OMALY SY ANIO, 1994, 33-36, 603-616

GROUPES DOMINANTS, POUVOIRS ET DECISIONS EN ECONOMIE COLONIALE LES ENJEUX DU COMMERCE EXTERIEUR DANS LE NORD-OUEST MALGACHE (1930-1940)

par

Tovonirina RAKOTONDRABE(*)

Un lieu commun, simplifié et largement amplifié par et pour les besoins du discours nationaliste, tend à présenter la colonisation française à Madagascar comme un tout homogène. Celle-ci est censée symboliser la domination des "Vazaha" sur le peuple malgache. Largement répandu par certaines vulgates de l'impérialisme, un tel schéma, quelque peu réducteur, me semble éluder certains problèmes liés à la dynamique même du fait colonial. Autant la notion de peuple malgache recouvre un éventail sociologique et géo-historique très large, autant il est aussi possible de supposer, en paraphrasant l'historien François Furet, que la colonisation ne constitue pas un "bloc". Elle recouvre aussi bien une grande disparité d'origines et de fonctions, notamment en matière économique, qu'un faisceau d'intérêts sinon antinomiques, du moins divergents. Les préoccupations du colonat ne sont pas celles de l'administration coloniale ni encore moins celles de certains secteurs du capital métropolitain.

(*) Département d'Histoire, Université de Toamasina.

Mon propos consistera ici à tenter de cerner les dissensions qui caractérisent les relations entre les différents groupes dominants de l'enjeu colonial. Afin de dégager des rapports de forces, c'est-à-dire des rapports de pouvoir, entre ces différents groupes et de localiser des instances de décision, autrement dit des instances de pouvoir, dans le cadre de l'économie coloniale. Cette étude concerne l'ensemble des districts de Nosy-Be, d'Ambanja et d'Ambilobe dénommé le "nord-ouest" dans la géographie administrative. On y trouve une forte implantation de sociétés concessionnaires européennes qui ont intimement lié le destin économique de la région, depuis le début du siècle, au commerce colonial (plantes à parfum, poivre, vanille, café, cacao, sucre et manioc). La période considérée coïncide avec la conjoncture dépressive des années 1930 et elle est significative parce que révélatrice de tensions, déjà latentes entre les différents intérêts en présence et qui ne font que s'accentuer à un moment où la politique coloniale doit redéfinir ses choix et ses priorités[1].

I. L'ADMINISTRATION CONTRE LE COLONAT : LA CONTROVERSE SUR LA REGLEMENTATION DOUANIERE ET COMMERCIALE

Le renchérissement des produits coloniaux par les taxes. La baisse puis la récession des échanges commerciaux depuis la fin des années 1920 provoque, entre autres, la chute des recettes budgétaires de la colonie. Au port de Hell-Ville (Nosy-Be), le tonnage des exportations diminue d'un peu plus du quart de 1929 à 1932, tandis que celui des importations régresse d'environ le tiers. Dans le même temps, les recettes budgétaires du port connaissent une chute quasi continue de 1927 à 1932, de l'ordre de près de 44% en francs courants et 28% en francs déflatés.

Face à cette situation, l'administration va réaménager la réglementation douanière, afin de pallier les risques de déséquilibre budgétaire. D'abord, les nouvelles taxes de consommation et d'importation sont fixées par arrêté du 28 novembre 1932[2] : elles s'appliquent à tout produit importé (récolté ou fabriqué)

1. Les sources utilisées sont :
   (1) *Archives de la République de Madagascar* (ARM) à Antananarivo :
   — Série chambre de commerce, dossier n° 27 Nosy-Be : Procès-verbaux des séances de 1927 à 1940.
   — Série Affaires économiques. Dossier n° 335 : exportation de sucre 1922 - 1947.
   — *Journal Officiel de Madagascar et dépendances* (JOM) Presse : Le colon de Madagascar, 1931 à 1934.
   (2) *Centre des Archives d'Outre-Mer* (CAOM), Aix-en-Provence :
   Série 2D : rapports annuels des circonscriptions administratives.
   (3) *Archives privées :*
   Société malgache du Sambirano : procès-verbaux de 1929 à 1938.
2. *JOM*, 31 décembre 1932.

qui est consommé dans la colonie, quelque soit son origine. Ensuite, les droits de sortie qui sont à nouveau réglementés par arrêté du 29 mai 1935[3], c'est-à-dire en pleine récession commerciale. Ces droits frappent la plupart des exportations du nord-ouest, quelle que soit leur destination : la vanille est taxée à 6% de sa valeur, le manioc brut à 5%, le café à 4%, le sucre à 3% et le cacao à 3%. Ces différentes mesures provoquent évidemment un tollé général chez les concessionnaires.

Dès leur renforcement en 1935, les droits de sortie deviennent un sujet permanent de débats et de revendications aux séances de la Chambre de Commerce de Nosy-Be. L'argument du colonat est simple : ces droits constituent un véritable prélèvement sur le capital. L'un des produits les plus concernés est le manioc. Rien qu'entre 1936 et 1938, les droits ont plus que triplé, passant de 5 frs à 16 frs la tonne ; tandis que le prix de vente a seulement plus que doublé, passant de 55 frs à 135 frs[4]. Autre produit touché, la vanille, dont le tonnage exporté ne cesse de s'effondrer, mais qui doit acquitter 3,25 frs de droits par kg, soit 6% de son cours d'achat qui est de 35 frs en 1935, alors qu'elle vaut à peine 50 frs CAF le kg en France[5]. Et en 1936, le Syndicat des importateurs de vanille métropolitains entre dans le débat en demandant que les exportations de vanille malgache soient encore frappées d'une nouvelle taxe[6]. De la même façon, ces droits affectent aussi les essences d'ylang-ylang, qui ont fait la fortune des concessionnaires pendant la phase euphorique de 1924 à 1929, même si la taxation est modulée en fonction de la qualité[7]. Enfin le coprah est particulièrement touché par ces droits et les exportations de ce produit sont en chute libre à partir de 1929.

Les droits de sortie représentent en moyenne entre 8% et 10% de la valeur FOB des produits. Combinés avec l'augmentation du fret et des différents tarifs imposés par les compagnies de navigation, ils ont incontestablement contribué à aggraver la situation des concessionnaires en accroissant les coûts à l'exportation. La polémique qui se développe au sujet de ces nouveaux tarifs douaniers illustre bien les divergences d'intérêts entre administration et colonat. Pour ce dernier les nouvelles taxes ne peuvent que rehausser davantage les prix de revient, déjà élevés, de ses produits. Il propose donc, à la place des taxes, une compression des dépenses administratives, surtout ce qu'il appelle les "dépenses improductives", autrement dit les dépenses de fonctionnement[8]. Mais il s'agit d'un argument non justifié, du fait de la stagnation en francs courants des dites dépenses pendant la

3. *JOM*, 1er juin 1935.
4. ARM, Chambre de Commerce 27 Nosy-Be, P.V. 4 août 1938.
5. *Idem*, P.V 15 avril 1935.
6. *Idem*, P.V. - juin 1936.
7. 15% de leur valeur pour les essences de 3e catégorie.
   8% pour celles de 2e catégorie et 4% pour celles de 4e catégorie.
8. ARM, Chambre de Commerce 27, Nosy-Be, P.V. 11 avril 1938.

dépression et même de leur baisse en valeur constante. Pour certaines colons, l'instauration de ces taxes est le fruit d'un préjugé systématiquement défavorable de l'administration envers le colonat. D'aucuns, comme Lucien Millot, gros concessionnaire du bas Sambirano, versent même dans le "régionalisme" en affirmant que ces "droits sont institués par une commission composée de personnalités habitant Tananarive[9] qui systématiquement majorent exagérément les produits côtiers"[10].

De toutes les nouvellles taxes instaurées pendant le dépression, les taxes de consommation et d'importation démontrent le mieux les limites de la "complémentarité protégée" définie par les lois du 16 avril 1897 [11] et surtout par celle du 13 avril 1928 [12]. Ces dernières stipulent, en effet, l'entrée en franchise dans la colonie des marchandises originaires de la métropole et d'Algérie. Et la quasi-totalité des importations de la région provient de la France. Or ces taxes frappent autant les biens d'équipement et les matières énergétiques que les produits alimentaires et de consommation courante (tissus, huile de table, pétrole et sucre). Pour une fois soucieuse des autochtones, la Chambre de Commerce de Nosy-Be estime que leur instauration "aurait pour immédiate conséquence de nouvelles restrictions pour des populations déjà éprouvées"[13]. Il est vrai que leur mise en application explique, en partie, la hausse des prix de ces produits sur les marchés de la région depuis 1932.

L'existence et l'entretien de ces différentes polémiques traduisent en fait la confrontation des deux logiques divergentes sur le terrain colonial. D'un côté, le colonat suit une "logique de survie", depuis le retournement de la conjoncture[14] qui inaugure la fin de l'agriculture spéculative. Or celle-ci est à l'origine de quelques réussites et fortunes coloniales (les groupes Millot et De la Motte Saint-Pierre à Nosy-Be et dans le Sambirano). De l'autre, le gouvernement général adopte une logique beaucoup plus administrative, imposée par les circonstances. La création de ces différents tarifs tient d'une raison de politique budgétaire. La priorité est donnée au rééquilibrage des recettes douanières visiblement affectées par la récession commerciale. De plus, à partir de 1931, le budget est grevé par le remboursement de l'emprunt.

Le colonat du nord-ouest, qui subit déjà le tassement des cours et un certain rétrécissement du marché métropolitain, lutte en vain contre ces mesures qui

9. Il s'agit des chefs de services économiques du Gouvernement général (Affaires économiques, Douanes).
10. ARM, Chambre de Commerce 27, Nosy-Be, P.V. 15 avril 1935.
11. *JOM*, 3 août 1897.
12. *JOM*, 11 août 1928.
13. ARM, Chambre de Commerce. 27. P.V. 13 août 1932.
14. La baisse des prix agricoles est précoce et se fait sentir dès 1927.

tendent à l'asphyxier économiquement. Ainsi s'affirme une des caractéristiques des rapports entre pouvoir colonial et colonat. A savoir, la primauté des intérêts du premier sur ceux du second. Dans les années 1930, le commerce colonial apparaît d'avantage comme une affaire de l'administration. Cette caractéristique recouvre une autre : l'accentuation de l'aspect fortement réglementé de l'économie coloniale tel que nous montre encore l'exemple de la standardisation.

La polémique au sujet de la standardisation

Le texte de base régissant la standardisation des produits coloniaux est adopté dès 1929 [15]. Les modalités d'application sont définies à la fin de l'année 1930 [16] et quelques modifications de détails sont apportées en 1931 [17] et en 1932 [18]. L'idée qui préside à l'instauration de la standardisation n'a rien de réprochable en soi. Il s'agit de poser au "discrédit" des produits coloniaux après la période de prospérité des années 1920. En effet, au lendemain de la Grande Guerre, les concessionnaires européens, encouragés par la flambée des cours, ont encore la possibilité de vendre des produits, souvent de mauvaise qualité, du fait notamment d'une préparation médiocre et de piètres connaissances agronomiques. Il en est ainsi des essences d'ylang-ylang de qualité moyenne, provenant d'un mélange de produit de tête et de queue ; de même, le café du nord-ouest est une variété hybride, différent du Kouilou de la façade orientale qui souffre déjà de sa qualité de moins en moins prisée par les négociants havrais qui privilégient l'arabica[19]. La vanille malgache, en plus de la concurrence de la vanilline, subit celle de Tahiti, de la Réunion et des Nouvelles -Hébrides.

Pour l'administration, la standardisation devait rehausser la compétitivité des produits par une amélioration de leur qualité. "Elle défend la production de la Région, dit l'administrateur en chef Lamendour, contre la concurrence étrangère mais aussi et surtout contre elle-même car elle limite la production en garantissant sa qualité"[20].

L'objectif est de produire peu mais mieux en créant "une psychose de l'amélioration de la production"[21]. La standardisation suppose une classification et une définition des différentes qualités de produits dans le but de les améliorer.

15. *JOM*, 20 juin 1929.
16. *JOM*, 15 novembre 1930.
17. *JOM*, 25 avril 1931.
18. *JOM*, 6 février 1931.
19. Jean Fremigacci, "Les difficultés d'une politique coloniale : le café de Madagascar à la conquête du marché français, 1930-1938", *Revue française d'histoire d'Outre-Mer*, LXXIII, n° 271, 1986, pp. 143-166 ou *Omaly sy Anio*, n° 21-22, 1985, pp. 277-305.
20. CAOM, Aix, 2D79, R.E, Région Diégo-Suarez, 1929.
21. *Ibidem*

Mais dès le départ, l'application stricte des principes qui régissent le système s'avère difficile sans nuire aux intérêts des concessionnaires. D'abord, respecter le particularisme de chaque origine ; ensuite, tenir compte des conditions locales de production ; et enfin, adapter la production aux besoins du marché métropolitain.

Arguant des difficultés pratiques d'application des différentes mesures et suivant une logique libre-échangiste, l'Union coloniale[22] propose une standardisation facultative et non obligatoire. Elle considère même l'institution comme une atteinte à la liberté du commerce[23]. Les colons du nord-ouest, d'abord favorables, deviennent rapidement hostiles au système dès 1931. Son argumentation, certes justifiée, repose sur le caractère superflu du certificat-standard délivré par l'administration, qui n'a qu'une valeur strictement locale. En effet, ce certificat n'est reconnu ni en métropole ni, encore moins, sur le marché mondial. La standardisation a comme conséquence de raviver les relents de régionalisme latent chez certains colons. C'est ainsi que les concessionnaires du nord-ouest proteste vivement "contre une méthode de standardisation qui serait préjudiciable essentiellement pour la culture de Nosy-be"[24] et réclame "une classification spéciale pour les produits de Nosy-Be dont les types sont connus sur les marchés français depuis de longues années"[25]. Résultat de ces revendications : les vanilles de Nosy-Be n'apparaissent qu'en quatrième position dans le classement administratif de 1932 et le café de la région est pratiquement inclassable.

En fait, la standardisation joue indirectement un rôle de régulateur de la production et n'aboutit à aucune véritable amélioration de celle-ci. Son but, à peine voilé, est de limiter la "surproduction" et de restreindre les exportations à une époque où la défense du marché intérieur constitue la priorité dans les pays industrialisés. D'après la Chambre de Commerce de Nosy-Be, les exportations malgaches de vanille baissent de 46% de 1932 à 1935, à cause, entre autres, de l'interdiction d'exporter des gousses inférieures, selon les qualités, à 12, 14 ou 16 centimètres[26].

Par ailleurs, la mise en place et le fonctionnement de la standardisation accentuent les aspects bureaucratiques et centralisateurs de l'économie coloniale. L'Office central de Tananarive se trouve au sommet et décide de la qualité des produits. Des représentants des Chambres de Commerce régionales y siègent mais ce sont les chefs des services techniques du gouvernement général qui ont

22. Au sein de laquelle Guy De La Motte Saint-Pierre préside alors la section Madagascar.
23. Ch. Lebel, *La standardisation des produits à Madagascar*, Paris, Librairie technique et économique, 1938, p. 24.
24. ARM, Chambre de Commerce 27. Nosy-Be, P.V. 21 février 1931.
25. *Ibidem*, P. V. 4 août 1931.
26. ARM, Chambre de Commerce, 27, Nosy -Be, P.V. 15 avril 1935.

le dernier mot : ce sont le directeur des Affaires économiques, le directeur des Douanes, les conseillers techniques pour l'agriculture et le Chef du service des Mines. Les Offices régionaux, créés dans les principaux ports de la colonie[27] versent 20% de leurs recettes à l'Office central. Mais le fléchissement des exportations provoque un déficit dans les recettes de ces offices régionaux. Celui de Nosy-Be, par exemple, est déficitaire de 1931 à 1934 et ne peut fonctionner qu'à l'aide de subvention[28]. Les dépenses de fonctionnement (matériel et personnel) sont à la charge des Chambres de commerce qui perçoivent une taxe de vérification de 0,50% de la valeur arbitrée des produits, fixée trimestriellement par une commission. Les formalités longues, onéreuses tout en étant finalement inutiles, ont comme résultat d'entraver davantage les exportations et "occasionner aux producteurs non seulement des pertes de temps préjudiciables mais surtout des frais élevés, grevant d'autant les prix de revient"[29].

Des études présentées par les concessionnaires, et souvent exagérées à l'extrême, nourrissent la polémique autour de la standardisation.

Début 1931, Du Manoir, directeur d'exploitation de la CNIA[30] estime que les opérations de vérification nécessitent environ 295 jours, soit presque dix mois, pour une société produisant annuellement 5 000 tonnes de manioc. Il évalue le coût des opérations à 105 600 frs, soit à une moyenne supérieure à 21 frs la tonne[31]. En 1935, H. Bleusez, Président de la Chambre de Nosy-Be et gros concessionnaire de la Mahavavy estime à 7,28 frs le coût pour le riz et que, pour les brisures,l'ensemble des droits d'exportation (droits de sortie, droits de statistiques, et taxes de standardisation) s'élève à 23,50 frs la tonne, soit 15% de leur valeur[32].

Il s'avère donc clairement que les intérêts vitaux du colonat s'effacent presque toujours devant les prérogatives de l'administration coloniale. Le gouvernement général apparaît comme l'instance suprême de décision en matière économique avec ses logiques propres qui font souvent fi de celles du colonat. En outre, le renforcement de la réglementation douanière et commerciale produit des mesures de circonstances qui créent plus de problèmes qu'il n'en résout et amplifie l'impression d'une "économie administrative". La récession commerciale des années 1930 semble montrer qu'en terme de pouvoir économique la marge de manoeuvre du colonat est assez étroite. D'ailleurs en métropole, le rapport des forces évolue alors au détriment du colonat.

27. Tamatave, Majunga, Diégo-Suarez et Nosy-Be.
28. Ch. Lebel, *op. cit.*, pp. 133-135.
29. *Id.*, p. 29.
30. Compagnie nosybéenne d'industrie agricole, installée dans le bas-Sambirano à Ambohimena (groupe De La Motte Saint-Pierre).
31. ARDM, Chambre de Commerce, 27, Nosy-Be, P.V. 21 février 1931.
32. *Idem*, P.V. 15 avril 1935.

II. LA METROPOLE CONTRE LES COLONS : LES PRIORITES DU COMMERCE COLONIAL EN CRISE

La hausse des coûts de transport et le renchérissement des produits

Si les tarifs douaniers et la réglementation commerciale relèvent de l'administration coloniale, les tarifs de transport sont décidés unilatéralement par les compagnies de navigation. La fixation de ces derniers tarifs devient l'enjeu d'une sorte de "guerilla" commerciale entre les concessionnaires du nord-ouest et certains groupes d'intérêts métropolitains liés au commerce colonial.

Le principal problème du colonat vient de l'absence de modulation du taux de fret sur les fluctuations des cours des produits. C'est ainsi que, fin 1933, la Compagnie havraise péninsulaire décide arbitrairement de taxer le manioc destiné à Dunkerque d'un surfret de 45 frs la tonne alors que la valeur unitaire du produit est en baisse[33]. Comme d'habitude, les colons avancent quelques chiffres-choc, en prenant comme référence la période d'avant-guerre et en partant de l'exemple de produits essentiels. En premier lieu, le manioc dont le taux de fret a presque doublé passant de 20% à 36% de la valeur CAF en 1935. Et en second lieu, le coprah dont le taux passe de moins de 10% à 20% de 1914 à 1935[34]. Le taux de fret du manioc est ensuite maintenu alors que le prix de la tonne en métropole passe de 1250 frs en 1937 à 850 frs en 1938, soit un effondrement du tiers. La Chambre de Commerce de Nosy-Be presse alors G. Boussenet, délégué au Conseil supérieur des Colonies, d'intervenir en haut lieu[35].

Le second objet de litige entre les compagnies de navigation et le colonat concerne les taxes de manipulation à l'embarquement et au débarquement des produits. Afin de gonfler au maximum les chiffres qu'ils avancent, les colons du nord-ouest prennent une fois de plus comme référence l'année 1914.

Les tarifs moyens d'embarquement passe du coefficient 1 d'avant-guerre au coefficient 11 en 1935 [36]. Pour le manioc, ils atteignent même le coefficient 20 en 1938 [37] et ont presque doublé depuis 1935 ; le coefficient 24 est atteint au début de l'année 1939 "au moment où le cours de la plupart de nos produits, dit-on, viennent de s'affaisser de 15% à 20%"[38] ; quant aux tarifs de débarquement, ils passent du coefficient 1 d'avant-guerre à celui de 10,5 en 1935 [39].

33. ARM, Chambre de Commerce, 27, Nosy-Be, P.V. 16 décembre 1938.
34. *Idem*, P.V. 15 avril 1935.
35. *Idem*, lettre à G. Boussenot, 12 décembre 1938.
36. ARM, Chambre de Commerce, 27, Nosy-Be, P.V. 15 Avril 1935.
37. *Idem*, P.V. 28 décembre 1938.
38. *Ibidem*.
39. *Idem* P.V. 15 avril 1935.

A ces tarifs s'ajoutent les taxes d'arrimage et de désarrimage, établies en pleine récession. Pour le colonat, il ne s'agit, ni plus ni moins, que d'une "augmentation déguisée des tarifs de fret"[40].

Dans une conjoncture de récession du commerce, les compagnies de navigation métropolitaines essaient de rattraper leur manque à gagner en rehaussant, de manière arbitraire, leurs tarifs tant à l'importation qu'à l'exportation. Elles contribuent ainsi, dans une large mesure, à renchérir les produits coloniaux dont les prix de revient sont élevés et qui sont déjà fortement taxés depuis le renforcement des tarifs douaniers. Ces mesures ne font pas grand cas des intérêts du colonat européen ni, encore moins, de ceux de la paysannerie sakalava. Le colonat subit, impuissant, la loi des compagnies métropolitaines.

L'exemple des exportations de sucre

Grâce à l'usine de Dzamandzar[41] à Nosy-Be, le sucre est le deuxième produit d'exportation du nord-ouest, après le manioc. Il représente environ le quart des exportations totales après 1932. Après une progression soutenue jusqu'en 1933, le tonnage se stabilise après les mesures de contingentement décidées en 1931-1932 et qui concernent aussi les rhums. Mesures qui provoquent des protestations véhémentes des colons qui vont lutter, tout au long de la période, pour réclamer une augmentation des quotas. La CASN[42], appuyée par la Section Madagascar de l'Union coloniale, réclame 19.000 tonnes d'exportation pour toute la colonie[43]. Mais les contingents de sucre exportés de l'ensemble de l'empire français vers la métropole ont tendance à diminuer, surtout vers la fin des années 1930. D'après un rapport du Syndicat général des producteurs de sucre et de rhum des colonies françaises, les quotas tendent à baisser : 177.420 tonnes en 1937-1938, 159.300 en 1938-1939 et 164.100 en 1939-1940[44]. Cette régression s'accompagne cependant d'une augmentation des coûts de transport (fret et assurances maritimes).

Le contingentement des rhums datent de 1925 mais il est renforcé en 1931-1932. Ses effets se font sentir dans le fléchissement des exportations. Ainsi en 1940, le tonnage ne représente qu'un peu plus de la moitié de celui de 1927 (soit indice 55,4 contre 100). Face à cette chute, le colonat se mobilise. Ayant déjà l'appui de l'Union coloniale et du Syndicat des producteurs de l'empire, il obtient

40. *Ibidem.*
41. Installée en 1921.
42. Compagnie agricole et sucrière de Nosy-Be qui exploite 3 000 ha à Dzamandzar depuis 1921.
43. ARM, Chambre de Commerce 27, Nosy-Be, P.V. 5 avril 1933. Cf aussi *Le Colon de Madagascar*, "A propos du contigentement des sucres" 23 juillet 1933.
44. ARM, Aff. co., Doss. 335 : sucre 1922-1940. Rapport du Conseil d'administration de la Colonie au G.G., 19 avril 1939.

aussi celui du bouillant G. Boussenot, délégué au Conseil supérieur des Colonies. La presse coloniale sert de relais. Dans un article au titre significatif paru en 1933 [45], Boussenot fustige l'iniquité du commerce colonial et expose les principales revendications du colonat avec quelques chiffres-choc. D'une part, que les prix nets de réalisation sont supérieurs au cours de gros : 833 frs l'hectolitre contre 580 frs. D'autre part, que seule une faible partie des rhums produits est exportées, soit un peu moins de 5.000 hectolitres pour toute la colonie. Alors qu'il est possible d'obtenir et de vendre quatre à dix fois plus. En outre, il faut ajouter les charges de transport qui avoisinent 20 frs le quintal. Mais de telles revendications, exagérées à l'extrême, se situent tout à fait en dehors du contexte métropolitain et international. En effet, le stock de sucre sur le marché mondial ne cesse de gonfler : 1,6 million de tonne en 1924 et 7 millions de tonnes en 1932 [46]. La métropole, qui suit la logique protectionniste ambiante, veut défendre l'industrie sucrière métropolitaine en fermant ses frontières aux sucres étrangers, quand bien même ceux-ci viennent de ses colonies. C'est pourquoi les interventions de Bleusez, président de la Chambre de commerce, réclamant "que la répartition du contigent soit faite par année et au prorata des productions en sucre pour le rhum"[47], sont restées vaines.

En plus du contingentement, la CASN subit la concurrence du sucre réunionnais. A cause apparemment d'un lobby sucrier beaucoup plus présent et plus influent dans les sphères de décision, le sucre réunionnais est moins frappé par les frets et par les autres taxes à Madagascar. On se trouve dans une situation paradoxale dans laquelle un commerçant de Madagascar achète plus cher les sucre et les rhums venant de Nosy-Be que ceux en provenance de la Réunion : 25% de fret en sus à Majunga et 75% à Tamatave[48]. La maîtrise de la concurrence à l'intérieur de l'empire échappe donc totalement aux colons du nord-ouest.

La polémique sur les sacs d'emballage en 1935-1940

Le renchérissement de l'emballage des produits à l'exportation devient aussi l'enjeu d'un vif débat triangulaire : colonat, administration et métropole. L'institution des taxes à l'importation touche en effet les tissus de jute, matière qui sert à fabriquer les sacs. Pour les exportateurs du nord-ouest, une des conséquences est la hausse du prix de l'emballage. Se référant toujours aux années d'avant-guerre, H. Bleusez estime que le prix CAF des produits

45. "Sucreries coloniales et sucreries métropolitaines. Les premières sont moins avantagées que les secondes" in *Le Colon de Madagascar*, 9 juillet 1933.
46. J. Nere, *La crise de 1929*, Paris, A. Colin, 42, 1968, p. 71.
47. ARM, Chambre de Commerce 27, Nosy-Be, P.V. 22 juillet 1931.
48. *Idem*, P.V. 12 avril 1929.
ARM, Aff. éco. Dossier 335 : sucre 1922-1947, Directeur de la CASN à G.G. 4 septembre 1929.

coloniaux est à la parité du coefficient 2 en 1935 tandis que le prix de l'emballage ressort au coefficient 6. Ce qui veut dire que le coût de l'emballage croît plus vite que la valeur des produits. Il explique cette situation par l'augmentation de la taxe d'importation sur les tissus de jute de l'ordre de 27%[49]. Cette taxe apporte une majoration supplémentaire du prix de revient et ne cesse d'augmenter jusqu'en 1938.

A côté de la taxe d'importation surgissent des problèmes liés au protectionnisme métropolitain. Madagascar consomme annuellement 4 à 5 millions de sacs de jute importés principalement des Indes britanniques. Mais le contingentement des sacs, décidé et imposé par la France en 1938, oblige la colonie à acheter en métropole environ 3 millions de sacs[50]. Or, et ceci est l'enjeu principal du débat, les sacs indiens reviennent pratiquement deux fois moins cher que ceux d'origine métropolitaine : 4,60 frs contre 9 frs. Du coup, le contingentement lèse davantage les produits coloniaux en relevant leurs prix de revient déjà élevés.

Fin 1938 et début 1939, les groupes de pression du colonat se mobilisent et s'attellent à mettre l'accent sur la dénonciation du contingentement des sacs indiens sur la base d'un argumentaire, certes justifié, mais qui ne prend pas en compte la logique et les intérêts du capitalisme français, ceux de l'industrie textile en particulier. Une commission permanente est créée au sein des Délégations économiques et financières en décembre 1938 afin d'étudier le problème. Elle conclut ses travaux en des termes on ne peut plus dénonciateurs : "Pourquoi faire supporter à Madagascar le déficit de l'industrie française des sacs ?"[51]. Prenant la défense des planteurs autochtones de maïs et de manioc, le syndicat agricole du Sambirano[52] dénonce le renchérissement du coût de l'emballage qui, en s'ajoutant aux dépenses d'embarquement et aux frets, "amèneraient les acheteurs à ne pouvoir offrir qu'un prix infime aux producteurs indigènes qui en viendraient à se désintéresser de ces cultures qui forment la base de l'économie de la région"[53]. Ce qui sous-entend que les traiteurs européens répercutent sur les paysans malgaches les effets de cette hausse du coût de l'emballage. Mais en même temps cet argument est peu crédible dans la mesure où les produits "indigènes" ont toujours été sous-rémunérés. Ainsi en 1940, les prix proposés aux producteurs sakalava sont tellement bas qu'ils ont refusé d'arracher leur récoltes.

La presse coloniale aussi s'en mêle et prend le relais de la mobilisation tout en amplifiant la polémique. Un article paru fin 1939 et intitulé tout simplement "Une

49. ARM, Chambre de Commerce 27, Nosy-Be, P.V. 15 avril 1935.
50. *Idem*, P.V. 28 décembre 1938.
51. *Ibidem*.
52. Regroupement des concessionnaires du Sambirano.
53. Archives SOMIA, syndicat agricole du Sambirano.

histoire de sacs" aboutit à une conclusion identique à celle des Délégations économiques et financières de 1938 : "Mais souvenez-vous bien qu'il ne faut jamais se fier aux apparences et que, neuf fois sur dix, les colonies sont appelées à faire les frais de ces brusques intrusions de l'industrie française dans leur activité"[54].

En fait, l'instance de décision ici ne relève ni de l'administration coloniale, ni encore moins du colonat. Le contingentement des sacs est décidé et imposé par le gouvernement français sous la pression des "lobbies" de l'industrie textile métropolitain. Et celle-ci amorce un déclin relatif, perceptible dès 1928, c'est-à-dire avant même la récession industrielle qui atteint les pays capitalistes en 1931-1932. Les indices de la production textile en métropole parlent d'eux-même[55] :

	1919	1935	1936	1937
Filatures	100	86,9	82	83
Tissage	100	92,2	84,9	87,2

L'industrie textile française ne se relèvera d'ailleurs de sa crise que grâce au débouché colonial. Jacques Marseille l'a bien démontré dans le cas particulier de l'industrie cotonnière, tout en soulignant le poids du "lobby" cotonnier en métropole[56]. Comme dans le cas des tarifs de transport et dans celui du sucre, les intérêts du colonat sont donc sacrifiés au profit d'un secteur en difficulté du capitalisme français. C'est ainsi qu'après une chute notable entre 1933 et 1937, les importations de tissus de jute ont plus que doublé en tonnage entre 1937 et 1939 grâce à l'afflux des sacs métropolitains.

Finalement, ce sont donc les secteurs du capital métropolitain concernés de près (compagnie de navigation, industrie textile) ou de loin (défense de l'industrie sucrière française) par le commerce colonial qui ont le dernier mot. A la fin des années 1930, il est patent que les concessionnaires du nord-ouest ont perdu leur guerre commerciale contre la métropole. Ils voient leur échapper définitivement non pas tant des parts de marché mais surtout le contrôle même des mécanismes du commerce colonial que du reste ils n'ont jamais maîtrisés. Car l'agriculture coloniale évolue davantage vers la sous-rénumération des produits coloniaux. C'est d'ailleurs à cette époque que l'administration coloniale prend la décision politique d'opter pour la solution paysanne afin de maintenir le niveau de la production de la région.

54. *Le colon de Madagascar*, 5 novembre 1939.
55. ARM, Ch. Com., 27, Nosy-Be, P.V. 28 décembre1938.
56. J. Marseille, "L'industrie cotonnière française et l'impérialisme colonial" in *Revue d'histoire économique et sociale*, n° 2 - 3, 1975, pp. 386-412.

En conclusion, je voudrais avancer les remarques suivantes. Tout d'abord, si l'on s'en tient aux groupes dominants, la situation coloniale génère et développe une dynamique propre. Celle-ci est la résultante de la confrontation de logiques inhérentes à chaque groupe. Ce qu'on appelle la logique coloniale n'existe que par rapport aux dominés. Ensuite chaque groupe développe un discours et une pratique liés à ses propres perceptions de la situation coloniale et des enjeux de celle-ci. Enfin, les rapports de forces entre groupes sont déterminés par leur marge de manoeuvre respective.

C'est ainsi que, sur le plan local, l'administration coloniale, tentaculaire et omniprésente dans la réglementation de la vie économique, apparaît comme la maîtresse de la situation. Quant aux concessionnaires, leurs perceptions quelque peu atrophiées des réalités ne leur permet pas de maîtriser ni le contour ni la logique de l'évolution du système colonial dans les années 1930. L'inadaptation du système concessionnaire (entre autres, la faible productivité de l'agriculture européenne) et les nouvelles lois du marché colonial (entre autres, la dévalorisation des produits coloniaux) dictent de nouvelles conditions d'échanges pratiquement intenables pour les colons. C'est le début de la décolonisation agricole dans la région[57].

Dernier point et non le moindre : certains secteurs du capitalisme français sont prêts à sacrifier les colons sur l'autel du protectionnisme. Dans les sphères locales et métropolitaines de décision économique, le temps des colons concessionnaires est révolu.

57. La société sucrière de la Mahavavy (SOSUMAV) s'installe plus tard en 1949 en reprenant les anciennes concessions en faillite de la basse Mahavavy.

FAMINTINANA

Mifanipaka amin'ny fihevitry ny maro ny votoatin'ity laha-teny ity, satria tsy fifandraisan'ny mpanjakazaka (ny Eoropeana) sy ny anjakazakana (ny malagasy) fotsiny akory no antsoina hoe toejavatra ara-panjanahan-tany. Asehony ihany koa ny fifandonana, indraindray mivaivay, eo anivon'ny mpanjakazaka. Raha dinihina ohatra ny loka nifaninanana teo amin'ny sehatry ny varotra ivelany tamin'ny faritra avaratra-andrefan'i Madagasikara tany amin'ny taona 1930 tany dia hita misongadina ireto tsipi-pizarana ireto: eo aloha izay mampisaraka ny tombontsoan'ny manan-tany (concessionnaires) sy ny an'ny fitondrana mpanjanatany; eo koa izay nampifanandrina ny ezaky ny mpamboly teo an-toerana hivelona sy ny zava-nokendren'ny kapitalisma frantsay. Tamin'ireo tarehin-javatra ireo dia tsy mba nety nahazo ny fahefa-manapa-kevitra mihitsy ny tena mpamboly. Teny an-toerana dia an'ny fitondrana ny laka. Teo amin'ny tsena iraisam-pirenena kosa dia ireo fivangongoan-kery (lobbies) ara-toekarena no nahazo ny fahefana.

SUMMARY

Contrarily to what one could believe, the colonial situation is not just a relationship between the dominants (Europeans) and the dominated (Malagasy). It shows other conflictual relationships, often acute ones, within the dominants' group. From the study of what was at stake in the external commerce of the Malagasy north-west region in the 1930s, it is possible to outline the following rift trends: first, that which distinguishes the interests of the foreign land-owners from those of the colonial administration; second, that which provokes a confrontation between the survival logic of the farmers of that region and the logic of the French capitalism. In both cases, the control of decision-making fails the agricultural colonists. At local level, this control belongs to the administration. As for the colonial market, the control belongs to the metropolitan economic lobbies.