentations et discriminations : quasi-exclusion de la main-d'œuvre féminine, cloisonnement entre postes de travail, compétition et rivalités ouvrières induites par l'insécurité de l'emploi, ségrégation et exploitation accrue des travailleurs migrants sous contrat en raison de leur mode spécifique de recrutement.

### *Les travailleurs de l'industrie textile de Jetpur en tant que classe ?*

La fragmentation de la force de travail industrielle a des répercussions sur ses conditions d'emploi en général, dans la mesure où l'absence d'unité et de solidarité affaiblit le pouvoir de négociation des travailleurs face à leur employeurs. Dans cette optique, nous examinerons dans quelle

---

travail industriel en Inde, qui toutes soulignent l'importance des contacts personnels dans les filières de recrutement ; pour n'en citer que quelques-unes, voir : Breman, 1980 ; Deshpande, 1979, Heuzé, 1987 ; Holmstrom, 1984 ; Klaas van der Veen, 1979 ; Nathan, 1987, etc.

mesure les travailleurs de l'industrie de Jetpur sont capables de défendre leurs droits et intérêts en tant que classe, en particulier par l'intermédiaire des syndicats.

L'impact des syndicats en termes d'effectifs d'adhérents est difficile à évaluer. Bien qu'un certain nombre de syndicats aient des branches à Jetpur, certaines ne sont pas solidement implantées et ont des activités irrégulières. En outre, les travailleurs peuvent s'affilier temporairement à un syndicat, à l'occasion d'une affaire spécifique les concernant. Ils changent aussi d'un syndicat à l'autre, à la recherche d'une meilleure efficacité en vue de gains immédiats et tangibles, et le plus souvent sans considération pour les objectifs politiques ou les fondements idéologiques du syndicat, ce qui est une attitude déjà relevée parmi les ouvriers de l'industrie (à Bombay par exemple, par Panjwani, 1984). En conséquence, le nombre d'adhérents fluctue largement et représenterait entre 5 et 15 %, 20 % au maximum, des travailleurs de l'industrie (sur la base des estimations fournies par les différents syndicats).

L'objectif principal des syndicats pourrait se résumer par l'application de la législation du travail. Mais ceci représente un vaste programme, car les établissements de Jetpur qui sont assujettis aux diverses lois industrielles et codes du travail en vigueur ont pour règle générale de les violer couramment, ce qui semble un trait commun au secteur de la petite industrie en Inde (Heuzé, 1987 ; Streefkerk, 1985).

Un certain nombre de conflits du travail sont pris en main par les syndicats, mais il s'agit essentiellement de conflits ponctuels cantonnés à un seul établissement à la fois. Les syndicats s'occupent en particulier des licenciements arbitraires de travailleurs. Dans les cas les plus heureux, un compromis est atteint avec l'employeur, les ouvriers licenciés reçoivent une compensation financière et sont réembauchés dans l'établissement. Mais, très souvent, les travailleurs doivent quitter l'établissement en échange de leur indemnité. De plus, lorsque des revendications liées au non respect de la législation du travail sont à l'origine du conflit, elles ne sont jamais satisfaites par les employeurs. En conséquence, aucun progrès notable n'a été réalisé dans l'industrie textile de Jetpur en ce qui concerne le respect de la législation du travail. Au contraire, la généralisation du travail à la pièce a marqué une régression en matière de sécurité d'emploi et de protection des travailleurs.

Ce constat d'échec invite à s'interroger sur les raisons de la faiblesse du pouvoir de négociation des travailleurs face à leurs employeurs. La raison principale avancée par les syndicats pour expliquer leur incapacité à organiser les travailleurs et à créer un mouvement de masse est l'absence d'unité et de solidarité parmi ces derniers. Les employeurs savent d'ailleurs mettre à profit les lignes de fragmentation du prolétariat : en particulier, castéisme et communalisme peuvent être activés pernicieusement par les chefs d'entreprises, afin de créer des divisions au sein de leurs employés et d'empêcher la formation d'un mouvement de soutien en cas de conflit entre un travailleur et la

direction. Mais les syndicats représentés à Jetpur souffrent eux-mêmes d'un manque de dialogue et de collaboration entre eux, conduisant à l'absence de toute action concertée. Le degré de conscience des travailleurs concernant leurs propres droits et les activités des syndicats à Jetpur semble en outre très faible. Et parmi ceux qui n'ignorent pas l'existence des syndicats, certains ne leur accordent aucune confiance car ils suspectent — parfois à juste titre — des collusions entre dirigeants syndicaux et chefs d'entreprise, et ce à leurs dépens. Enfin, de nombreux ouvriers ont simplement peur de perdre leur emploi s'ils adhèrent à un syndicat, ou même de mettre en danger les possibilités d'embauche dans d'autres établissements. Cette dernière remarque s'applique en particulier aux ouvriers teinturiers, car leur position stratégique dans le procès de production et leur statut de salarié mensualisé incitent les entrepreneurs à se renseigner sur leur passé avant de les recruter. Malheureusement les craintes de victimisation s'avèrent justifiées et les menaces, y compris d'agression physique, sont effectives. Aussi, les travailleurs qui finalement contactent les syndicats sont généralement ceux qui sont déjà victimes d'un licenciement arbitraire, le syndicat apparaissant comme leur ultime recours. Des connivences entre les industriels et les inspecteurs du travail sont également alléguées par les dirigeants syndicaux, ce qui expliquerait les échecs ou les résultats décevants des plaintes déposées par les travailleurs. Bien que de telles allégations soient difficiles à vérifier, elles rejoindraient les observations faites dans d'autres centres industriels, dans le sud-Gujarat par exemple (Streefkerk, 1985 : 199-201).

Les dernières enquêtes de 1992 n'indiquent aucun signe d'amélioration en matière d'application de la législation du travail, et les mêmes méthodes d'intimidation sont utilisées par les industriels pour décourager les travailleurs de revendiquer leurs droits. En dépit des plaintes habituelles de certains entrepreneurs à propos du harcèlement des syndicats, les actions menées par les syndicats comme leur influence parmi les travailleurs de l'industrie restent limitées.

L'imposition au sein de l'entreprise d'une logique économique de rentabilité a contribué dans une certaine mesure à la transgression de certaines distanciations sociales traditionnelles, en revanche d'autres lignes de fragmentation sont toujours actives, et de nouvelles sont apparues. L'action syndicale apparaît trop faible pour parvenir à surmonter ces divers fractionnements. L'image que donnent d'eux-mêmes les syndicats est d'ailleurs celle d'une autre fragmentation, fondée sur les divisions politiques, et les limites de leur pouvoir d'intervention sont aussi le reflet des rapports de corruption qui infiltrent la société indienne.

Si dans leur logique d'affrontement on peut parler d'une classe d'industriels et d'une classe ouvrière, pris séparément, les ouvriers, pas

plus que les entrepreneurs, ne sont suffisamment solidaires et n'arrivent à surmonter leurs clivages pour se constituer en véritables classes sociales.

## **Épilogue : la réponse des petites entreprises à la nouvelle politique industrielle**

### *Réajustement de la production*

Les dernières enquêtes menées à Jetpur en août 1992, soit un peu plus d'un an après le lancement de la nouvelle politique industrielle de libéralisation, ont montré la poursuite et l'accentuation d'une tendance à la diversification déjà notable quelques années plus tôt. On observe en particulier une réorientation de la production vers des types d'imprimés autrefois marginaux par rapport aux traditionnels saris de coton qui constituait l'essentiel des imprimés, ainsi que l'émergence de lignes de produits entièrement nouvelles pour Jetpur. Par exemple, des coupons imprimés, dessus de lits, écharpes, ou encore des qualités de tissus jusqu'à présent inutilisées (viscose, rayonne), en fait des produits mieux adaptés à la demande de consommateurs étrangers. Cette tendance s'accompagne de la conquête de nouveaux marchés à l'étranger, et d'une augmentation de la part des exportations.

Il semble que la nouvelle politique économique appliquée depuis 1991 ait donné une impulsion aux exportations : malgré l'abolition des subventions monétaires à l'exportation, d'autres mesures, en particulier la dévaluation de la roupie et l'établissement de sa convertibilité partielle, la simplification des procédures d'exportation, ont eu un impact direct ou indirect positif, et ont créé un environnement psychologique favorable, souligné par les entrepreneurs de Jetpur. Au niveau de la production globale de Jetpur, la part des exportations reste faible par rapport à celle du marché intérieur, mais les entrepreneurs déjà engagés dans l'exportation ont renforcé cette orientation, et de nombreux autres ont également pénétré le marché international par l'intermédiaire de maisons d'exportation pour lesquelles ils travaillent en sous-traitance. En outre, les établissements engagés dans l'exportation sont parmi les plus prospères de Jetpur. Le plus souvent, cependant, les plus petites entreprises ne sont pas en mesure de pénétrer le marché de l'exportation, qui exige des normes de qualité supérieures et implique des risques plus élevés de rejet et donc de pertes. Ainsi, l'ouverture au marché international s'avère sélective quant aux entreprises qui peuvent y avoir accès, conduisant à une hétérogénéité accrue du secteur industriel textile dans cette ville, et par la même au renforcement de la fragmentation interne du groupe des entrepreneurs.

Bien que circonscrite, la réorientation vers de nouvelles lignes de produits, de nouvelles qualités de textiles, et de nouveaux marchés

montre indéniablement la capacité d'ajustement des entrepreneurs en fonction de l'évolution du marché ainsi que leur aptitude à réagir rapidement aux réformes économiques.

### *Conséquences pour la gestion de la main-d'œuvre et les rapports salariaux*

En revanche, cet ajustement de la production en réponse aux signaux économiques extérieurs n'a pas eu d'impact sur la gestion interne de la main-d'œuvre et sur les rapports salariaux. Ces derniers semblent être figés dans un système de non respect des lois du travail et de maintien des travailleurs dans des emplois précaires, sans perspective de promotion interne vers des statuts plus protégés. Mais dans quelle mesure cette non évolution des rapports salariaux ne constitue-t-elle pas un frein à une meilleure efficacité économique des petites entreprises, en particulier dans le contexte d'une ouverture internationale ?

La réponse des économistes ultra-libéraux et du patronat est la suivante : il faut déréglementer le travail, assouplir les lois de manière à donner une flexibilité accrue aux employeurs dans la gestion de leur personnel. La mise en place de mesures d'assouplissement du droit du travail pour les entreprises les plus petites a été ainsi annoncée par le gouvernement. Dans le secteur de la petite industrie, où les lois du travail sont déjà communément violées, le relâchement officiel de ces lois lèverait le dernier garde-fou pour les travailleurs et ne peut qu'entraîner une régression sociale inacceptable.

Une plus grande ouverture des petites entreprises à l'exportation permet toutefois d'envisager un autre scénario, avec certains effets positifs sur la condition ouvrière. Dans l'industrie textile de Jitpur, il semble en effet qu'un manque d'encadrement sur les chaînes de production, de contrôle de la qualité du travail et de la production dans les plus petites entreprises empêche ces dernières d'avoir accès aux nouveaux marchés de l'exportation où les critères de qualité sont beaucoup plus sévères que sur le marché local. La forte rotation de la main-d'œuvre s'avère également un obstacle au suivi du travail et au contrôle de la production. Pour pouvoir mieux répondre aux incitations à l'exportation, les petits entrepreneurs auraient ainsi avantage à renforcer le personnel d'encadrement, à mieux former les ouvriers, et à mieux les stabiliser dans l'entreprise en leur assurant une meilleure sécurité d'emploi et des avantages sociaux, de manière à ne pas perdre le bénéfice des qualifications acquises. Dans ce cas, une meilleure efficacité économique de l'entreprise et une meilleure compétitivité sur le marché international passeraient par une amélioration du rapport salarial : meilleure protection de l'emploi, meilleure formation des ouvriers au sein de l'entreprise. Toutefois, la recherche de qualité exige également des procédures de contrôle accru du travail des salariés.

La politique de libéralisation apparaît porteuse d'effets contradictoires pour l'évolution des rapports sociaux au sein de l'entreprise. D'une part, la logique de déréglementation, si étendue à la gestion des ressources humaines et aux lois du travail, risque d'entraîner la disparition des dernières barrières de protection pour les salariés des petites entreprises. En revanche, l'ouverture de l'économie au marché international, par le biais de la recherche nécessaire d'une meilleure qualité, pourrait favoriser une nouvelle politique de gestion de la main-d'œuvre passant par une meilleure fixation des ouvriers, et donc par l'amélioration de leurs conditions d'emploi, dans le cadre toutefois d'un contrôle accru.

### Bibliographie

ASHRAF M.S., 1985, *Economics of Cloth Printing in the Decentralised Sector. A Study of Hand-Printing in Jetpur (Gujarat)*, Lucknow : GIRI Institute of Development Studies.

BREMAN J., 1980, *The Informal Sector in Research : Theory and Practice*. Rotterdam, CASP III, Erasmus University.

DESHPANDE L.K., 1979, *The Bombay Labour Market*. Bombay, Department of Economics, University of Bombay.

DUPONT V., 1989, « Contribution of anthropological approach to migration study. The case of temporary industrial labour migration in India. A field experience in Gujarat ». Communication présentée au XXI<sup>ème</sup> Congrès International de la Population, Union Internationale pour l'Etude Scientifique de la Population, Delhi, 20-27 sept. 1989.

DUPONT V., 1991-a, « Intégration de la mobilité circulaire dans l'analyse de la dynamique urbaine. Réflexions et implications méthodologiques. L'exemple de villes moyennes en Inde ». In *Migration, changements sociaux et développement*, éditeurs scientifiques A. QUESNELS et P. VIMARD, III<sup>èmes</sup> Journées Démographiques de l'ORSTOM, Paris, 20-22 septembre 1988, Collection Colloques et Séminaires, ORSTOM, Paris, 1991, pp. 41-60.

DUPONT V., 1991-b, « Les mobiles du travail. Itinéraires de travailleurs de la petite industrie textile en Inde de l'Ouest », in *Travailler en Inde*, Paris : EHESS-CEIAS, Collection Purusartha, N° 14, pp. 69-94.

DUPONT V., 1995, *Decentralized Industrialization and Urban Dynamics. The Case of Jetpur in West India*, New-Delhi, Sage.

G.I.D.S. (GIRI INSTITUTE OF DEVELOPMENT STUDIES), 1980, « Economics of Cloth Printing in the Decentralized Sector », Lucknow.

HENRI D., 1988, « Capitalisme familial et gestion industrielle au XIX<sup>ème</sup> siècle », *Revue Française de Gestion*, N° 70, sept-oct, pp.141-150.

HEUZE G., 1982, « Unité et pluralité des classes ouvrières indiennes », in *Castes et classes en Asie du sud*, Paris, EHESS-CEIAS, Collection Purusartha, n° 6, pp. 189-222.

HEUZE G., 1987, *Travail et travailleurs en Inde*, Nantes, Université de Nantes, Les Cahiers du L.E.R.S.C.O. N° 10.

HOLMSTROM, 1984, *Industry and Inequality : The Social Anthropology of Indian Labour*, Cambridge, Cambridge University Press.

JAIN L.C., KAPADIA R. 1984, « Hand printing is dying. Impact of indiscriminate mechanisation », *Economic and Political Weekly*, vol XIX, n° 11, March 17, pp. 459-473.

JOSHI V.H., 1989, « Modern politico-economic change and rural social transformation: a case study of Saurashtra », Paper presented at the National Seminar on Rural Social Transformation, Jodhpur, University of Jodhpur, 7-10 March 1989.

JOSHI V. (ed.) 1987. *Migrant Labour and Related Issues*, New-Delhi, Bombay, Calcutta : Oxford & IBH Publishing C°.

KLAAS van der VEEN 1979, « Urbanization, migration and primordial attachments », in *Winners and Losers. Styles of Development and Change in an Indian Region*, Edited by S.D. PILLAY & C. BANKS, Bombay, Popular Prakashan, pp. 43-80.

KNORRINGA P., 1988, « The small-scale sector in a growth pole. A case study of Hosur, Tamil Nadu, Indi »', Amsterdam : CASA, Werkdocument n° 6, 124 p.

NATHAN D., 1987, « Structure of working class in India », *Economic and Political Weekly*, Vol XXII, n° 18, 2 mai, pp. 799-809.

PANJWANI N., 1984, « Living with capitalism: class, caste and paternalism among industrial workers in Bombay », *Contribution to Indian Sociology*, vol. 18, n° 2, pp. 267-292.

SANDESARA J.-C., 1991-a, « New industrial policy. Questions of efficiency growth and social objectives », *Economic and Political Weekly*, vol. XXVI, n° 31-32, August 3-10, pp. 1869 -1872.

SANDESARA J.-C., 1991-b, « New small enterprise policy. Implications and prospects ». *Economic and Political Weekly*, vol. XXVI, n° 42, October 19, pp. 2423-2426.

SCHMITZ H., 1990, « Petites entreprises et spécialisation souple dans les pays en développement », *Travail et société*, vol. 15, n° 3, pp. 271-305.

SPODEK H., 1965, « The 'Manchesterisation' of Ahmedabad », *Economic and Political Weekly*, March 13, pp. 483-490.

SPODEK H., 1969, « Traditional culture and entrepreneurship. A case study of Ahmedabad », *Economic and Political Weekly*, February, Review of Management, pp. M-27 — M-31.

SPODEK H., 1976, *Urban-Rural Integration in Regional Development*, Chicago : University of Chicago, Dept. of Geography, Research paper n° 171.

STREEFKERK H., 1985, *Industrial Transition in Rural India. Artisans, Traders and Tribals in South Gujarat*, Bombay : Popular Prakashan.

TANGRI S., 1982, « Family structure and industrial entrepreneurship in urban India: the evolution of a field study », in *Towards a Political Economy of Urbanization in Third World Countries*, edited by Helen I. SAFA, Delhi : Oxford Universtiy Press, pp. 188-207.

TRIVEDI R.K., 1970, *Block and Screen-Printing at Jetpur*. Census of India, Vol. V, Part VII-A. Selected Crafts of Gujarat, N° 20, New-Delhi : Central Government Publication.

VAKIL C.N., LAKDAWALA D.T., DESAI M.B. 1953, *Economic Survey of Saurashtra*, Bombay : University of Bombay, School of Economics and Sociology.