

COMMERÇANTS MALGACHES DE NATIONALITE FRANÇAISE A TANANARIVE (de 1910 aux années 1930)



par

Ernanirina ESOAVELOMANDROSO

Dans le cadre du séminaire organisé en avril 1980 par l'Unité d'Enseignement et de Recherche d'Histoire sur le thème des groupes sociaux à Madagascar, il nous a paru intéressant de tenter une approche des milieux commerçants de la capitale et ce malgré des lacunes dans notre documentation.

Nous avons, pour différentes raisons, choisi d'étudier le groupe des commerçants naturalisés. La première tient à un problème de source. Les demandes de naturalisation et leur note de présentation en Conseil d'Administration forment, en dépit de leur caractère très officiel et quelque peu stéréotypé, une série fort utile car relativement homogène, au niveau des données. L'enquête menée au sujet du requérant par la police et l'administration touche en effet des points précis et suit un modèle de fiche préalablement établie (1). Certes, de tels documents constitués à partir des renseignements recueillis par les représentants du *Fanjakana* et des informations fournies par les personnes concernées soucieuses de prouver leur aisance, leur notabilité et leurs mérites sur le plan culturel et politique, doivent être exploités avec circonspection et confrontés à d'autres sources. On peut toutefois, en se fondant sur ces documents, esquisser les grands traits qui, selon nous, caractérisent ces commerçants tananariviens. Alors que nous avons, par ailleurs, dépouillé les demandes de naturalisation rejetées, nous nous sommes ici limité, toujours dans un souci d'unité, à ceux ayant obtenu le droit de cité, critère socio-juridique essentiel.

(1) Pour plus de détails concernant l'établissement de ces fiches (questionnaires) et le processus de naturalisation voir Koerner (F.), *L'accession des Malgaches à la citoyenneté française (1909-1940). Un aspect de la politique d'assimilation aux colonies*, *Revue Historique*, juillet-septembre 1969, pp. 77-99.

Bien sûr les éléments de ce groupement ne sont pas nécessairement les plus représentatifs de leur milieu socio-professionnel. Nous avons eu l'occasion, au cours de nos recherches, de rencontrer d'autres exemples de commerçants : ainsi, ceux qui tenant boutique dans leur quartier restent pratiquement dans l'ombre — nous n'en avons repéré que le nom au hasard des listes d'exemption de l'indigénat, de celles des souscripteurs pour les œuvres de guerre ; ou au contraire, les négociants réputés, notables omniprésents dans toutes les festivités de la capitale et ayant gardé le statut d'indigène... Certaines activités telles que la boucherie, la vente de bois, de charbon, de légumes, pouvant procurer une réelle aisance ou être à l'origine d'une solide fortune, mais déconsidérées dans l'échelle du prestige social, n'apparaissent pas non plus dans les dossiers qui nous servent de référence. Pour l'administration et probablement pour une bonne partie des élites malgaches, ces activités ne confèrent pas la « dignité » requise d'un postulant au droit de cité, qui non seulement couronne la réussite sociale (2) mais exige un style de vie, un comportement, et pourquoi pas un métier, comparables à ceux des Français installés dans la colonie. L'étude du groupe des naturalisés nous permet alors de dégager quelques-unes des caractéristiques des élites malgaches de la période coloniale, élites dont la diversité donne une idée de celle de la bourgeoisie tananarivienne.

Cette contribution laisse volontairement de côté ou ne fait qu'effleurer des problèmes importants comme les relations sociales, les alliances, la vie de famille, les origines géographiques... Une analyse sérieuse de ces aspects exige des recherches approfondies (exemple : enquêtes, relevé dans la presse tananarivienne ou dans les documents conservés par les collectionneurs des annonces de mariages, naissances, des faire-part de décès... (3)). Nous avons entrepris ce travail, mais les données recueillies jusque-là ne peuvent encore faire l'objet d'une exploitation systématique. Nous avons évidemment enrichi le texte initial de la communication d'un certain nombre de nouvelles informations (4), mais nous avons gardé la charpente d'une étude dans laquelle nous nous sommes contentée, pour décrire ces commerçants, de recourir seulement à quelques-uns des multiples critères possibles pour définir des groupes sociaux : la

(2) Le gouverneur général Augagneur l'a clairement exprimé dans son discours lors de la pose de la première pierre du monument commémoratif du décret du 3 mars 1909 sur l'accession des Malgaches à la citoyenneté française. « Et comme nous voulons que les nouveaux Français fassent honneur à notre nom, nous exigerons que la moralité, la probité des naturalisés, leur honorabilité, en un mot, soient reconnues de tous ».

(3) Exemple de collectionneur, Mithridate, dont le fonds est conservé aux Archives de la République Démocratique de Madagascar.

(4) Nous avons entrepris des enquêtes auprès des descendants de commerçants, de témoins de l'époque, nous avons même eu la possibilité de consulter des archives (livres de comptes) qui nous ont servi à rédiger une communication présentée au Colloque organisé par l'Université de Paris VII en 1981 sur le thème *Entrepreneurs et entreprises en Afrique aux XIX-XXème siècles (Un marchand de produits à Tananarive dans les années 1930)*. Nous profitons de l'occasion pour remercier tous ceux qui nous ont aidé.

formation, la carrière, les activités, les revenus, éléments mentionnés dans tous les dossiers de naturalisation.

Sous le gouvernement de Picquié (1910-1913), les commerçants tananariens commencent à concurrencer les fonctionnaires privilégiés par Augagneur (1905-1909). On les voit faire une brillante rentrée sur la scène de la capitale, en offrant un banquet de réception au nouveau chef de la colonie. Dans leur discours, Picquié et les quatre négociants qui ont pris successivement la parole évoquent l'enrichissement des commerçants, leur expérience des affaires, leur souci de développer les activités dans les provinces. Durant la première guerre mondiale, non seulement les commerçants participent aux diverses souscriptions ouvertes par le *Fanjakana*, leur paroisse respective, leur quartier mais ils organisent eux-mêmes des manifestations patriotiques pour recueillir des fonds destinés à soutenir les familles des tirailleurs, les orphelins de guerre, les ambulances coloniales... Ils entretiennent ainsi un esprit de corps en l'absence d'une association régulièrement constituée comme la société de Secours Mutuels des fonctionnaires malgaches et assimilés. La cohésion du milieu marchand tananarivien s'est renforcée pendant la guerre. Les commerçants se démarquent de leurs compatriotes agents de l'administration par leurs largesses, résultat parfois d'une véritable surenchère. C'est ce qui se passe, par exemple, au cours d'une réunion rapportée avec force détails par le journal *Ny Trompetra Volamena* (8-6-1916). Un négociant de la capitale donne le ton en souscrivant pour 250 Francs aux œuvres de guerre, malgré de lourdes charges familiales. Quatre autres, tous devenus citoyens français dans les années 1920, lui emboîtent le pas et n'hésitent pas à offrir chacun entre 400 et 600 Francs. Une comparaison rapide des souscriptions versées par les fonctionnaires d'une part, les commerçants d'autre part permet de mieux apprécier sinon la relative richesse de ces derniers, tout au moins leur volonté de s'imposer en tant qu'éléments dynamiques de la société tananarivienne. En 1912, 42 agents de l'administration, contre 88 commerçants, participent à la souscription pour l'aviation militaire. Si une dizaine de négociants contribuent chacun pour 100 à 250 Francs, un gouverneur principal, fonctionnaire le plus gradé, verse 75 Francs. En confiant à des notables commerçants la responsabilité d'organiser la plupart des manifestations patriotiques, l'administration aide à la montée de ce groupe dans une société où le titre de fonctionnaire reste fort envié. Ainsi en 1914, le comité provincial de Tananarive, mis en place pour le soutien des familles des réservistes mobilisés et des ambulances indigènes, compte deux vice-présidents dont un négociant et le prince Ramahatra, et deux secrétaires tous les deux commerçants. Détails peut-être, mais significatifs, témoignant de l'intérêt accordé à ce milieu. La grande guerre permet, par conséquent, à des hommes d'affaires de renforcer leur influence, leur prestige social. Elle leur fournit aussi bien des occasions d'enrichissement. La spéculation sur les denrées alimentaires, avec le spectre de la disette, le marché noir, les exportations de produits vivriers et de matières premières vers la métropole pendant les hostilités, l'intense reprise des activités économiques entre 1922 et 1926, favorisent les commerçants. Les rapports politiques de la province de Tananarive notent que beaucoup de Me-

rina de la capitale « se sont enrichis dans le commerce et ont des aspirations plus élevées encore en demandant leur naturalisation dans le but plutôt de mieux servir leurs intérêts personnels que de remplir avec enthousiasme tous les devoirs et obligations des citoyens français ».

Ces commerçants constituent progressivement une élite aisée, dangereuse pour le pouvoir colonial, par ses prétentions à la naturalisation ou par le fait qu'elle bénéficie de différents privilèges — tel l'exemption de l'indigénat pour les patentés — ou par la participation effective de certains d'entre eux à la propagande anticoloniale des années 20-30. L'administration renforce la surveillance exercée sur les commerçants malgaches après les voyages de Ralaimongo, délégué de la Ligue Française pour l'accession des Malgaches à la citoyenneté française, venu à Madagascar en tant que représentant de la société commerciale « Union France-Madagascar ». Bien des demandes de naturalisation formulées par des commerçants ont été rejetées pour des motifs strictement politiques : relation avec les Allemands pendant la guerre, soutien apporté à Ralaimongo et Dussac, adhésion à la société « Union France-Madagascar », parenté avec des agitateurs notoires. D'autres l'ont été pour des motifs plus ou moins vagues. L'on justifie alors le rejet avec des formules stéréotypées du genre : « le sujet n'a rien d'exceptionnel, ne se distingue en rien de la masse des indigènes... ». Il y eut aussi des raisons plus particulières, très précises, de refuser la naturalisation (la jeunesse, la violence...) toutes invoquées en fait dans l'optique d'une politique d'élitisme à outrance. Mais pour une étude du milieu des commerçants dans les années 1920-30, le plus intéressant parmi les critères retenus par l'administration dans l'examen des dossiers est celui de l'« état des affaires ».

La première de la dizaine de questions qui constituent une enquête sur la vie privée du postulant est la suivante : « Réputation du postulant. Sa conduite privée. Habitudes de société ou de tempérance. Probité commerciale. Etat de ses affaires s'il est commerçant ». Au début des années 30 ce renseignement prend toute son importance. En effet, s'il n'y eut qu'une dizaine de commerçants tananariviens naturalisés entre 1920 et 1925, période de prospérité et d'accroissement du nombre des Malgaches qui se sont livrés au commerce, il y en eut par contre plus d'une trentaine de 1931 à 1933, alors que l'on est en pleine crise. Ces trois années coïncident en gros, selon Prunières (5), avec la seconde phase de la crise à Madagascar, « phase la plus intéressante, les affaires se réadaptent ou meurent » ; on assiste à l'« épuration » du commerce local avec près de 500 faillites. Aussi pensons-nous que parallèlement à une relative libéralisation de l'accession à la citoyenneté française pour essayer de canaliser les revendications nationalistes après mai 1929 (6), le pouvoir colonial admet au

(5) Prunières, *Madagascar et la crise*.

(6) Les commerçants de la capitale ont été parmi les leaders de la manifestation de rues (Journal non publié de Jules Ranaivo ; témoignage de Paul Ranaivo, *Tolom-pahafahana ho an' ny fahaleovan-tenan' i Madagasikara*, Genève, 1977, 136 p. ; Archives Nationales Section Outre-Mer, Aix-en-Provence, 6 (2) 113 et 6 (2) D 115).

droit de cité les commerçants qui ayant réussi à passer le cap difficile des années 1928-1932 ont prouvé leur sens des affaires et la stabilité de leur situation sociale. Ceux-là appartiennent à la « bonne bourgeoisie » locale. De fait, le Conseil d'Administration écarte les dossiers de commerçants ayant fait faillite, ou pas assez fortunés, surtout si la qualité des relations familiales ne vient même pas compenser la médiocrité des ressources.

Les commerçants naturalisés apparaissent ainsi comme l'une des composantes majeures de la bourgeoisie urbaine malgache à côté d'autres commerçants indigènes, de quelques propriétaires-rentiers, de fonctionnaires, d'entrepreneurs (7), des membres des professions libérales (médecins libres, clercs de notaire), des employés de grandes sociétés, et même d'artisans indépendants. Les différences de niveaux de fortune ou de genre de vie, la formation reçue, le statut dans la société coloniale multiplient les lignes de clivage au sein de cette bourgeoisie tananarivienne qui se démarque du monde des petits artisans, des domestiques, des journaliers et manœuvres attirés par les grands travaux. La diversité de cette bourgeoisie est sensible même au niveau du groupe restreint des commerçants naturalisés. Jouissant d'un même statut dans le système colonial, les Malgaches citoyens français forment aussi par certains aspects un groupe disparate.

La moyenne d'âge des commerçants, au moment de leur naturalisation, se situe autour de 35-45 ans. Cependant à cause de la rupture de 1896, on distingue sur le plan de la formation et du niveau de l'instruction – critère important pour l'accession à la citoyenneté française – différentes générations.

Pour les rares personnes de plus de 50 ans nous n'avons pratiquement pas d'indication.

Les plus nombreux, âgés de 40-50 ans, ont tous poursuivi des études régulières dans l'une ou l'autre des écoles confessionnelles de la capitale. Mais il faut apporter quelques nuances. Les futurs commerçants fréquentent plutôt l'établissement tenu par les Frères des Ecoles Chrétiennes que celui des Jésuites, les écoles de la London Missionary Society et de la Friends Foreign Mission Association que celle de la mission anglicane (8). Cette scolarité-type amène à faire quelques remarques. Et tout d'abord, les futurs commerçants devaient avoir des attaches ou des relations à Tananarive. Première possibilité, ces étudiants ont logé chez des parents plus ou moins proches ou parfois tout simplement chez des personnes originaires du même village qu'eux et installées dans la capitale. Si leur villagen'est pas trop éloigné de Tananarive, (à 10, 20 ou 30 kilomètres), les étudiants s'y rendent à chaque fin de semaine pour faire leurs provisions. Evoquant sa vie d'étudiant, un des commerçants naturalisés

(7) Il arrive que le marchand se fasse aussi entrepreneur. A Tananarive, quelques entrepreneurs obtiennent des marchés pour des travaux à effectuer pour le compte de la Commune, série F (A.R.D.M.).

(8) Ceci soulève la question de l'orientation de l'enseignement dispensé dans ces différentes écoles, et celle de leur envergure.

aimait à répéter à ses enfants qu'il connaissait jusqu'au moindre détour et « au plus petit caillou » le chemin reliant Tananarive à son village. Deuxième possibilité, les étudiants appartiennent à des familles établies dans la capitale avant même leur naissance, comme le laisse supposer leur état-civil (9).

Rares sont les marchands tananariviens nés hors de l'Imerina. Les autres ont vu le jour dans des villages relativement proches de la capitale. Ceci conduit à une piste de recherche sur les origines géographiques des commerçants. On peut en effet se demander si dans de tels cas, le lieu de naissance ne coïncide pas avec le *tanindrazana*. Après divers recoupements, nous sommes arrivée à cette conclusion pour un certain nombre d'individus. Le problème est relativement simple lorsque dans les villages indiqués on retrouve des groupes ayant de fortes traditions commerciales et qu'il existe de véritables lignées de marchands. Il en est ainsi des commerçants nés à Lazaina et Ilafy (situés sur le territoire des *Tsimiamboholahy*, clan dont bien des membres sont versés dans les affaires depuis le XVIIIème siècle), ou à Ambohimalaza (sur la route de l'Est). Les enquêtes ont confirmé aussi l'hypothèse de recherche pour quelques commerçants nés dans des villages moins réputés.

La deuxième remarque que suscite la scolarité suivie par les marchands naturalisés à l'âge de 40-50 ans touche la religion. On est tenté, à cause des liens étroits entre l'église et l'école au cours du XIXème siècle, de penser que la religion des parents dicte le choix de l'établissement fréquenté par leur enfant. Ceci reste à vérifier. La scolarité dans les écoles chrétiennes n'exclut pas cependant le dilettantisme religieux ou des prises de position fort éloignées du christianisme. En tout cas, — et c'est là notre troisième remarque — malgré les critiques formulées par l'administration coloniale sur l'enseignement dispensé par les missions au XIXème siècle, cette instruction jugée « correcte » permet à ces jeunes merina de commencer leur carrière au service des compagnies étrangères et d'espérer une ascension dans une société où les talents — et plus particulièrement la connaissance du français — jouent un rôle important (pour traiter les affaires, changer de statut, obtenir un poste de fonctionnaire).

Les plus jeunes commerçants, âgés de 30 ans environ et nés par conséquent dans les premières années de la colonisation, ont un cursus différent. Leurs parents ayant choisi de s'intégrer, dès le départ, dans le système mis en place par les Français, leur scolarité débute, en général, à l'école de la Mission Protestante Française — implantée au début de la colonisation pour concurrencer les missions britanniques — ou dans une école officielle indigène du premier degré. Puis ils continuent leurs études à l'Ecole Supérieure Indigène devenue en 1923 l'Ecole Flacourt. Cette école officielle payante comportant les trois degrés est l'un des établissements les plus prisés par les parents tananariviens à cause de la qualité de l'enseignement et à cause des programmes se rapprochant de ceux des écoles européennes. De l'Ecole Flacourt sort une élite pres-

(9) Plus de la moitié des commerçants naturalisés dont nous avons consulté les dossiers sont nés à Tananarive.

que exclusivement merina qui se destine moins au fonctionnariat qu'au commerce ou aux professions libérales (il existe d'ailleurs dans le 1er, 2^e, 3^eme degré une section commerciale).

Enfin, quelques commerçants sont titulaires des diplômes les plus élevés alors accessibles aux Malgaches (diplôme de l'Ecole de Médecine, C.A.E. ou C.E.S.D.) mais il s'agit de fonctionnaires ayant démissionné pour se livrer au négoce.

Ainsi par leur formation, ces commerçants appartiennent à l'élite malgache. La formule « n'a qu'une petite instruction » concluant le paragraphe se rapportant au niveau intellectuel du candidat à la citoyenneté lui ôte tout espoir d'échapper à l'indigénat. De plus, un minimum d'instruction s'avère nécessaire pour la tenue obligatoire de livres de commerce. Les futurs commerçants peuvent parfaire leur formation en aidant leur père — si celui-ci tient une maison de commerce — ou, en travaillant pour le compte de sociétés étrangères. Ceci nous permet d'aborder la question de la carrière de ces commerçants naturalisés.

L'attrait que le commerce, activité plus lucrative exerce sur les fonctionnaires ne manque pas d'alarmer les responsables de l'Assistance Médicale Indigène et du service de l'enseignement, dès avant même la fin de la guerre. En province, des médecins se livrent ouvertement au commerce ou à l'exploitation de concessions. Des fonctionnaires — infirmiers, instituteurs, personnel de l'administration indigène et plus rarement des médecins — démissionnent pour faire du commerce (10).

Ces commerçants ont le plus souvent commencé leur carrière en tant qu'employés. Presque tous se sont initiés aux affaires à Tananarive même (11), parfois successivement au service de différentes maisons. Une telle carrière se révèle rentable sur le plan professionnel. Les employés pouvaient alors envisager des mutations volontaires, dans la mesure où les compagnies n'hésitaient pas à recruter le plus d'auxiliaires malgaches (12). Le tiers environ des commerçants tananariviens ayant acquis le droit de cité effectuent leur « stage » au service de banques — le Comptoir National d'Escompte de Paris — de compagnies de traite (la Lyonnaise, la Marseillaise), de maisons réputées (Micouin & Pochard, Paoletti...) ou de particuliers (avocat, publiciste...). En tant que cais-

(10) Pour le seul groupe des commerçants tananariviens naturalisés, tous les cas énumérés ici se sont présentés. La longueur des études et le prestige dont jouissent les médecins limitent les démissions : s'ils le font, c'est plutôt pour exercer à titre privé. Signalons enfin le cas d'instituteurs privés qui se libèrent des missions pour s'occuper de commerce.

(11) La plupart des commerçants naturalisés ont toujours vécu à Tananarive. Cette permanence du lieu de résidence n'exclut pas la possibilité de déplacements pour affaires, d'autant que pendant l'entre-deux guerres on note, à travers l'île, une plus grande mobilité après le tracé des principaux axes ferroviaires et routiers.

(12) Le souvenir qu'un ancien employé de commerce garde des années trente est celui d'une période favorable. A partir du moment où l'on faisait état de titres suffisants, on pouvait trouver facilement un emploi.

sier, comptable, collecteur de produits, l'employé noue des relations utiles, se livre même à un commerce personnel, se constituant ainsi un capital suffisant — en argent et en relations —. Il peut devenir un collaborateur intéressé de l'employeur, associé d'un Européen ou quelquefois celui d'un riche négociant malgache. Dès que la conjoncture lui paraît favorable — entre 1920 et 1925 et après 1936 — il s'installe à son propre compte. Pour cette catégorie de personnes, la situation d'employé n'est qu'une solution d'attente. Leur carrière révèle quelques aspects du problème de la mobilité sociale à l'époque coloniale. Les années de service dans d'importants établissements constituent des références sérieuses. Le Conseil d'Administration sollicite l'avis des anciens employeurs — garants de l'honnêteté, de la probité et du savoir-faire du candidat — pour les discussions des dossiers d'accession à la citoyenneté française.

Le troisième type de carrière est celui de personnes qui, dès le début, s'installent à leur compte. Ces commerçants peuvent prendre la relève de leur père. Ainsi, propriétaires d'une des plus grandes quincailleries de la capitale, les frères Randriambololona ne manquent pas de rappeler pour leur publicité qu'ils succèdent à leur père Rainizafindralambo, fondateur d'une maison renommée depuis 1875 (13). Mais les commerçants peuvent aussi fonder eux-mêmes leur maison. Dans ce cas, le milieu familial, les alliances jouent un rôle essentiel. Les commerçants investissent dans les affaires à Tananarive une partie de leur héritage, ce qui suppose l'appartenance à un milieu de notables, tel ce fils d'un ancien officier, originaire de l'ouest de l'Imerina, devenu l'un des plus gros négociants de la capitale. Ils peuvent aussi profiter du soutien financier de beaux-parents aisés. Il ne faut pas cependant négliger le cas des commerçants qui ont fait leur propre percée dans le monde des affaires, en partant de presque rien. Ainsi, ce marchand ambulant, issu d'un milieu humble, qui se livre à un menu trafic hétéroclite d'ailleurs, amasse peu à peu les fonds nécessaires pour s'installer à Tananarive où il jette les bases d'une entreprise dont le rayonnement dépasse largement la capitale (14). Ce capital, le commerçant peut aussi l'avoir constitué en province. Un exemple précis a retenu notre attention : celui d'un riche négociant de la place, s'occupant d'exportation de chapeaux et rabanes, activité très rémunératrice (15). Installé à Fianarantsoa en 1896, il ouvre ensuite une agence à Mananjary et prend en 1918 la succession d'une importante société de commerce à Tananarive, tout en conservant les

(13) Nous pouvons citer d'autres exemples : celui d'un commerçant de la rue Amiral Pierre, fils d'un « commerçant-banquier » du XIX^{ème} siècle ; ou le cas de ce marchand de bois qui seconde son père et prend en main les affaires lorsque ce dernier disparaît.

(14) Communication au Colloque *Entrepreneurs et entreprises* (déjà citée).

(15) Avec l'exportation des peaux de bœufs, celle des produits de la vannerie enrichit quelques-uns des négociants malgaches. Ces derniers achètent directement auprès des femmes de Tananarive ou des campagnes environnantes (surtout dans la région d'Ambohidratrimo) chapeaux et rabanes. L'un d'entre eux essaie même dans les années 20 de faire confectionner par les femmes de quelques villages un nombre précis de chapeaux, en leur fournissant le matériel. Mais celles-ci préfèrent garder leur « indépendance ».

agences en province. On remarque d'ailleurs au lendemain de la guerre un mouvement de retour dans leur région d'origine de Merina, non fonctionnaires, émigrés - mouvement que les rapports politiques mettent en relation avec l'enrichissement et la prospérité des années 1920 ; on peut aussi poser la question de la concurrence des Indiens ou des Chinois, dans le commerce en province.

Si la carrière suivie révèle quelques aspects de la fortune des commerçants (exemple le problème de l'acquisition des fonds), ce critère essentiel pour la définition de différents types de commerçants au sein du groupe des seuls naturalisés, peut être abordé à partir des indications que nous avons recueillies sur leurs activités, le rayonnement de leurs affaires, l'importance des ressources tirées du commerce.

Les dossiers présentés en Conseil d'Administration ne précisent pas toujours le genre d'activité exercée par les commerçants, mais les rubriques publicitaires de la presse, les différents fonds d'archives, les enquêtes ont permis de combler partiellement ces lacunes.

Avant la guerre, les commerçants malgaches hésitaient encore à souscrire des effets, ils y viennent progressivement avec le développement du crédit commercial à Madagascar (16). Dans les années de prospérité de l'après-guerre les plus gros commerçants de la capitale semblent avoir bien adopté les techniques modernes. Gayet écrit à ce propos : « A Tananarive on trouve déjà une centaine de commerçants indigènes formés à l'europeenne et sachant traiter des opérations importantes avec l'extérieur. Leurs opérations tiennent un rang honorable dans la place et donnent lieu à une circulation active de lettres de change et de billets à ordre, offrant toute garantie de régularité et solvabilité »

Naturalisés ou non, les commerçants malgaches de la capitale recourent de plus en plus à la publicité. Nous avons consulté pour ce thème quelques journaux (*Lakolosy Volamena, Trompetra Volamena, Akon' Iarivo, Fenomanana, Diavolana, La Grande Ile* ...). Ce travail s'est révélé intéressant, à plus d'un titre. Il a permis de localiser les magasins (voir plus loin la répartition spatiale des magasins et des activités dans Tananarive), de préciser les objets du commerce, de se faire une idée des techniques utilisées et de se rendre compte, même sur un plan purement qualitatif, de l'enrichissement du commerçant. Nous allons reprendre ces deux derniers points.

Comptant sur l'éventuelle diffusion des journaux et faisant une publicité sur l'importance de leurs affaires, des commerçants proposent l'expédition en province, contre remboursement, avec paiement au préalable du tiers ou de la moitié du prix des marchandises. Les réclames pour les magasins de nouveautés insistent sur la fréquence des arrivages des articles d'importation, signe d'un dynamisme des affaires et indice sur la mentalité des élites de la capitale.

(16) Gayet, La circulation monétaire et le crédit à Madagascar, *Bulletin Economique*, 1923, 1er trimestre, pp. 73-84.

La publicité d'une même maison de commerce peut paraître, dans chaque numéro d'un journal, pendant un an. Nous avons vu ainsi se refléter à travers les pages publicitaires du journal *Diavolana* de 1927 et 1928 l'évolution des affaires d'un commerçant naturalisé. Simple entrefilet occasionnel mal placé en 1927, la réclame de sa maison paraît régulièrement avec des caractères de plus en plus grands... Ce commerçant acquiert la célébrité, couronnée par la naturalisation au début des années 1930.

Plus que les techniques utilisées, la répartition par quartier et en fait aussi par type de commerce, diversifie mieux encore les commerçants naturalisés. La localisation des maisons de commerce tenues par les Malgaches ayant acquis la citoyenneté reflète l'organisation de la vie à Tananarive. En dehors des marchés hebdomadaires et boutiques de quartier, les commerçants se regroupent dans trois principaux quartiers (Anjaninarenina, Analakely, Tsaralalana), entre lesquels se répartissent la plupart des commerçants naturalisés.

Le plus ancien des trois centres est celui d'Anjaninarenina-Ambatonakanga (le marché du zoma, devenu place Colbert, la rue Amiral-Pierre aménagée à différentes reprises pour obtenir un ensemble cohérent — alignement des façades). Ce quartier réputé abrite les grandes maisons étrangères — Ulysse Gros, Darrieux, Bon Marché, Paoli, Frappart, Ottino, l'imprimerie Lavigne — quelques magasins tenus par des Indiens, des ateliers de tailleurs et surtout des boutiques appartenant à des Malgaches. Ces derniers vendent des articles de luxe ; chemiserie, tissus, dentelles, parapluies, papiers peints. Nous n'avons repéré parmi les cas étudiés qu'un seul exemple de négociant installé dans le quartier et s'occupant d'import-export de produits locaux. En fait, si l'on considère la taille des affaires ou les seuls revenus tirés du commerce, la plupart des commerçants malgaches du quartier ne semblent pas mieux placés que leurs collègues de la ville basse. Les magasins souvent exigus sont vite encombrés. Dans les années 1930, on devait compter pas moins d'une cinquantaine de maisons de commerce dans la rue Amiral Pierre, longue de 300 mètres environ (17). Le secteur ne permettant aucune extension du magasin, des commerçants suivent le mouvement de descente des activités économiques vers les quartiers d'Analakely et de la gare et abandonnent la rue Amiral Pierre. S'il faut accorder quelque crédit aux revenus indiqués dans les dossiers de naturalisation (18), mis à part 2 ou 3 « négociants », les hommes d'affaires malgaches de ce quartier gagnent moins que les fonctionnaires des cadres les plus élevés (19) et à peine plus, sinon autant, que leurs collègues installés dans les

(17) Nous avançons cette donnée, à partir des informations recueillies auprès d'un témoin qui nous a guidé sur les lieux en nous indiquant le nom de chaque commerçant et l'endroit où se trouvait son magasin.

(18) Les candidats peuvent exagérer leur chiffre d'affaire pour obtenir la naturalisation ou se contenter de déclarer ce que l'on considère comme le minimum requis pour prétendre à la citoyenneté, afin d'éviter une patente trop lourde.

(19) Voir les indications in Fénard, *Les indigènes fonctionnaires à Madagascar*, Domat-Montcherstien, F. Lovitou, Paris 1939, 278 p. Ici, la comparaison est faite avec les professeurs-assistants, les médecins.

pavillons d'Analakely. Mais dans l'échelle du prestige social, ces commerçants de la rue Amiral Pierre occupent une place prééminente, les uns du fait de leur statut d'*Andriana*, la plupart en raison de leur fortune mobilière et immobilière. Activité socio-professionnelle, le commerce leur rapporte moins que la location de maisons.

Avec l'aménagement des bas quartiers ouest de la ville (le vallon d'Analakely et les abords de la voie ferrée), on assiste à un glissement du centre des affaires vers la ville basse. Pour justifier son projet de création d'un quartier des affaires près de la gare (rue Victor Augagneur, rue de Liège, route d'Ambondrona), l'architecte Géo Cassaigne, chargé de l'aménagement de la capitale parle en 1918 « d'un exode des maisons de commerce et sièges de société qui se produit depuis plusieurs années vers la partie plane de la ville », exode qui ne fait que s'accroître (20). De fait les Malgaches naturalisés qui dirigent des maisons de commerce donnant l'impression de dynamisme sont ceux d'Analakely et de Tsaralalana-Isotry. Les commerçants citoyens français tenant pavillon à Analakely s'occupent de mercerie, de bonneterie, de vente de tissus, de parapluies. Les revenus commerciaux restent comparables aux salaires des fonctionnaires moyens (instituteurs...) mais les affaires tournent, l'ascension sociale peut être rapide.

Quelques gros négociants sont à la tête de véritables sociétés. Un individu s'occupe rarement seul d'une affaire importante, mais le cas peut se présenter (21). Plus souvent, les commerçants s'associent avec un étranger, des parents ou d'autres collègues. Individuellement, ces commerçants déclarent des bénéfices beaucoup plus élevés que ceux des précédents. Ils tirent ces profits d'activités commerciales variées, import-export avec représentation de maisons françaises, vente en gros ou au détail de denrées de premières nécessité (quincaillerie pour les uns, sucre, sel, pétrole, essence, couvertures pour certains, bois de construction ou riz pour d'autres, la collecte des produits locaux : manioc, cire, cuirs, café, riz ...). Parallèlement au commerce ce dernier groupe de négociants malgaches naturalisés se livre à d'autres activités rémunératrices : prospection minière, imprimerie, transport, construction. A ces ressources s'ajoutent les divers biens mobiliers, immobiliers, les dépôts en banque...

Si l'importance des affaires différencie les négociants et hommes d'affaires des simples commerçants, les niveaux de fortune renforcent les clivages au sein de cette élite des naturalisés et d'une manière plus générale entre les divers milieux bourgeois de la capitale (22). Les écarts de fortune et de niveaux de vie sont nets, même si la plupart des commerçants ayant obtenu la citoyenneté appartiennent à la catégorie des Malgaches aisés, habillés à l'européenne,

(20) A.R.D.M., séries F et VII J.

(21) Colloque *Entrepreneurs et entreprises en Afrique au XIX-XXème siècles*, art. cit.

(22) Nous avons délibérément évité de donner une indication chiffrée, nous en tenant pour le moment à une évaluation qualitative qui rend tout de même compte des réalités sociales.

mais vivant suivant les coutumes malgaches (pour employer une formule classique de l'administration coloniale).

Au bas de l'échelle se trouvent ceux qui, en leur nom personnel, possèdent juste le capital investi dans le commerce, d'où ils tirent la quasi totalité de leurs revenus. Souvent, ils déclarent aussi les biens situés dans le *tanindrazana* et possédés en co-propriété avec les collatéraux. Ces terrains d'eucalyptus, de cultures, et ces rizières peuvent alléger les dépenses quotidiennes — les tananariens vont chercher du riz, du bois à la campagne — mais leur rapport n'améliore pas outre mesure le niveau de vie et ne les distingue pas beaucoup de leurs collègues ou des petits fonctionnaires, à moins que les propriétés ne soient très étendues et que le citadin ne vienne régulièrement au village pour garder le contact avec ses métayers et veiller à ce que ces derniers lui remettent la part exacte de récolte qui lui est due. Cette catégorie de commerçants fait partie de la petite bourgeoisie urbaine, exposée aux aléas économiques (23).

Dans le second groupe — plus important — on trouve des représentants de la moyenne bourgeoisie. Le commerce ne fournit qu'une partie de leurs revenus dans une proportion variant du 1/3 aux 2/3. Leur fortune est constituée par le fonds de commerce et des maisons, au moins deux, sis à Tananarive même. Logés dans l'une de celles-ci, à la différence de leurs précédents collègues obligés de payer un loyer, ils mettent les autres en location. Notons d'ailleurs que parallèlement à l'aménagement de la capitale pendant l'entre-deux-guerres, on assiste à une intense activité de construction ou de reconstruction, comme en témoignent les nombreuses demandes d'autorisation de bâtir, de fabriquer des briques cuites... La bourgeoisie tananarivienne investit dans l'immobilier

Reste parmi ces commerçants naturalisés la minorité, extrêmement riche : ceux qui portent le titre de négociant. Leurs revenus annuels déclarés s'élèvent au double, sinon au triple de ceux de la deuxième catégorie. D'origine diverse, leur fortune consiste en fonds de commerce, terres, immeubles bien situés, mais aussi — et c'est ce qui dans « l'échelle du prestige social » et dans les mondes affairés les distingue les plus — en voiture(s) et en dépôts dans les banques. Haute bourgeoisie d'affaires, ces commerçants ont fondé dans les années 20 des maisons dont le rayonnement et la solidité sont assurés. Dans l'actuelle Tananarive on peut repérer les preuves ou les symboles de la richesse sinon de la réussite sociale de ces grands bourgeois. Ce sont les immenses maisons d'habitation datant de cette période : bâtisses en briques à un ou deux étages, massives, flanquées d'une tour carrée, avec ces ouvertures en ogive. Un de ces commerçants naturalisés possède dans le quartier d'Isoraka (dans la ville moyenne à l'ouest) cinq maisons dans ce style (24).

(23) Même si l'accession à la citoyenneté est, dans une large mesure, le couronnement de la réussite sociale nous avons quelques cas de commerçants naturalisés ayant fait faillite.

(24) Ces maisons se voient surtout dans les quartiers nouvellement aménagés : Isoraka, Antanimena, Ankadifotsy ou dans les quartiers réputés de Faravohitra, Andohalo.

Au terme de cette brève étude, nous voudrions faire quelques réflexions.

Les sources possibles pour l'étude du groupe des commerçants tananariens sont multiples, mais dispersées et quelquefois inaccessibles (à cause de leur caractère privé ou des règles de consultation des archives). Chaque détail se rapportant à un individu est important : nombre de pièces de son logement, possession du téléphone, noms de ses enseignants, nourriture, domesticité... Tout cela nous renseigne sur son niveau de vie. Mais il nous faut disposer de séries plus complètes, même si les informations recueillies sur une personne permettent de se faire une idée du groupe auquel elle appartient.

Les castes, les alliances, le rôle de la femme (apparemment les femmes des commerçants citoyens français n'exercent pas de travail rémunéré), tous ces aspects doivent être repris. L'on remarque par exemple une stratégie dans les alliances, entre milieux commerçants, ou des alliances avec des Européens.

L'étude du comportement de ce groupe devrait aussi être abordée : attitude politique, attitude devant l'administration, attitude face aux coutumes et traditions...

Cette communication n'est qu'une approche très limitée tant des Malgaches citoyens français que de la bourgeoisie tananarienne. D'autres commerçants aisés, sinon plus fortunés que ceux étudiés ici, n'ont pas été naturalisés. Tel ce négociant de la rue Amiral Pierre, propriétaire de 6 maisons à Tananarive (situées à Faravohitra, Mandrosoa, Analakely, Antaninarenina) et qui retire de leur location et du commerce plus que les plus riches des commerçants naturalisés – si l'on se réfère aux déclarations personnelles – membre de l'élite intellectuelle, fervent souscripteur aux oeuvres de guerre, membre du Conseil de la capitale, décoré du Mérite indigène, épargnant... qui n'obtient pas la naturalisation pour avoir essayé de soudoyer un administrateur...