

## Caste, sous-traitance et clientélisme

Pierre Lachaier

---



**Édition électronique**

URL : <https://journals.openedition.org/annuaire-ehess/18202>

ISSN : 2431-8698

**Éditeur**

EHESS - École des hautes études en sciences sociales

**Édition imprimée**

Date de publication : 1 janvier 2007

Pagination : 375

ISSN : 0398-2025

**Référence électronique**

Pierre Lachaier, « Caste, sous-traitance et clientélisme », *Annuaire de l'EHESS* [En ligne], 1 2007, mis en ligne le 15 avril 2015, consulté le 20 mai 2021. URL : <http://journals.openedition.org/annuaire-ehess/18202>

---

Ce document a été généré automatiquement le 20 mai 2021.

EHESS

---

# Caste, sous-traitance et clientélisme

Pierre Lachaier

---

Pierre Lachaier, maître de conférences à l'EFEO

## Firmes et entreprises dans leurs réseaux, III

- 1 TENANT compte des intérêts scientifiques des participants et des travaux en cours de l'auteur, le séminaire a démarré par des exposés sur les femmes d'affaire indiennes et sur celles exerçant des professions qualifiées ainsi que sur les stratégies d'alliance matrimoniales dans les classes moyennes nord-indiennes. Puis, il a abordé à travers une littérature de professionnels anglo-saxons la façon dont la firme familiale est conçue en Occident ainsi que les difficultés auxquelles les grandes firmes occidentales se heurtent en Asie du sud et du sud-est lorsqu'elles sont confrontées à leurs homologues indiennes et chinoises, dont on sait qu'elles sont organisées en réseaux sous-tendus par des liens de parenté et des rapports clientélistes. Ceci a conduit à préciser la problématique de la « sous-traitance » : quelle est la structure de ces firmes et de ces réseaux asiatiques, quelle division du travail y règne et quels rôles y jouent la parenté et l'alliance matrimoniale ?
- 2 Dans un deuxième temps, l'étude de la « Firme lignagère marchande » indienne a été abordée d'un point de vue socio-économique en s'appuyant sur celles des marchands Lohana de Pune, Maharashtra. La conduite de l'enquête de terrain a été détaillée : recueil préalable d'information, description des signes matériels observables de l'organisation marchande, pratique de l'entretien, recueil de généalogies et analyse du recensement de la caste et des annonces publicitaires que ce dernier contient, exploitation des résultats obtenus et construction d'un modèle d'une « FLM traditionnelle » rendant compte de la structure segmentaire des relations de parenté et des rapports technico-économiques.
- 3 L'analyse du bilan d'une firme lohana a permis dans un troisième temps d'illustrer les rapports marchands que les firmes lohana peuvent entretenir entre elles à Pune et dans ses environs. Puis, à l'aide de données d'enquêtes supplémentaires, la division du

travail entre communautés lohana installées dans différentes agglomérations du Maharashtra (Pune, Mumbai et Nasik) a été précisée : les réseaux locaux des FLM se prolongent au niveau régional par des alliances matrimoniales entre marchands établis dans des agglomérations différentes. La dynamique promotionnelle mise en œuvre par les Lohana a pu aussi être esquissée : tandis qu'ils abandonnent leurs affaires de moindre rendement aux firmes de leurs clients d'autres castes, les Lohana placent leurs capitaux dans ces firmes clientes afin de continuer à les contrôler tout en s'engageant dans d'autres affaires jugées plus rémunératrices ou plus prestigieuses.

- 4 Les participants ont été invités à assister à une conférence du professeur A. Babb (invité) sur le thème de l'organisation du commerce de l'émeraude par les Jains de Jaipur (« The Emerald city : cutting gems in Jaipur », mars 2006). À l'occasion du compte rendu de cette conférence fait dans le séminaire, les rapports des comportements et représentations religieuses avec les activités marchandes ont été évoqués.

---

## INDEX

**Thèmes** : Anthropologie sociale, ethnographie et ethnologie