

HO Hai Quang

**DESTINS DE FAMILLE,
INTERCULTURALITÉ ET
ÉCONOMIE**

*Enquête auprès des principaux chefs d'entreprises
réunionnais de la période 1960-2000*

Extrait de :
« 38 chefs d'entreprises témoignent, Ile de La Réunion 1960-2000 »
HO Hai Quang, Editions Poisson Rouge, 2011

Au départ, les enquêtes qui forment la matière de ce livre n'étaient pas destinées à être publiées. Elles faisaient partie d'un ensemble de travaux préparatoires pour la rédaction d'un ouvrage sur l'histoire économique de La Réunion du début des années 1960 à aujourd'hui, période marquée par le passage d'une économie de plantation, fondée sur le sucre, à l'économie actuelle dominée par l'import-distribution et l'import-substitution.

Pour comprendre comment cette mutation s'est effectuée, il faut naturellement partir des statistiques officielles et des nombreuses études qui existent sur cette question. Mais il est également indispensable d'entrer directement en contact avec ceux qui ont fait et continuent de faire l'histoire économique contemporaine. La compréhension de l'évolution historique peut en effet être améliorée, affinée et illustrée si l'on sait comment les principaux acteurs économiques l'ont perçue, pourquoi ils ont adopté tel ou tel comportement, pris telle ou telle décision.

Parmi ces acteurs, se trouvent les chefs d'entreprise. En l'an 2000 presque tous ceux qui dirigent les sociétés de l'île sont nés avant 1950. Ils ont à la fois connu l'ancienne économie et contribué à façonner celle d'aujourd'hui. Il était donc de première importance de recueillir leur témoignage en allant à leur rencontre.

Au fil des enquêtes de terrain, il est peu à peu apparu que les entrepreneurs interrogés ne donnaient pas seulement des renseignements touchant le domaine économique mais également beaucoup de détails pouvant intéresser les chercheurs en sciences sociales, et, au-delà, ceux qui se sentent concernés par l'évolution et le fonctionnement actuel de la société réunionnaise. La décision a alors été prise de publier les interviews pour mettre entre les mains de tous les informations puisées à la source.

La méthode de l'enquête

La sélection des chefs d'entreprises

Ce ne sont pas les entreprises qui sont au coeur de ce livre mais leurs dirigeants. Deux critères ont été utilisés pour sélectionner ceux d'entre eux qui, potentiellement, pouvaient faire partie du champ de l'enquête. Il fallait d'abord avoir été un témoin direct des transformations à l'origine de La Réunion d'aujourd'hui. Celles-ci ayant débuté à partir du milieu des années 1960, ont été éliminés tous les chefs d'entreprises non présents dans la zone sud-ouest de l'océan Indien depuis au moins cette époque. Il fallait aussi avoir participé activement à la construction de l'économie d'aujourd'hui. Dans la pratique, l'application de ce critère revient à retenir les dirigeants des entreprises les plus importantes par leur chiffre d'affaires, leur valeur ajoutée et le nombre de leurs salariés. Mais il fallait aussi éviter d'oublier quelques dirigeants qui ont contribué à créer l'économie actuelle mais dont les entreprises ont disparu (par exemple *Les Nouvelles Galeries, Prisunic*).

Les chefs d'entreprises répondant à ces deux critères une fois listés, il importait ensuite d'opérer une sélection supplémentaire afin de constituer un groupe plus ou moins "représentatif" du paysage économique local. Concrètement, cela signifie que les dirigeants à retenir devaient représenter les principaux secteurs économiques ainsi que les divers groupes ethniques qui composent la population de l'île.

Pour des raisons pratiques, il était difficile de dépasser un certain total d'interviews qui a été fixé à une quarantaine. Finalement, quarante-quatre chefs d'entreprises ont été retenus et contactés. Quarante ont accepté d'être interviewés et trente-huit ont donné leur accord pour publier le texte des entretiens en signant un "bon à tirer".

Comment les interviews ont été réalisées et rédigées

La préparation de chaque interview a nécessité entre trois et six jours de travail pour rassembler et étudier la documentation disséminée dans les livres, journaux, revues, rapports, etc.

Les interviews ont été réalisées sans questionnaire et sans magnétophone. Il s'agissait, à travers des conversations libres d'une heure et demie à deux heures, menées à bâtons rompus, de collecter le maximum d'informations sur l'histoire familiale, l'histoire personnelle, l'histoire des entreprises et les stratégies économiques. Au cours des entretiens, deux règles ont été constamment respectées :

- prendre le strict minimum de notes (dates, quantités, noms des personnes et des lieux) et de mémoriser tout le reste de la discussion. Le but était d'avoir une conversation naturelle et fluide ;
- fonctionner comme "miroir" : quand un chef d'entreprise parlait d'un autre, celui-ci était mis au courant de ce qui avait été dit sur lui et son entreprise. Naturellement, il ne s'agissait pas de susciter des oppositions entre des concurrents mais de vérifier certaines affirmations et de travailler dans la transparence.

Une fois collectées, les informations ont été "mises en ordre", pour composer un texte cohérent qui a alors été remis à l'interviewé pour relecture. Plusieurs entretiens ont ensuite eu lieu pour corriger le texte initial, le compléter par de nouvelles précisions. Il a fallu en général trois ou quatre rédactions avant de parvenir à la version définitive. Reste à savoir si celle-ci reflète ce qui a été vraiment dit au cours des entretiens.

Les conversations ayant été menées "à bâtons rompus" et sans questionnaire remis au préalable, les interviewés se sont dans un premier temps exprimés avec beaucoup de naturel, livrant parfois certaines réflexions ou analyses qu'ils ont ensuite regretté d'avoir confiées. Au cours des entretiens consacrés à la correction des textes, quelques passages ont donc été édulcorés et d'autres, supprimés. Des négociations, quelquefois très difficiles, ont été menées pour éviter que des informations importantes ne disparaissent du texte définitif. Les interviews publiées ne reflètent donc pas parfaitement la teneur des entretiens.

Quels étaient les thèmes sensibles?

- Les entreprises locales sont presque toutes des entreprises familiales et les conflits internes aux familles étant inévitables, ils ont souvent été évoqués au cours des premiers entretiens. Bien évidemment, *tous* ont été éliminés au moment des séances de correction.

¹ Un chef d'entreprise a demandé que son interview ne soit pas publiée car : "les gens vont tout savoir sur mes affaires et me jalouser. Je préfère rester dans l'ombre". Un autre, après avoir accordé deux entretiens de deux heures chacun, n'a jamais pris le temps de relire le texte et de signer un "bon à tirer".

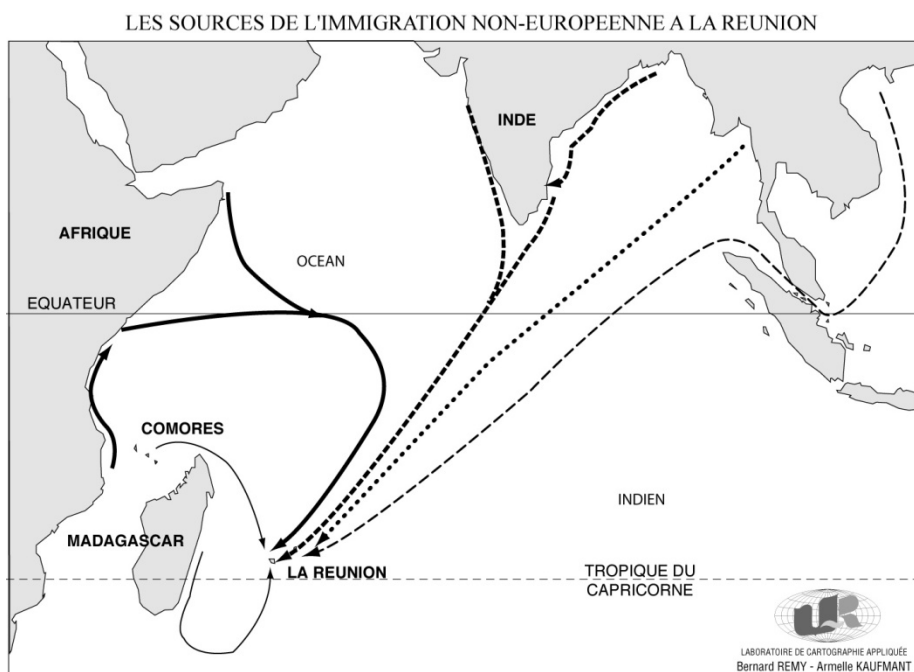
- Les entreprises étant en concurrence les unes avec les autres, les rivalités sont forcément nombreuses, surtout sur un marché étroit comme celui de La Réunion. On remarquera que peu d'entre elles sont mentionnées dans le texte final.
- Il faut enfin noter que les discussions ont rarement porté sur la politique et, s'agissant des orientations adoptées par les autorités malgaches, aucun commentaire n'a pu être préservé. Il est clair que le non-dit est aussi important que le dit.

Les thèmes de recherche

Structures économiques et structures ethniques

Au fil du temps, la structure économique de La Réunion a été profondément modifiée, passant brutalement, au début du 18^{ème} siècle, d'une économie de cueillette à une économie de plantation centrée d'abord sur le café puis, au début du 19^{ème} siècle, sur le sucre. Dans le même temps, la structure sociale et ethnique de la population réunionnaise a été remodelée tout en se complexifiant pour répondre aux exigences économiques.

La question centrale qui est au cœur des interviews formant la matière de ce livre est celle des rapports entre structures économiques et structures ethniques... pour autant que ces dernières puissent être repérées car, au fil du temps, un brassage des populations s'est produit qui a donné naissance à une société très métissée de sorte qu'il n'est pas toujours aisé de dire à quel groupe ethnique appartient telle ou telle personne.

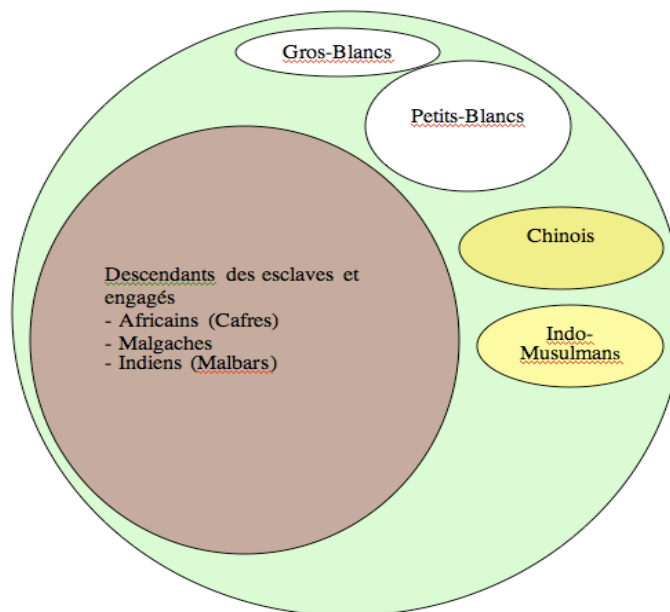


Les Réunionnais distinguent pourtant plusieurs groupes ethniques qu'ils désignent sous les noms de "Cafres" (ou Kaf), "Malbars", "Zarabs", "Sinois" et Blancs, ces derniers étant subdivisés en Gros-Blancs, Yabs (ou Petits-Blancs) et Zoreils (métropolitains récemment arrivés à La Réunion).

À la veille de la départementalisation, il n'y a pratiquement pas de Zoreils et le rapport entre structure économique et structure ethnique est étroit :

- les Gros-Blancs sont les propriétaires des domaines sucriers et des maisons d'import-export les plus importantes de l'île ; ils sont peu nombreux et occupent le sommet de la pyramide sociale.
- Les Petits-Blancs, qui forment une population beaucoup plus nombreuse que celle des Gros-Blancs, vivent très pauvrement dans les Hauts de l'île en s'adonnant aux cultures vivrières et, à partir de la fin du 19ème siècle, en produisant des huiles essentielles.
- Les descendants des esclaves ou des engagés d'origine africaine (Cafres) ou importés d'Inde (Malbars) et de Madagascar forment la masse des colons partiaires qui cultivent la canne et celle des ouvriers qui travaillent dans les usines et les chantiers.
- Les Indo-Musulmans (Zarabs) et Chinois installés comme petits boutiquiers ou colporteurs diffusent les objets courants dans toute l'île.

La structure économique-ethnico-sociale de l'île peut être représentée par le schéma ci-après dans lequel les métis occupent toute la place laissée par les autres groupes ethniques.



Plusieurs évaluations des effectifs des divers groupes ethniques existent². Concernant le début des années 1960, une étude indique que la population de La Réunion comprenait :

*"grosso-modo plus de 100 000 Blancs (en majorité des Petits-Blancs) auxquels s'ajoutaient environ 5 000 Français de métropole (Zoreils), 130 000 Noirs et métis, moins de 100 000 "Malabars", 4 000 à 5 000 "Zarabs", c'est-à-dire musulmans d'origine indienne, 12 000 à 15 000 Chinois et descendants de Chinois"*³

² Pour la période esclavagiste, voir Jean Barassin ;

³ Auguste Toussaint ; Histoire des Mascareignes ; 1972 ; p. 307.

Les groupes ethniques face au tournant des années 1960

À partir du début des années 1960, l'économie de l'île a été orientée dans une nouvelle direction suite à :

- l'accélération du processus de décolonisation avec, en particulier, l'accession de Madagascar à l'indépendance ;
- l'élection de Michel Debré comme député de La Réunion ; celui-ci va donner une impulsion décisive à la politique de "rattrapage" économique et social ;
- l'intégration des DOM dans l'Union Européenne.

Ces trois événements entraînant de profonds bouleversements au sein de la société réunionnaise, il était intéressant d'étudier comment les différents groupes ethniques allaient se saisir des nouvelles opportunités économiques.

Les Blancs

Très peu de Petits-Blancs ont réussi à faire une percée dans le monde très fermé des dirigeants des grandes entreprises de La Réunion. Les exemples comme ceux d'Ivrin Payet (devenu président et actionnaire principal de *Quartier Français* au milieu des années 1920)⁴, Paul Martinel, Gérard Éthève ou Karl Técher sont rares.

Quant aux Gros-Blancs, ils détiennent depuis le début du 19^{ème} siècle l'essentiel des moyens de production (terres, sucreries, import-export) de l'île. À partir des années 1960 ceux qui possédaient les plantations de cannes et les usines ont commencé à se désengager du secteur sucrier dont la rentabilité a été mise en danger par l'augmentation inexorable des salaires. À la faveur de la réforme foncière, ils ont pu vendre une grande partie de leurs terres afin d'en récupérer la contre-valeur en argent. Celle-ci a alors pu servir de capital pouvant être investi dans des secteurs d'activité davantage "porteurs".

C'est ainsi que de nouvelles activités industrielles ont pu être créées notamment dans l'import-substitution dont le développement a été fortement encouragé par les pouvoirs publics. L'exemple le plus typique est celui de Charles et 'Tit Fred Isautier.

Les Gros-Blancs travaillant dans l'import-distribution ont aussi largement profité de la nouvelle orientation économique de l'île pour développer leurs affaires d'abord dans le secteur automobile (familles Caillé et Foucque) puis dans celui de la grande distribution par la création des Hyper marchés (Caillé et de Chateaufieux) à partir de la fin des années 1980.

Les Gros-Blancs ont aussi diversifié leurs activités en développant les industries agroalimentaires (distilleries, rizeries, conserves...) et en cherchant à créer de nouvelles industries (plastique, menuiseries en aluminium...). Cette diversification tous azimuts n'obéit généralement à aucune stratégie mûrement pensée à l'avance, mais s'accomplit au gré des opportunités qui se présentent. La lecture de l'interview de M. de Chateaufieux est instructive à cet égard.

⁴ Sonia Chane Kune ; *La fermeture de Beaufonds : sucrerie réunionnaise* ; 1999 ; p. 115 ; Félix Torrès ; *Quartier Français* ; 2003 ; p. 28-29.

Les Cafres

Certains Cafres sont les descendants des esclaves et d'autres des engagés. Dans quelles proportions ?

À l'Abolition de l'esclavage, les affranchis n'ont reçu aucune indemnité qui aurait pu les aider à s'insérer dans la société réunionnaise avec succès. Démunis de tout, ils n'ont pu que végéter dans la plus grande misère physiologique et intellectuelle. La population des affranchis a été en grande partie décimée par les épidémies qui ont frappé l'île à diverses époques de sorte que dans les années 1960, leurs descendants ne représenteraient plus que 10 à 15 % de la population de l'île⁵. Il semble que la grande majorité des Cafres de La Réunion descend des Africains recrutés comme engagés après l'Abolition⁶.

L'observation des faits montre que, au cours de la période 1960 / 2000, aucun Cafre n'a pu réaliser une ascension économique suffisante pour lui permettre de devenir un chef d'entreprise de quelque importance. En fait, les Cafres ne pouvaient, du fait des handicaps hérités de leur histoire (absence de capitaux, manque d'instruction, de formation, inexistence de réseaux et relations avec les milieux du commerce, de l'industrie et des banques), profiter des opportunités économiques offertes à partir du début des années 1960.

Les Malbars

À partir de la fin du 19^{ème} siècle, presque tous les Malbars qui ont préféré s'installer à La Réunion plutôt que de rentrer en Inde après leur période d'engagement sont devenus colons partiaires. À partir du début du 20^{ème} siècle, si quelques-uns ont commencé à acquérir des terres et à s'élever dans la hiérarchie économique, parfois de façon remarquable à l'instar de Joseph Mourouvin, la plupart des autres ont continué à vivre misérablement comme colons partiaires.

Dans les deux décennies 1960-1980, à la faveur de la réforme foncière, beaucoup des descendants de ces derniers ont pu devenir petits planteurs de canne exploitant en toute propriété des champs de cinq hectares attribués par la *Safer*. Mais dans le même temps, cette même réforme foncière ainsi que la concentration et la modernisation de l'industrie sucrière qui l'accompagnaient ont mis au chômage une masse considérable de colons et d'ouvriers. On trouvera dans l'interview de M. de Chateauvieux un exemple de la façon dont les choses se sont concrètement déroulées sur le terrain.

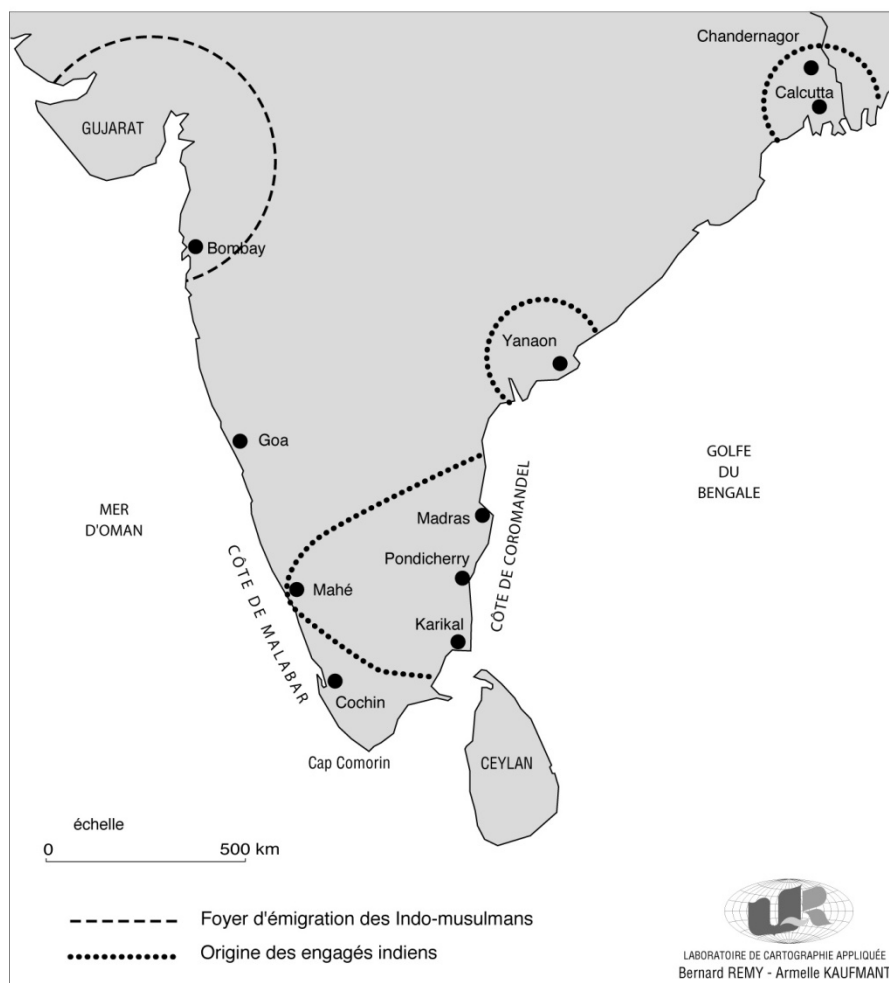
Si un grand nombre de Malbars sont devenus petits planteurs de cannes, beaucoup ont préféré intégrer le secteur des services dont le développement a été fortement favorisé par les transformations économiques et sociales intervenues dans l'île depuis un demi-siècle. Celles-ci ont aussi permis à quelques familles Malbars d'acquérir une position assez importante ou même importante dans le tissu économique de l'île (familles Apavou⁷, Narayanin, Moutoussamy, Soupraynemestry...).

⁵ André Scherer ; *La Réunion* ; La Documentation française ; n° 3358 ; 1967 ; p. 8.

⁶ HO Hai Quang; *Histoire économique de l'île de La Réunion (1849-1882)* ; 2004 ; p. 83 et 89.

⁷ Sollicité à multiple reprises pour être interviewé, M. Armand Apavou n'a pas donné suite à notre demande.

LES SOURCES DE L'ÉMIGRATION INDIENNE VERS LA RÉUNION



Les Zarabs

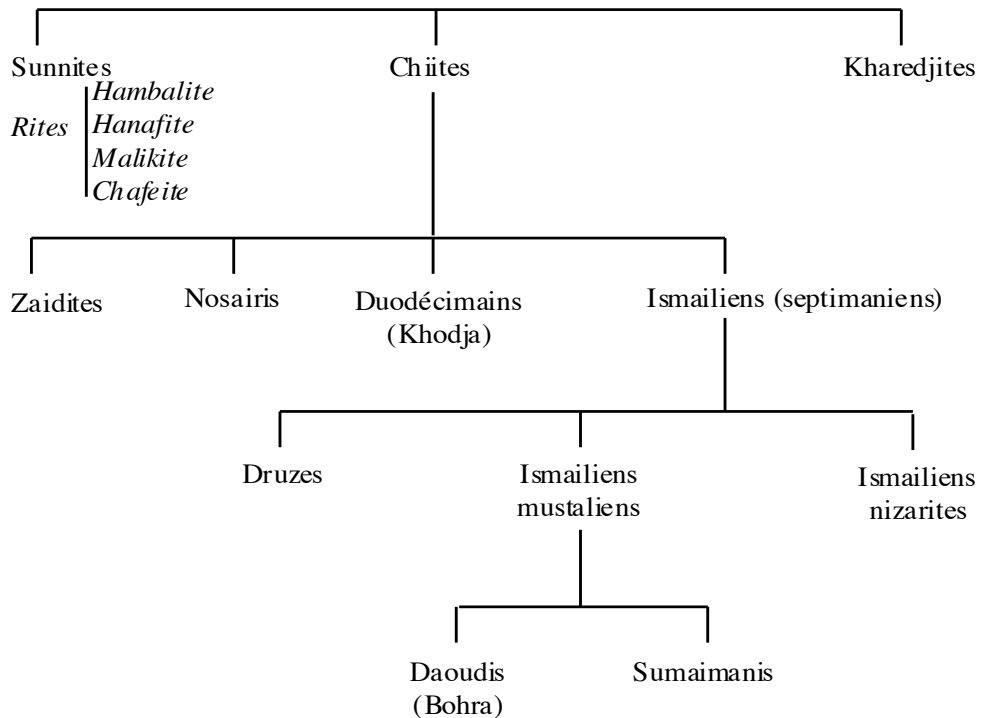
Depuis la fin du 19^{ème} siècle, le groupe des Zarabs de La Réunion était presque exclusivement composé de musulmans sunnites arrivés du Gujerat. À partir de 1972 et surtout 1975 une nouvelle composante est venue s'ajouter à ce groupe. Elle est constituée par des musulmans chiites qui ont fui Madagascar. À La Réunion comme à Madagascar, cette population est désignée sous le nom de *Karanes* (déformation de Coran). Les interviews de Rafik Cassam Chenai et d'Ibrahim Goulamaly montrent que même s'ils se sont établis à La Réunion et y ont investi leurs capitaux, ils gardent cependant l'espoir de retourner un jour dans leur île natale où ils ont conservé des intérêts économiques.

Depuis qu'ils s'y sont installés, les Zarabs ont construit à La Réunion, un dense réseau de relations commerciales qui se superpose à celui reposant sur les croyances et pratiques religieuses. Grâce à ce réseau "intra-communautaire", ils ont pu investir tous les domaines de l'import-distribution tournant autour de la quincaillerie, des tissus, des vêtements.

Les nouvelles opportunités économiques qui se sont présentées à partir du début des années 1960 leur ont permis de moderniser rapidement l'ensemble de leur appareil commercial. En même temps, ils ont réussi à se faire une place dans des secteurs où ils n'étaient pas présents. Sulliman Dindar, Abdoul Cadjee et Ibrahim Goulamaly racontent les efforts qu'ils ont produits ainsi que l'ingéniosité dont ils ont dû faire preuve pour pouvoir s'imposer sur ces nouveaux marchés.

L'évolution économique et sociale du groupe des Zarabs présente beaucoup de similitudes avec celle des Chinois. Mais il existe une différence fondamentale. Alors que Hakkas et Cantonnais ont "fusionné" pour constituer une communauté relativement homogène, un tel processus ne s'observe pas chez les Zarabs : une barrière religieuse continue en effet de séparer les différentes composantes chiïtes et sunnites.

LES DIFFERENTES BRANCHES DE L'ISLAM

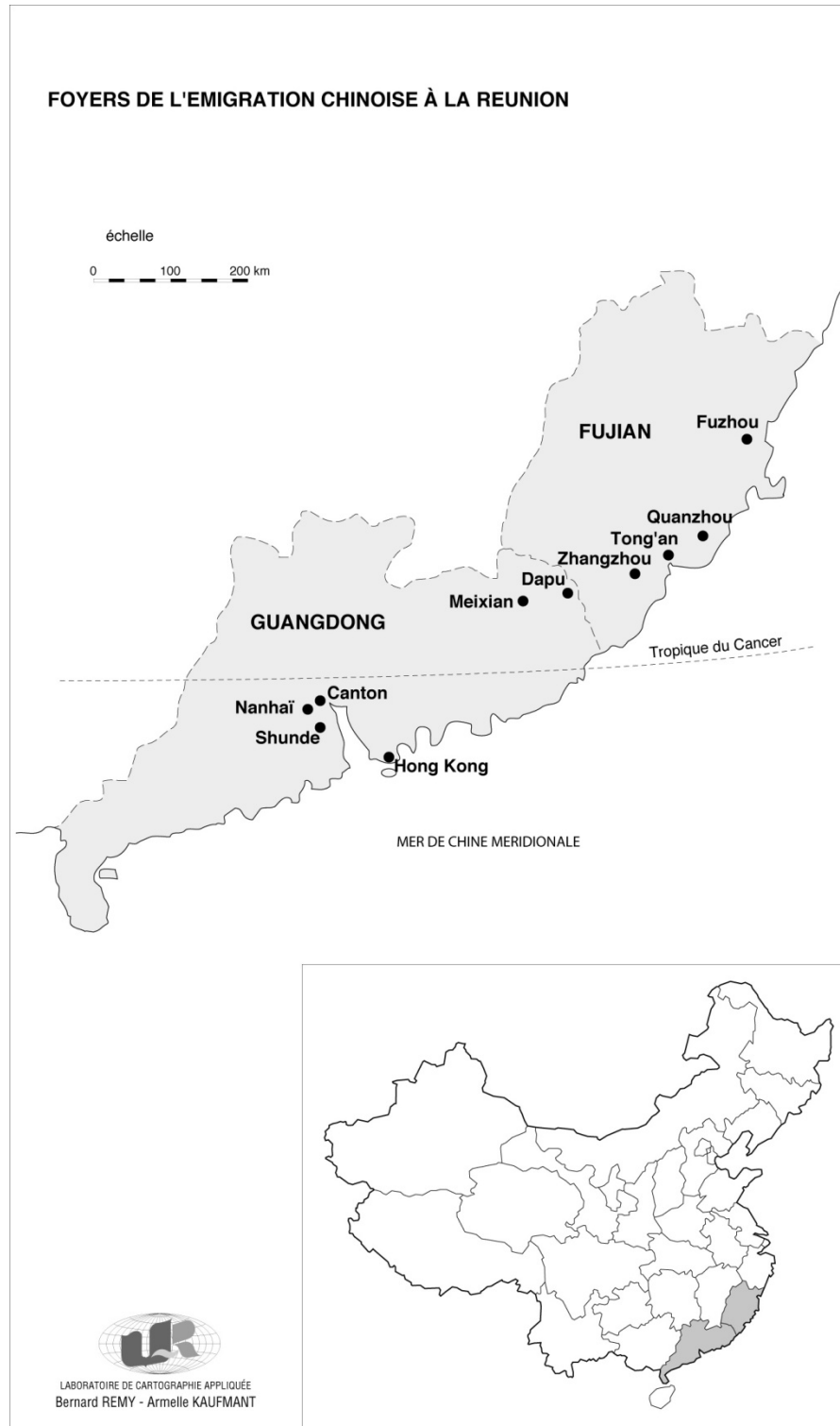


Les Chinois

Durant la période allant du début des années 1960 à 1980, la communauté chinoise a évolué selon quatre lignes-force.

- Tout d'abord, les rivalités de toutes sortes entre Hakkas et Cantonnais, (respectivement établis dans le sud et le nord de l'île), qui étaient encore extrêmement fortes au début des années 1960 au point que des mariages entre membres des deux groupes étaient pratiquement impossibles, se sont rapidement effacées. On a assisté, en quelque sorte, à un processus de "fusion" entre Hakkas et Cantonnais.
- Les orientations politiques appliquées à Madagascar dans les années 1970 ont conduit bien des commerçants et industriels de cette île à basculer leurs intérêts vers La Réunion. Les Chinois n'ont pas fait exception comme en témoigne l'exemple d'Yves Summing.
- Beaucoup de jeunes chinois ont commencé à abandonner le commerce familial pour se diriger vers les professions libérales.

- Le processus de différenciation économique-sociale a commencé à s'accélérer parmi les commerçants : les plus dynamiques ont transformé leur boutique en libre-services ; les plus hardis (Law Son, Tsang King Sang) ont inauguré la grande distribution (Prisunic, Nouvelles Galeries) ; la production artisanale a évolué vers la petite industrie (Chane Hive, Chane Nam, Summing).



Globalement, les années 1960-1980 sont celles de l'ascension économique et sociale des Chinois (et des Indo-Musulmans) et du déclin de la bourgeoisie du sucre.

À partir des années 1980, l'Union Européenne et la métropole décident, pour accélérer le développement de La Réunion, d'augmenter les transferts. Mais cette conjoncture favorable ne profite pas aux Chinois. Manquant de capitaux et croyant que l'avenir de la distribution se trouve dans la multiplication des supermarchés, ils n'arrivent pas à s'entendre pour réaliser le projet de grand espace commercial dans le quartier de la Jamaïque à Saint-Denis.

Or, au même moment, au sein de la bourgeoisie blanche arrivent au pouvoir de nouveaux dirigeants. Jeunes, compétents, ambitieux et disposant de capitaux, ils vont créer puis multiplier les hypermarchés. Le développement en flèche de la grande distribution entraîne l'élimination des petites boutiques. Les commerçants chinois qui parviennent à résister à cette nouvelle concurrence doivent se contenter du segment des supermarchés et du Hard Discount.

Relations ethniques et économiques entre les îles de l'océan Indien

Une question qui se posait enfin était celle de savoir s'il existait des relations économiques privilégiées entre les mêmes ethnies résidant dans les différentes îles de l'océan Indien. Concrètement : les Chinois, Zarabs... de La Réunion entretiennent-ils des relations économiques plus fortes avec leurs homologues de Madagascar, Maurice... qu'avec les autres ethnies ? La réponse est non. Il existe certes des relations culturelles, familiales mais celles-ci ne constituent pas la base d'un réseau économique.