

La culture entrepreneuriale à Madagascar selon une approche historique, économique et analytique

Olivia RAJERISON

Introduction

« Il n'est de richesses que d'hommes ». Cet aphorisme célèbre de Jean Bodin affirme que la force d'un pays repose sur sa population. Le développement d'un pays dépend de beaucoup de l'esprit d'initiative et d'entreprise de ses habitants. Du point de vue purement capitaliste, l'essor d'une nation est le fruit des opérateurs économiques y œuvrant. Ainsi, l'Amérique s'est construite à partir du savoir, voire du génie de « self made men » comme Rockefeller, Carnegie, Morgan, ou Vanderbilt à qui on attribue l'exceptionnelle croissance des Etats-Unis durant le début du XXème siècle.

En effet, même si une Nation recèle des richesses considérables mais que personne ne les exploite, ce serait tout comme si elles n'existaient pas. Certains pays dotés d'importantes réserves pétrolières, minières, ou d'abondantes matières premières ne se sont pas développés pour autant (Pays du Tiers-Monde), ni modernisés (certains pays du Golfe). En revanche, le manque de matières premières et de pétrole n'a pas empêché le Japon, Hong-Kong, la Corée du Sud ou la Thaïlande de se hisser au rang des pays modernes. Le rôle crucial de l'entrepreneuriat dans l'essor d'un pays est actuellement reconnu. L'entrepreneur, issu d'un agencement inextricable d'influences démographique, juridique, technique, matérielle, intellectuelle et culturelle, s'affirme ainsi comme une force sociale à ne pas négliger.

Qu'en est-il de la propension entrepreneuriale à Madagascar, exceptionnellement riche en ressources naturelles mais figurant en queue de peloton des pays les plus pauvres du monde ? Le Malgache ne serait-il donc pas entrepreneur ? Quels sont les facteurs qui influencent l'entrepreneuriat à Madagascar et pourquoi les étrangers ou les individus de souche ethnique étrangère se lancent plus dans les affaires que les nationaux et y réussissent souvent mieux ?

L'entrepreneuriat à Madagascar

Petite histoire du secteur privé malgache

Avant la colonisation

Marchesnay affirme que l'esprit d'entreprise a existé dans tous les pays et systèmes économiques, quelle que soit la région ou la période. A Madagascar, depuis l'ère des royaumes, des individus, des classes manifestent en effet cet esprit qui ne se traduit pas toujours forcément par une activité économique. Il est faux en effet de croire que les Malgaches, avant la colonisation, n'avaient aucune fibre entrepreneuriale. Celle-ci était bel et bien présente même si la domination coloniale l'a émoussée, voire étouffée. On note même l'existence d'un secteur privé distinct du secteur public. On distingue ainsi, bien avant la colonisation un stade d'organisation économique-sociale pouvant être qualifié de mode de production pré-capitaliste. La société malgache se structurait durant la royauté merina en catégories assimilables aux classes sociales : les Andriana (nobles dotés de

certaines privilèges), les Hova (la majorité des hommes libres), et enfin les Andevo (les esclaves).

La classe marchande composée principalement par deux groupes Hova, les Tsimiamboholahy et les Tsimahafotsy s'implantent dans une bourgeoisie étoffée au fil du temps. Il est à remarquer qu'au XIX^{ème} siècle Madagascar connaissait déjà l'existence de la propriété privée, la monétisation des échanges avec l'Ariary ou piastre et les marchés ou tseña. Sous le règne autarcique de la Reine Ranaivalona 1^{ère}, des usines de fabrication de sucre, de rhum sont créées et Jean Laborde dirige plusieurs industries de la reine (fusils, poudre, ...). On remarque donc l'existence d'un secteur étatique (avec une administration qui prélève des taxes et droits de douane, et qui possède un corps de fonctionnaires) et d'un secteur privé constitué essentiellement de la bourgeoisie nationale et de quelques étrangers. C'est au cours de cette période d'isolement que la lutte fut la plus âpre entre la classe des marchands, partisans du capitalisme naissant, et la noblesse traditionnelle qui s'accroche au système social en pleine décomposition¹.

Durant la colonisation

Durant la colonisation, l'exploitation de toutes les potentialités économiques connues de l'île est au maximum, et le marché malgache s'insère dans le circuit capitaliste européen. L'économie de traite est appliquée selon son schéma classique. « Le pays colonisé joue le rôle de réservoir de matières premières agricoles et minières pour la métropole et doit servir également de déversoir pour les produits manufacturés et les biens d'équipement fabriqués au centre. » cite Rajaoson François². Pour ce faire, les cultures d'exportation sont contrôlées par le biais des concessions accordées aux colons. Cette économie de traite nécessite la présence de compagnies d'import-export et d'usines d'accompagnement, ainsi que de capitaux importants fournis par les banques d'affaires. Pour la collecte des produits d'exportation et la vente au détail des biens d'importation, les compagnies d'import-export ont besoin d'intermédiaires. Cela aurait pu favoriser l'émergence d'entrepreneurs commerciaux nationaux. Toutefois, la politique adoptée par les banques ne l'a pas permis. Tandis que les Français, les Chinois, les Indiens et les Grecs se voient octroyer facilement des crédits bancaires, les Indigènes sont hors circuit. Cela peut se comprendre par la peur qu'une bourgeoisie nationale susceptible de remettre en cause le système ne se forme. Les Malgaches sont donc orientés vers le salariat ou le travail obligatoire pour fournir la main d'œuvre dont manquent les colons ou encore vers l'administration. Les fonctionnaires formés à l'École Le Myre de Vilers constituent la classe malgache la plus prestigieuse de l'époque³. Le recrutement dans ces écoles supérieures fait l'objet d'une sélection privée. La grande majorité est originaire des Hauts-Plateaux, notamment de l'Imerina. En outre, beaucoup parmi ces élèves sont issus des classes bourgeoises et aristocratiques qui ont commencé à émerger au cours de la deuxième moitié du XIX^{ème} siècle. Les intellectuels qui ont pu acquérir une certaine position par le truchement du passage à l'école ont ainsi adopté une position neutre vis-à-vis du système. Ils ont assumé leur fonction d'intermédiaires au service du régime colonial tout en bénéficiant de privilèges socio-économiques. Rares sont les Malgaches qui ont pu, durant cette période, se dresser en opérateurs économiques et posséder des entreprises ou des usines.

¹Werner Plum affirme que l'esprit du capitalisme naissant comporte deux aspects : la perturbation de l'ordre ancien et prétention à ne pas être dérangé lui-même. Cela se retrouve dans la société malgache de l'époque. Il y avait donc un capitalisme marchand et un début d'industrialisation du pays avant la colonisation.

² RAJAOSON François. « Le régime colonial et l'intelligentsia malgache » in *L'enseignement supérieur et le devenir de la société malgache*. Université de Madagascar, 1985

³ On peut ainsi dire que l'on a étouffé dans l'œuf l'esprit d'entreprise de la bourgeoisie naissante Merina puisqu'elle a été dirigée avec subtilité dans le fonctionariat qui lui permettait de garder son statut de classe plus élevée. Le fonctionariat, selon plusieurs auteurs sur l'entrepreneuriat, annihile l'esprit d'initiative, le goût du risque, et prédispose au moindre effort.

Après l'indépendance

A la fin de la colonisation, le pays aurait dû voir se libérer le secteur privé malgache. Les opportunités pour faire décoller l'économie malgache ne manquaient pas, mais les fréquentes crises cycliques ont réduits à néant les efforts pour y parvenir. Entre 1960 et 1972, la République malgache se tourne vers la libéralisation et entretient avec l'extérieur des relations économiques proches. La France demeure très présente sur les plans administratifs, culturels et économiques. La révolte des étudiants fait tomber le régime. Le socialisme mis en place après cette période n'a fait ensuite que qu'affaiblir l'esprit entrepreneurial des Malgaches. La Constitution du 31/12/75 proclame dans son article 7 la propriété publique des principaux moyens de production, des ressources naturelles, des industries et des activités fondamentales pour la vie et le progrès de la Nation. L'Etat devient ainsi l'acteur privilégié de l'économie⁴. Les acteurs nationaux n'ont pas été attirés par des activités entrepreneuriales en dehors du négoce. C'est l'Etat qui est au cœur des stratégies, qui entreprend le développement. Il centralise, gère et affecte les ressources, contrôle les prix.

A partir de 1978, une politique immodérée d'investissements à outrance principalement financée par des emprunts extérieurs va ruiner le pays. Les entreprises publiques qui n'étaient guères rentables étaient pour la plupart mises sous perfusion permanente du budget national pour rééquilibrer leurs comptes. C'est l'échec total du socialisme. A partir de 1980, Madagascar commence à s'engager dans le processus d'ajustement structurel pour redresser « une économie exsangue, anémiée par quatorze années d'interventionnisme musclée - dont une décennie dans le cadre de la Révolution Socialiste tous azimuts », et les dirigeants de Madagascar prennent enfin conscience du rôle crucial que jouera le secteur privé dans le processus de développement. Depuis 1985, sous la houlette des Institutions de Bretton Woods, Madagascar s'engage dans plusieurs réformes touchant la vie politique, économique et commerciale. Elles visent à revigorer l'économie fatiguée par un excès d'interventionnisme étatique. En 1996, un accord avec les bailleurs de fonds traditionnels a pu être conclu, sous contraintes de conditionnalités. Madagascar évolue depuis vers une économie libérale, après avoir éliminé toutes les restrictions sur les changes et les transactions extérieurs courantes, et mis en place des règles garantissant les investissements comme la liberté d'investissement sans condition d'agrément, ni autorisation préalable, la garantie de la sécurité des capitaux et des investissements, la liberté de transfert des apports en capitaux, et l'élimination des obstacles non tarifaires.

Depuis le début des années 2000, plusieurs mesures ont été prises pour assurer le secteur privé, accroître ses investissements et augmenter sa productivité. Sans lui en effet, l'augmentation spectaculaire de la production nécessaire pour faire sortir Madagascar de la pauvreté ne pourra se matérialiser. Priorité lui est donc désormais accordée. Toutes les interventions en faveur des opérateurs économiques de toutes tailles et tous secteurs sont ainsi privilégiées. On incite de plus en plus les Malgaches à entreprendre, à étoffer le secteur privé national. Mais les crises politiques et socio-économiques cycliques que subit la Grande Ile ont été particulièrement néfastes au secteur privé national. Selon le rapport Doing Business 2014, Madagascar a perdu 6 places dans ce classement puisque le pays a « rendu la création d'entreprise plus difficile en augmentant le coût d'immatriculation au Centre national des statistiques ». La Grande Ile se trouve ainsi au 148^{ème} rang sur 189 pays, alors qu'elle occupait la 142^{ème} place l'année dernière.

⁴Selon Albagli, l'Etat-entrepreneur en Afrique peut se comprendre par le fait qu'aucun autre agent, après l'indépendance, ne parvenait à réunir des fonds compatibles avec les exigences financières des entreprises modernes. Cela fut par ailleurs accentué, toujours selon lui, par le contexte idéologique où « les opérateurs étrangers apparaissent comme l'expression néo-coloniale de l'exploitation et les opérateurs nationaux comme le relais de détournements de fonds » et par l'établissement de codes d'investissement qui encadraient toute initiative entrepreneuriale, laissant ainsi le rôle principal à l'Etat.

La propension entrepreneuriale des nationaux malgaches

Les formes de l'entrepreneuriat chez les nationaux

La propension entrepreneuriale des Malgaches est élevée si l'on considère déjà comme entreprises les petites unités informelles et les activités génératrices de revenus. Pourtant, loin de dénoter du dynamisme entrepreneurial ou l'évolution de l'esprit d'entreprise, cela témoigne plutôt de la pauvreté à Madagascar, et tout au contraire, du manque d'esprit entrepreneurial. En effet, même si l'entrepreneuriat et la création d'entreprise sont étroitement associés, voire de façon synonymique comme le prétend Verstraete, il faut garder paradoxalement à l'esprit que toute création d'entreprise ne constitue pas forcément l'acte entrepreneurial pur. C'est donc le niveau qualitatif de la propension à entreprendre à Madagascar qui revêt de graves lacunes. En effet, entreprendre n'est surtout qu'un moyen de survie pour la plupart des Malgaches, un pis-aller, ou une source additionnelle de revenus.

Ainsi, l'enquête périodique auprès des ménages réalisée en 2010 par l'INSTAT a révélé que 43,8% de la population active travaille en tant qu'indépendant ou patron. Toujours selon cette enquête, 34,8% des ménages résidant dans la Grande Ile ont au moins une entreprise non agricole. L'augmentation de ce taux (26,9% en 2005) s'explique principalement par deux raisons. Premièrement l'augmentation de la tension sur le marché du travail et l'insuffisance du système de protection sociale poussent les individus à créer leur propre unité pour accroître leurs revenus et subvenir aux besoins du foyer. Secundo, la baisse du pouvoir d'achat conjuguée à la détérioration des conditions de vie des ménages incite les ménages à demander plus de biens et services moins chers et s'adresser à des unités de production informelles.

On peut dire qu'il n'existe que peu de véritables hommes d'affaires et de capitaines d'industries malgaches. Même si l'idée de base est que l'entrepreneur, dans la majorité des cas débute modestement par une petite affaire qui peut connaître par la suite une extension très importante, les résultats des enquêtes effectuées par le groupe GEMINI en Afrique Subsaharienne démontrent que 1% seulement des entreprises qui débutent avec moins de cinq travailleurs réussissent à accéder au groupe des dix employés et plus. Les opérateurs malgaches sont plutôt entrepreneurs qu'ingénieurs, ingénieurs plutôt qu'affairistes. Il y a plus d'affairistes que de véritables hommes d'affaires. Des classes capitalistes locales - plus particulièrement malgaches - puissantes et efficaces n'ont pu s'épanouir dans la Grande Ile.

Cela s'explique par plusieurs contraintes dont principalement a) la nature obstructionniste ou inefficace du pouvoir de l'Etat jusqu'à une période récente ; b) la position passée et actuelle de dépendance du pays dans l'économie internationale qui laisse un déficit de facteurs de production et de possibilités commerciales et empêche l'exercice de l'autonomie nationale ; c) la concurrence exercée par les capitaux étrangers plus substantiels dotés d'avantages considérables non accessibles aux entrepreneurs locaux ; d) l'héritage d'une société et d'une culture traditionnelles inadaptées n'offrant pas le soutien souhaité, et caractérisées par des obligations particularistes et par une conception opposée à l'accumulation individuelle ; e) l'inexistence de culture d'entreprise ; f) le contexte national imprévisible pour les affaires, allié à un système d'éducation inadéquat, et à une infrastructure qui augmente le coût de la production et les risques de démarches inutiles ; g) la qualité des efforts déployés dans les affaires par les détenteurs locaux de capitaux eux-mêmes.

La propension entrepreneuriale chez les étrangers à Madagascar

De nombreux chercheurs sur l'entrepreneuriat (comme Filion, Shaero et Sokol) remarquent chez les immigrés - et plus généralement les étrangers - une propension à entreprendre généralement plus forte que chez les nationaux. Dans les pays africains subsahariens, ce phénomène est plus accentué que dans les pays développés. Il a commencé durant la colonisation où le secteur privé étranger a été privilégié au détriment des autochtones. Les entrepreneurs étrangers ont pu prendre une avance sur les entrepreneurs d'origine malgache. Bien que très généralement minoritaires, ils occupent pourtant une place considérable dans l'économie. Leur propension à entreprendre toutefois diffère selon leur appartenance à une communauté ou à une autre.

A- Les entrepreneurs d'origine indopakistanaise

La diaspora indienne remonte à une tradition de commerce maritime ancienne ; elle a pris un nouveau développement au XIX^{ème} siècle quand l'Inde sous la domination britannique fut confrontée à de graves problèmes démographiques et économiques, au moment où un grand besoin de main d'œuvre se faisait sentir dans plusieurs régions voisines, riveraines de l'Océan Indien. Plusieurs pays ont été terres d'immigration pour les Indiens. Madagascar a été un cas à part, car c'est le seul pays où les Indiens sont venus en travailleurs indépendants, sans contrat, de manière libre et spontanée, pour y mener des activités essentiellement commerciales.

La communauté indienne établie à Madagascar depuis des générations compte dans ses membres parmi les plus grosses fortunes du pays (Rajabaly, Hiridjee, Ismaël, etc.). Historiquement, c'est dans les années 50 que les « Karana »⁵ qui travaillaient avec les grandes compagnies françaises commencèrent à prendre leur place et parvinrent à exporter eux-mêmes les produits agricoles. Dans les deltas du Mangoky, les exportations de ces compagnies chutèrent de 90% à 15% en 15 ans au profit des sociétés « karana ». Petits commerçants, puis collecteurs de produits locaux, ou encore artisans à leur arrivée dans la Grande Ile, ils se sont rapidement adaptés à leur pays d'adoption. Au départ, leur don pour le commerce les avait poussés à exploiter les boutiques. Puis ils mirent en place tout un réseau de ramification dans tout le pays, stratégie qui leur a permis de former un fonds conséquent qu'ils ont réinvesti dans d'autres domaines.

Ce sont eux qui ont créé les premières industries malgaches en vue de diversifier et d'améliorer leurs activités, quand ils furent en position forte dans le domaine de l'import-export. Ainsi, trois des cinq huileries-savonneries existantes en 1902 étaient la propriété de Jina Barday Frères, Aboudjee Bhimjee Ravaliya et Adamjee Sulemanjee. En 1949, on recensait plusieurs industries touchant l'huile, le savon, la fécule, le riz et les fibres. Résistants à plusieurs vagues de nationalisations et aux rétrécissements du secteur privé, les entrepreneurs d'origine indienne ont investi actuellement tous les domaines d'activités. Olivier Vallée cite dans *Les entrepreneurs africains* que les indiens à Madagascar « représentent des dynasties commerciales de la région qui ont des antennes jusqu'à New-York, comme les Kassam Chenai ». Toutefois, si l'on pouvait dire il y a une décennie que la plupart des indopakistanaïses ne s'établissent que dans les activités spéculatives (vente d'importations diverses comme : la quincaillerie, les meubles, l'électroménager, les tissus, les ustensiles de cuisine, objets décoratifs, ...), de plus en plus ils font leur place dans tous presque tous les secteurs importants de l'économie. Si auparavant, les jeunes démarraient souvent avec le seul BEPC en poche, mais en connaissant parfaitement tous les rouages du métier, actuellement, la relève karana effectue des études supérieures à l'étranger et adopte un mode managérial plus occidentalisé.

⁵ Le mot « Karana » proviendrait de leur métier de comptable lorsqu'ils ont immigré à Madagascar.

Les individus de souche indopakistanaise se remarquent donc par une forte propension à entreprendre. Cela s'explique par la constitution de réseaux leur permettant d'accéder à des informations rares, à des arrangements pour étaler les risques, à des conditions de crédit favorables, et à la solidarité des membres de chaque communauté. La solidarité familiale a permis à beaucoup d'indiens de se lancer dans les affaires. Lors de leurs premières installations au pays, ils étaient venus seuls ou accompagnés de leurs frères, oncles, neveux, puis ont été rejoints par d'autres membres de la famille plus tard. Sophie Blanchy souligne que leur affiliation économique se superposant à leur relation d'alliances les a beaucoup aidés. Mais cette cohésion au sein de la communauté indopakistanaise tend à diminuer du fait de la rivalité entre les cinq groupes socioreligieux et aussi en leur sein. Leur religion entre également en ligne de compte⁶.

Là où blesse le bât, c'est au niveau de l'intégration. Les « karana » constituent une communauté fermée⁷. De plus leur richesse « insolente » face à la misère des Malgaches leur attire la jalousie, le ressentiment de ces derniers, d'où les OPK (Opération Karana) et autres manifestations d'animosité malgré les dons et nombreux gestes que font les indopakistanaïses envers la société malgache. Leur réussite paraît toujours suspecte aux yeux d'une bonne partie de l'opinion qui l'associe aux fraudes, magouilles, corruptions, exploitations et bien d'autres malversations. Signalons toutefois que les industries indiennes ont créé plus beaucoup d'emplois à Madagascar.

B) Les entrepreneurs de souche chinoise

On distingue deux types d'entrepreneurs d'origine chinoise :

- Ceux qui sont installés dans le pays depuis plusieurs décades (certains sont présents depuis bien avant la colonisation) et qui depuis sont mélangés avec les différentes ethnies du pays, communément appelés « anciens Chinois » ;
- Ceux qui appartiennent à la nouvelle vague d'investisseurs chinois, plus communément désignés « nouveaux Chinois »

Les Chinois qui ont immigré il y a longtemps à Madagascar viennent de Canton, la côte est chinoise. Selon Mathieu Pellerin, il y a les descendants de coolies que la France a acheminés à Madagascar pour des travaux comme la construction de route, de chemin de fer et du canal des Pangalanes. Puis il y a ceux qui, arrivés de leur propre gré et avec leurs fonds personnels, ont surtout investi le commerce et se sont illustrés dans les petites épiceries pendant la colonisation. Actuellement, on les retrouve principalement dans la restauration, la boulangerie et pâtisserie et la photographie. Ils se sont déjà beaucoup métissés et se sont bien intégrés à la population. De tradition bouddhiste, ils sont maintenant en grande majorité catholique.

La nouvelle génération chinoise peut encore se catégorisée en deux. La première, arrivée dans les années 90 est composée principalement de jeunes couples de 20 à 30 ans, vient du nord de la Chine, dans la région de la Mandchourie. En 1996, les frontières malgaches s'ouvrent aux étrangers. Cette situation, renforcée par la coopération Sino-Malagasy qui a été fructueuse avec la construction du Palais des Sports et de la Culture à Mahamasina, a drainé des immigrants chinois à Madagascar. Le flot migratoire d'abord timide, grandit vite, jusqu'à atteindre deux chinois par jour. Une motivation des migrants chinois est sans doute la dureté des conditions de vie en Chine (discipline rigoureuse, nombre d'enfants limité à un par couple, ...) liée essentiellement à la

⁶ Chez les Hindous, chaque entrepreneur voue un culte à la déesse de la richesse, de la prospérité et de l'entrepreneuriat Lakshmi. C'est de son nom que le capitalisme indien doit son qualificatif actuel de « lakshisme ».

⁷ Selon une étude d'Anne Vaugier-Chatterjee, 80% des compagnies indiennes de par le monde sont encore des « family-owned business » et les plus grosses fortunes indiennes en sont issues. Et même si ces familles ou groupes sont depuis longtemps quittés leur Etat d'origine, leur affiliation persiste dans l'esprit de la population et perdure par les alliances et mariages au sein de ces communautés.

surpopulation. La politique démographique très stricte en ce qui concerne l'accroissement démographique comprend comme mesure l'expatriation de Chinois, mesure relevant aussi d'un souci économique. En effet, la Chine fait face à un problème de surproduction. Les produits en surnombre ne peuvent être écoulés alors que le gouvernement ne peut se permettre de fermer les industries sous peine d'augmenter le chômage. Vient aussi le fait que la majorité de la production est de second ou même de troisième choix et ne peut être écoulé que dans le Tiers-Monde, dont Madagascar.

Au niveau de l'étude qualitative de leur propension à entreprendre, on peut dire qu'ils sont assez agressifs du fait de l'hostilité du milieu. Ils sont handicapés par la langue parce que très peu parlent l'anglais ou le français et qu'ils ne parlent pas le malgache non plus, même s'ils commencent à en apprendre les rudiments. Ils ne connaissent pas la culture ni les usages des nationaux. Ils ont donc tendance à se regrouper, et s'entraident beaucoup. Ainsi ils se rassemblent dans les quartiers tels que Behoririka ou Soarano. Ils sont obligés de réussir puisqu'ils ont tout à perdre. Leur faiblesse se situe au niveau de l'intégration. Les nationaux se méfient d'eux, et qualifient leur implantation de néocolonialisme économique. Leurs produits très bon marché, quoique de mauvaise qualité (ce qui peut jouer contre eux à la longue) constituent une dure concurrence pour les produits locaux tels que les jouets, les vêtements, les sacs et les chaussures. Leur attitude hautaine et des gestes déplacés tels que le mauvais traitement des employés, conjugués à la concurrence jugée déloyale qu'ils pratiquent leur vaut une certaine hostilité des Malgaches qui ne s'en ruent pas moins sur leurs articles.

C-Les entrepreneurs français

Au début de l'année 2013, le registre des Français établis à Madagascar recensait 18 814 Français selon la Maison des Français de l'Étranger, avec 15 216 Français enregistrés à Antananarivo, 1902 à Tamatave et 1 656 à Majunga. La communauté française se monte à environ 25 000 personnes pour la majorité composée de bi-nationaux. Cette diaspora constitue la seconde communauté étrangère derrière la communauté comorienne. Et elle figure parmi les communautés françaises les plus importantes à l'étranger.

On dénombre en décembre 2012 près de 650 entreprises aux capitaux français à Madagascar. Pour la majeure partie, ce sont des entreprises de petite et moyenne taille. Ainsi, la moitié de ces entreprises comptent moins de 50 employés. Selon le Répertoire des filiales/principales sociétés françaises à capitaux privés élaboré par le Service Economique de Tananarive en mars 2010, les intérêts français se retrouvent principalement dans les activités financières (Crédit Agricole-BNI, BFV-Société Générale, BNP-Paribas avec la BMOI), dans les produits pétroliers et l'énergie (Total, LP, Vitogaz, Air Liquide), dans les BTP et l'immobilier (Colas, Guy Hoquet, Getim), dans les transports et le tourisme (Air France, Corsair/Nouvelles Frontières, Caillé/Sicam, CMA-CGM, AGS, et beaucoup de particuliers ont investi dans un hôtel ou un restaurant), dans l'ingénierie et les études (Socotec, Sofreco, Sogreah, Brl), et enfin, la grande distribution (Weldom/Ravate, Casino).

Certaines entreprises françaises peuvent être considérées comme des « zanatany » car elles sont implantées dans le pays depuis fort longtemps, comme la société Colas par exemple. D'autres sont de nouvelles venues. On remarque que les entrepreneurs français sont mieux considérés que les entrepreneurs indopakistanaï ou chinois. En effet leurs entreprises se remarquent par leur envergure et leur diversité. Ils sont d'ailleurs perçus comme plus sociables, plus professionnels et intègres. Ainsi, lorsqu'on enquête auprès de particuliers malgaches, la plupart préfèrent travailler pour un patron malgache, puis ensuite européen, avant de préférer un patron indopakistanaï ou chinois. Les patrons français et européens en général seraient selon eux plus compréhensifs, plus rigoureux dans leur travail, et montrent plus de considération aux employés, en plus d'apporter du changement.

Selon une étude sur les créateurs d'entreprise français à l'étranger⁸, ces derniers sont loin du mythe des aventuriers se lançant sans un sou dans l'entrepreneuriat. 70% d'entre eux ont commencé par être salariés avant de fonder leur affaire, 40% sont multicréateurs. Seuls 22% ont quitté leur pays pour concrétiser un projet à l'étranger. Leur principale motivation est l'esprit d'entreprise, la recherche d'indépendance, mais aussi l'existence d'opportunités trouvées sur place ou encore l'existence de circonstances favorables comme par exemple avoir un conjoint originaire du pays.

Conclusion

La force des entrepreneurs de souche étrangère réside en grande partie dans la constitution de réseaux qui leur permettent de s'entraider et de bénéficier d'avantages tels que les informations, les crédits qu'ils s'accordent entre eux, contrairement aux Malgaches qui semblent se complaire à se mettre les bâtons dans les roues. Sur le plan psychologique et social, on peut affirmer que le fait de constituer une minorité dans un pays qui n'est pas le leur les pousse à être plus entrepreneurs, à être plus dynamiques, et à s'imposer. Il faut en effet déjà une certaine audace pour s'installer dans un pays lointain, inconnu et à risque pour la plupart. Les étrangers implantés à Madagascar sont donc des personnes qui manifestent un certain esprit d'entreprise depuis le départ. Il en est en fait de même à Madagascar où les immigrés sont généralement plus entrepreneurs, ce qui ne veut pas dire forcément que par exemple, en Chine ou en Inde, tous les habitants ont l'esprit d'entreprise.

Durant le royaume Merina, Grandidier qui a bien observé le système de réseau qui a permis aux premiers Asiatiques de créer les maisons mères s'appuyant sur des agences de brousse, remarque que les Indiens et les Chinois ont de remarquables aptitudes commerciales jointes à beaucoup de finesse et à une grande économie. Ils ont commencé avec un tout petit capital, et se sont rendus à Madagascar dans l'espoir d'y faire fortune. Ce genre d'entreprise commerciale demande des hommes à la fois aventureux, entreprenants et débrouillards, parfois jusqu'à l'absence de scrupules qui mène à la fraude. Les pionniers que sont ces commerçants ont pris des risques physiques importants, ils ont donc voulu tirer de l'aventure un profit rapide et certain. Sophie Blanchy cite ainsi que de nombreux Karana ont péri dans des naufrages lors de leur voyage vers la Grande Ile, qu'il y a eu danger de mort à commercer entre divers territoires dont les tribus sont perpétuellement en guerre. Force est donc de constater que les étrangers qui se sont implantés à Madagascar bien avant la colonisation figurent parmi les plus audacieux de leurs pays et ont pour la plupart une tradition de commerce.

Parmi les opérateurs de souche étrangère, certains sont plus ou mieux entrepreneurs que d'autres. Il semble donc que les Chinois aient moins la fibre entrepreneuriale que les Français ou les Indopakistanaïsi qui entreprennent dans les industries où la valeur ajoutée est forte, contrairement aux premiers qui restent pour la plupart dans le commerce. Les Indopakistanaïsi qui brassent entre 30 à 60% des affaires économiques du pays ont une culture entrepreneuriale bien établie, puisqu'ils proviennent de castes marchandes. Mais leur communauté fait face actuellement à plusieurs problèmes comme les enlèvements et les rackets divers ; le problème de la nationalité ou du visa de séjour pour les apatrides et le problème des commerçants, industriels et hôteliers et leur collaboration controversée avec des personnalités politiques. On peut dire que les Français ont une bonne culture entrepreneuriale, alliée à une bonne intégration, et plusieurs avantages institutionnels comme la mainmise sur le secteur bancaire.

⁸ Les résultats de cette enquête sont disponibles sur le lien <http://www.echos-judiciaires.com/economie/les-createurs-d-entreprises-francais-a-l-etranger-a2431.html>