

CHAPITRE 5

PROCESSUS MARCHAND LOCAL : PRATIQUES DE RÉSEAU

Nous présentons un bref historique des échanges commerciaux dans cette partie du Nord-Est du Congo. Les pratiques, selon les époques et les contextes, y témoignent d'une dynamique commerciale liée aux échanges transnationaux et du fonctionnement des acteurs en réseaux informels. En effet, la dynamique marchande locale se déploie au-delà de l'espace national à travers le temps. L'importance de cette dynamique est de plus en plus soulignée. Ainsi Gauthier de Villers note :

« Cette région est considérée aujourd'hui comme l'une des plus dynamiques du pays sur le plan économique. Des facteurs tenant à l'histoire et aux caractéristiques sociales de la population nande au Nord-Kivu contribuent certainement à expliquer ce dynamisme, mais il faut aussi tenir compte des possibilités de trafic fructueux que leur situation frontalière et leur éloignement par rapport à la capitale offrent aux Nande »¹.

Nous articulons cette présentation autour des acteurs et de leurs pratiques des échanges. L'économie des territoires de Beni et Lubero a toujours été basée sur l'agriculture. Mais elle s'accompagne aussi d'une dynamique commerciale qui porte à la fois sur l'échange régional des produits vivriers, l'échange transnational des produits agricoles, miniers et manufacturiers.

¹ DE VILLERS G., *Le pauvre, le hors-la-loi, le métis. La question de l'économie informelle en Afrique*, Bruxelles, CEDAF, 1992, p. 11.

5.1 L'économie locale ancienne et le trafic de longue distance

5.1.1 Une économie locale et régionale

L'économie du peuple Yira à l'époque précoloniale est basée sur l'agriculture d'autosubsistance. Elle s'inscrit dans un mode de production lignager. Le troc est également pratiqué. Il porte sur des produits agricoles mais aussi d'autres biens de valeur comme le sel. On peut même dire que le troc, basé sur les différences de dotations agricoles et spécialités régionales, a eu une dimension d'échange interrégional voire transnational. Des complémentarités régionales s'exprimaient : des bracelets de raphia provenaient des régions de basse altitude, certaines spécialisées en forge, offraient des outils en fer (houes, couteaux, lances...), du Ruwenzori provenaient des bracelets en cuivre ; de l'Ouganda, du sel et des chèvres¹. Cette économie ancienne, du point de vue des échanges, revêt donc une dimension locale, régionale et de longue distance. C'est à l'exemple du commerce du XIX^e siècle que décrit Jean-Pierre Chrétien dans les royaumes interlacustres africains :

« Paquets de sel, têtes de bétail et houes servaient de monnaies d'échange au cours des trocs successifs... Des colporteurs acheminaient ces produits auprès des cours des dirigeants ou à travers la campagne. Ils circulaient en petits groupes, utilisant des relations claniques transfrontalières ou la fraternité du sang pour trouver l'hospitalité et garantir leur sécurité »².

C'est un système de relais et de réseau qui assure la circulation des biens et des personnes dans l'économie ancienne de longue distance.

Un tissu productif existait donc dans l'économie locale avant la colonisation. Et selon Kasai³, le pouvoir coutumier a toléré l'esprit d'initiative. Cette disposition constituerait un des facteurs du développement de la dynamique marchande dans la région.

5.1.2 Le trafic de longue distance

La recherche de sel à Katwe, en territoire ougandais, a constitué un élément important de l'ancien trafic de longue distance. Des expéditions

¹ MBOGHA KAMBALE, *op. cit.*, p. 46.

² CHRETIEN J.-P., *L'Afrique des Grands Lacs. Deux mille ans d'histoire*, Paris, Aubier, 2000, p. 167.

³ KASAI L.L., *op. cit.*, p. 255.

partaient des contrées des Yira, à l'est des territoires de Lubero et Beni, en empruntant à pied des pistes de brousse jusqu'à Katwe. C'était le seul moyen pour les populations vivant sur des montagnes d'avoir du sel. La recherche de ce bien d'usage fait partie, à l'époque, des échanges normaux entre populations.

5.1.2.1 Contexte

Les Yira faisaient partie des anciens royaumes Kitara, situés au sud-ouest d'Ouganda entre les XI^e et XIV^e siècles⁴. Avec le mouvement des populations consécutif à la désintégration des royaumes, une partie des Yira s'est dirigée à l'ouest vers la plaine de la Semliki. Puis, des migrations successives depuis le XVII^e siècle ont dirigé ces populations plus loin vers les montagnes et collines des territoires actuels de Beni et Lubero. Plusieurs hypothèses sont avancées comme facteurs à la base de ces migrations : la recherche de terres agricoles, la fuite devant des marchands d'esclaves, etc.

Avec le tracé des frontières, une partie de ce peuple se retrouve au Congo, une autre en Ouganda. Ceux qui vivaient du côté congolais se rendaient à Katwe en Ouganda par la plaine de Semliki ou le lac depuis longtemps pour s'approvisionner en sel, y entretenant à la fois des relations de famille et d'échange⁵.

5.1.2.2 L'organisation de l'expédition

Muwiri et Kambalume affirment que la société traditionnelle Yira a réussi à dégager un surplus agricole qui a permis des échanges de longue distance notamment le commerce du sel extrait de la saline de Katwe, activité qui animait toute la région des Yira/Nande pendant la période précoloniale⁶.

L'expédition comportait beaucoup de risques comme la traversée de grandes rivières et la menace d'animaux féroces. Ceux qui s'y adonnaient devaient connaître les bonnes pistes, fixer les dates d'expédition conformes à la période de décrue des grandes rivières et aussi les moments mieux indiqués pour puiser le sel du fond des marais salants.

Le voyage d'Ouganda représentait une véritable expédition organisée par des villages, où on devait envoyer des vaillants, pour l'intérêt communautaire. À l'époque les gens n'étaient pas habitués à voyager. Les

⁴ MOELLER A., *Les grandes lignes des migrations des Bantous de la province orientale du Congo Belge*, Bruxelles, Van Campenhout, 1936, p. 93.

⁵ Entretien avec le chef de groupement Basongora et mr. M., rencontrés à Kasindi.

⁶ MUWIRI K. et KAMBALUME K., *Identité culturelle dans la dynamique du développement communautaire*, Louvain-la-Neuve, Academia-Bruylant, 2002, pp. 238-239.

chercheurs de sel s'y rendaient en groupe. Au retour, les lourds colis de sel étaient enroulés autour des morceaux de bois, pour en faciliter le transport. Cet emballage en petits tas permettait aussi d'en redistribuer en cours de route aux amis ou familiers chez qui on logeait, ou encore à ceux qui aidaient au transport.

Comme note Kambalume, l'expédition des caravanes à la recherche de sel constituait la seule activité économique importante de longue distance. Pour lui, Butembo a joué un rôle dans ce trafic ; en effet, à l'époque le village de Lusando⁷ a servi d'étape aux caravanes en provenance de Katwe, à la recherche de sel⁸.

5.1.2.3 Redistribution et valeur du sel⁹

Au retour de l'expédition, les familiers sont rassemblés. Il y a à la fois la joie du retour, étant donné les dangers du voyage, mais aussi celle du partage d'un bien qui vient renforcer les liens au sein de la famille, du lignage. En effet le sel appartenait à la famille collectivement, chaque membre en recevait une quantité. Il permettait aussi de nouer des amitiés, d'étendre le réseau des relations par le don car il n'était pas vendu, mais partagé. Une partie était offerte à la notabilité locale. Il ne constituait pas une denrée quotidienne, mais un bien rare.

Le sel facilitait aussi l'accès à l'accumulation, exprimée à l'époque par le nombre de têtes de bétail (chèvres). En effet, celui qui recevait une quantité de sel, pouvait, en contrepartie offrir une chèvre. Dans la culture nande, la chèvre jouait un grand rôle : animal offert en dot de mariage, mesure de redevances coutumières pour l'usage d'une terre de culture, etc. Et donc détenir une quantité de sel offrait à la famille la possibilité d'accumuler des chèvres, et en conséquence d'accéder à la terre, ce qui est particulièrement vital pour ce peuple agriculteur. Le sel pouvait être échangé aussi contre une houe, autre bien précieux pour l'agriculteur dans ce milieu où la forge et le fer étaient rares. Le sel, bien de première nécessité, constituait un symbole de richesse.

Le sel servait dans la cuisson mais aussi comme conservateur pour la viande et le poisson. Il était utilisé aussi en thérapie comme désinfectant. C'est aussi un instrument de conservation de la valeur. À l'époque, il permet

⁷ Ce village est incorporé comme quartier dans la ville de Butembo.

⁸ KAMBALUME K., *Histoire du Centre de Butembo (1949-1958)*, mémoire, Lubumbashi, 1972-1973, p. 20.

⁹ Entretien à Butembo, en 2002, avec S. instructeur catéchiste catholique qui a animé une émission à la radio locale « Moto » sur l'importance culturelle du sel, et avec Vieux K. enseignant pensionné.

donc d'épargner. Il assume une des fonctions de la monnaie : un bien de valeur qui permet l'acquisition d'autres biens. Il constituait ainsi un bien à la fois utilitaire et symbolique.

5.2 Colportage, boutiques et échange transfrontalier

5.2.1 Le commerce local des expatriés et des autochtones

Sous la colonisation, les populations vont continuer à organiser leur économie tout en y intégrant des apports de cette nouvelle réalité coloniale. Ainsi par exemple sont introduites de nouvelles cultures notamment le blé et des cultures maraîchères. Le tracé des routes permet de connecter des villages aux centres commerciaux à la fois pour le besoin d'évacuation des produits vivriers et manufacturés, mais aussi le transport de la main d'œuvre vers des plantations et des camps miniers. Les principaux acheteurs de vivres étaient les compagnies minières des expatriés, les commerçants grecs et les coopératives.

On doit à la compagnie minière M.G.L., le tracé de plus ou moins 500 km de routes¹⁰ vers les camps miniers. Des autochtones y ont travaillé comme ouvriers. D'autres ont continué à pratiquer l'agriculture vivrière ; d'autres encore ont initié un petit commerce de colportage dans les villages.

Le colportage constitue une forme d'échange par vente ambulatoire qui prend de l'ampleur au Congo surtout à partir de la décennie 1940-1950. Parmi les pionniers de cette pratique en territoire de Lubero on peut citer¹¹ :

- des anciens vendeurs dans les établissements commerciaux grecs, mettant leur habileté commerciale pour desservir des marchés locaux non atteints par des expatriés. D'autres s'adonnaient au colportage en contournant les dispositions en vigueur¹² ;
- des adeptes protestants, profitant de leurs tournées d'évangélisation et de leur liberté de déplacement, pour s'enquérir des besoins en différents milieux, et colporter à la fois des bibles et des biens matériels. On sait que plus tard, des entrepreneurs commerciaux importants du milieu se compteront surtout parmi des protestants ;
- des artisans à la recherche des débouchés pour leurs produits.

¹⁰ KASAÏ L.L., *op.cit*, p. 246.

¹¹ *Idem*, pp. 256 et suivantes.

¹² Selon le décret du 9 décembre 1925 au Congo Belge, article 1^{er}: « aucune personne de couleur, trafiquant ambulant ou capita de négoce, ne peut se rendre dans les milieux indigènes dans un but commercial, sans être en possession d'un permis de circulation pour le commerce ». Ce permis est personnel, nominatif, limité au territoire pour lequel il a été délivré. L'indigène, pour avoir ce permis, doit avoir payé la patente, prouver qu'il sait peser, mesurer, calculer, lire et écrire et tenir une comptabilité même sommaire de ses opérations en une langue européenne ou en une langue indigène.

Il faut ajouter qu'il y en a qui ont été agriculteurs en milieu maraîcher. Ils ont noué des relations avec leurs clients de légumes, des commerçants grecs. Du produit de vente de leurs récoltes, ils pouvaient acheter auprès d'eux des biens manufacturés à revendre au village.

Ce colportage a profité aussi de l'instauration des marchés hebdomadaires, organisés à différents jours de la semaine au sein des villages. Il s'agit des « petits marchés » où les rapports marchands sont encadrés dans le social. Parmi les produits de première nécessité colportés vers des villages figuraient le sel, le savon, des outils aratoires. Des villages vers une clientèle européenne, on acheminait des légumes, des fruits, des œufs, etc. Le colportage se faisait principalement à pied. Ceux qui ont accumulé quelques capitaux de cette activité vont se compter parmi les premiers à ouvrir de petites boutiques dans les villages.

Pendant la colonisation, le commerce a été l'activité des expatriés grecs et chypriotes dans les centres comme Beni, Butembo et Lubero. Leur arrivée dans la contrée remonte au début des années quarante. Leurs boutiques sont surtout installées dans les milieux où fonctionnent l'administration coloniale et la fonction publique, détentrices d'un pouvoir d'achat solvable. La pénétration des boutiques en brousse a permis aux paysans d'avoir à proximité des produits manufacturés de première nécessité. Les Grecs présents à Butembo¹³, pour leur commerce général, s'approvisionnaient principalement en province orientale (à Kisangani, Isiro, Bunia) auprès de leurs compatriotes ou de leurs maisons mères. Ils ont réalisé une accumulation importante. C'est eux qui tenaient le commerce presque en quasi-monopole, à la fois dans l'achat et la revente des légumes mais aussi celle des produits manufacturés. Ils pouvaient accéder au crédit auprès des banques, obtenir des licences et exporter officiellement du café. Il y a eu également d'autres entreprises européennes. SHUN (Société du Haut-Uélé et du Nil) exploitait entre autres le secteur de transport. Mines des Grands Lacs (M.G.L.), présente dans la contrée depuis fin 1923, avait installé des camps miniers dans plusieurs endroits de la région, et à Butembo, les bureaux de sa Direction Nord. Elle exploitait l'or, la cassitérite, le colombo-tantalite, le wolframite, le béryl, etc. Ses camps furent demandeurs de vivres pour les ouvriers.

¹³ Entretien à Butembo le 15 décembre 2001 avec Nd., ancien commerçant.

5.2.2 Du commerce local au commerce régional et transfrontalier

5.2.2.1 Les premières boutiques des autochtones et l'extension régionale

Le petit commerce local¹⁴ a d'abord été tenu par des expatriés, mais progressivement, ceux-ci se sont concentrés dans les grands centres et ont laissé l'intérieur aux autochtones¹⁵. Dans les villages, les autochtones ont leur économie basée sur les cultures vivrières, le petit élevage, et le petit commerce de détail. Les micro-boutiques qui apparaissent au courant de la décennie 1950, revendent des produits manufacturés de première nécessité. L'approvisionnement était assuré à vélo ou à pied, à partir des centres comme Butembo, Beni et Lubero. Par ailleurs, lors des tournées d'approvisionnement de leurs succursales, les grossistes grecs ont organisé simultanément des ventes ambulatoires en demi-gros aux boutiquiers autochtones situés sur leur itinéraire. Ces derniers ont connu un essor à cause des facilités d'achat à crédit offertes aux paysans.

Même dans les grandes agglomérations, des autochtones ont petit à petit implanté quelques boutiques et étals. Kambalume décrit la situation de Butembo en 1958 :

*« Aux immenses maisons de commerce détenues par des expatriés, s'opposent de petites boutiques, restaurants et débits de boissons pour Africains, parsemés dans le centre extra-coutumier, qui ne permettent qu'un volume d'affaires dérisoire et des opérations portant sur des quantités infimes. Ce dernier commerce consiste à la vente de quelques articles, souvent de ménage »*¹⁶.

Un autre facteur important fut le fait que, vers 1955-1956, certains boutiquiers autochtones ont été mandatés par des expatriés implantés dans les centres urbains de Kisangani, Goma, Bunia, Butembo, pour leur acheter des produits agricoles (légumes, céréales, haricots, farine de manioc). Le transport était assuré par des véhicules des expatriés. Plus tard, quelques autochtones vont acquérir des camionnettes pour leur ravitaillement en manufacturés et l'évacuation des produits agricoles vers la province orientale et d'autres villes de l'ancienne province du Kivu. L'axe routier Goma-Rutshuru-Lubero-Butembo-Beni-Kisangani, achevé en 1932 facilite les échanges.

¹⁴ KASAI L.L., *op. cit.*, p. 256.

¹⁵ MBOGHA K., *op. cit.*, p. 54.

¹⁶ KAMBALUME K.M., *op. cit.*, p. 82.

Cette évolution commerciale sera décisive pour l'économie de la contrée. En effet, même après l'indépendance, l'accumulation s'effectue principalement par ce commerce général axé sur l'écoulement des produits agricoles vers d'autres régions du pays et la revente locale des produits manufacturés qui en sont ramenés. Parmi les pionniers de cette activité, certains vont ouvrir des boutiques à Butembo vers la fin de la décennie 1950 et au courant des années 1960.

5.2.2.2 Le commerce transfrontalier

La séparation des Yira en deux par la frontière coloniale date de 1908. Une commission anglo-belge fixa la frontière orientale entre l'Ouganda et le Congo. Il est clair que cette délimitation arbitraire n'a pas tenu compte de l'homogénéité ethnique des populations frontalières.

Nous l'avons déjà souligné, des autochtones n'avaient pas accès au commerce extérieur. Nous avons déjà indiqué que l'espace marchand de l'économie locale précoloniale s'étendait à une partie de l'Ouganda actuel. Le Sud-Ouest de ce pays a été fréquenté depuis des décennies par des expéditions de recherche du sel. Des mouvements de populations et de marchandises ont toujours eu lieu des deux côtés des frontières. Comme le note Mbogha Kambale, les relations entre les Yira d'Ouganda et ceux du Congo n'ont pas été arrêtées par les frontières coloniales. Les habitants de la région limitrophe entretiennent des relations familiales, continuent à se déplacer entre les deux pays suivant leur mode coutumier, ignorant les formalités douanières¹⁷. Des gens de la frontière à Kasindi, à 80 km de Beni, connaissent l'Ouganda avant de connaître le chef lieu du territoire¹⁸. Par ailleurs, l'Ouganda confronté à une pénurie de main d'œuvre, a encouragé l'immigration.

Un concours de facteurs a donc favorisé la fréquentation de l'Ouganda, colonie britannique, la connaissance de ses opportunités différentielles (emplois, revenus, monnaie, produits offerts ou demandés, facilités de l'Indirect rule, etc.) par rapport au Congo, colonie belge¹⁹. Ces opportunités vont encourager des Congolais à procéder au trafic entre les deux pays. Voici un extrait de l'entretien avec Henri²⁰, qui décrit quelques aspects du trafic :

¹⁷ MBOGHA KAMBALE, *op. cit.*, p. 27.

¹⁸ Entretien avec M. à Kasindi.

¹⁹ BUSTIN E., *La décentralisation administrative et l'évolution des structures politiques en Afrique orientale britannique. Eléments d'une étude comparative*, Liège, Faculté de Droit de 1958, pp. 22-24 et 62.

²⁰ Rencontré à Butembo, le 13/12/2001. Son village est situé à plus ou moins 30 km à l'est de cette ville. Nous ajoutons les notes entre parenthèses.

« À l'époque coloniale, il y a eu des jeunes de mon village qui se sont rendus en Ouganda pour y chercher du travail. Une fois installés, ils ont permis à d'autres de s'y rendre aussi pour des trafics. Ainsi, quelque 6 ans avant l'indépendance, j'ai commencé à aller vendre du café en Ouganda. Nous allions par groupe de 4 à 6 personnes, chacun transportant sur la tête plus ou moins 25 kilogrammes. Nous voyagions la nuit, à pied, à travers la plaine de Irungu (actuellement parc des Virunga), en évitant les gardes du parc. Dans notre groupe, il y avait un ancien braconnier ; il connaissait donc bien les sentiers. Au matin, nous arrivions à Mbondwe, ville frontalière ougandaise. Nous étions accueillis par des gens originaires de notre village. Ils nous hébergeaient et facilitaient les contacts avec des acheteurs, notamment Hindi (Indo-pakistanaï), au centre commercial voisin de Bwera. Les contacts se faisaient grâce à leurs kapita (vendeurs) qui étaient konjo, (c'est-à-dire yira, la même ethnie que les Nande du Congo). Les Hindi pesaient puis prenaient notre café et en échange, nous fournissaient des marchandises (vêtements, couvertures, machines à coudre, radios ou d'autres biens pour notre usage...) ».

Plus au nord, des produits du Congo (café, papaine) entrent en Ouganda par des pistes au flanc du Ruwenzori et par la vallée de Semliki. Le transport s'effectue d'abord sur la tête ; un trafiquant engage des porteurs.

Les sentiers et les pratiques étaient connus par parrainage ; des membres des réseaux initient d'autres en leur « montrant la voie »²¹, comme on dit localement. Cette logique est encore utilisée actuellement. Pour la sécurisation des pratiques, l'hébergement et l'introduction auprès des intermédiaires commerciaux en Ouganda, les trafiquants recourent aux familiers ou aux amis. Si plusieurs faisaient leurs transactions dans des centres de négoce frontaliers, certains autres se rendaient dans des villes importantes comme Kasese ou Kampala. Ces trafiquants ramenaient d'Ouganda des produits prisés mais qu'ils ne pouvaient pas exposer au marché local réglementé. La vente se faisait à domicile, l'accès à l'information, par des réseaux. Des enseignants, des évolués autochtones, connaissant les trafiquants, leur commandaient certains articles en Ouganda, notamment des vêtements, un certain type de cigarettes, des radios, des couvertures²², etc.

²¹ Entretien à Butembo en février 2002 avec Marc M.

²² Entretien à Butembo avec K.M.

Le pouvoir colonial a toujours qualifié ces échanges de frauduleux, et il a déployé des moyens pour les réprimer sans arriver à les annihiler complètement. C'est ce qu'on peut lire sous la plume de MacGaffey :

« This process of arbitrarily imposing borders divided peoples who formerly freely interacted, so that they found themselves on different sides of a frontier. Trade with each other, and the organization of trade further a field through co-operative networks, were suddenly defined as illegal. This political development did not, however, necessarily prevent this trade : people continued old trading patterns, following old routes, but operating outside the official national economies to which they had been assigned. In the colonial period, people commonly fled across borders to escape taxes or local political upheavals. Devious routes for crossing frontiers came into being and facilitated the development of unrecorded transborder trade »²³.

L'économie des autochtones n'est donc pas étouffée, en tant que leur mode de production malgré une certaine « violence » de l'économie coloniale. Il est certes clair qu'à la rencontre de l'économie coloniale occidentale, des pratiques socio-économiques locales ont été perturbées ; d'autres ont disparu. Mais d'autres aussi ont été inventées du fait de la capacité d'adaptation des acteurs socio-économiques locaux.

5.3 Période de 1950 à 1983²⁴

Les trafics avec l'Ouganda ont pris de l'ampleur entre 1956 et 1964. Le prix du café y était plus élevé et le revenu qu'on en retirait permettait d'acquérir plus de marchandises qu'on ne le pouvait au Congo. D'autres produits ont été aussi exportés vers l'Ouganda par des micro-entrepreneurs : la papaine surtout à partir de 1960-1963, mais aussi des pointes d'ivoire et plus tard l'or.

A côté des relations avec des intermédiaires ougandais, certains ont noué des relations commerciales directement avec des Indo-Pakistanaïs. Un concours de facteurs a favorisé les connections.

²³ MACGAFFEY J., « Issues and Methods in the Study of African Economies », in MACGAFFEY J. et al., 1991, *op. cit.*, p. 21.

²⁴ Entretiens à Butembo avec des commerçants, actuels et anciens : Mb., S., Nd., P. et deux transporteurs.

5.3.1 La mission protestante et les pionniers du trafic

Paul Hurlburt et d'autres missionnaires protestants américains de l'Unevangelized Africa Mission, d'abord établis au Kenya, fondent leur première implantation au territoire de Lubero en 1927, à Kitsombiro. Après des implantations en plusieurs endroits du territoire de Lubero, Unevangelized Africa Mission établit son poste de rayonnement à Katwa, à 5 km au sud-est de Butembo. Elle va y rayonner notamment par ses actions sociales : école primaire, centre biblique et centre médical... Des adeptes sont attirés par ces œuvres sociales mais aussi une certaine protection des missionnaires. Ainsi certains dans leur sillage acquièrent une liberté de circulation qui leur permet de les accompagner en plusieurs villages du territoire dans leurs tournées évangéliques mais aussi, des voyages à l'étranger, notamment en Ouganda et au Kenya. Ces découvertes vont leur ouvrir des horizons qui favoriseront le commerce local : découvrir d'autres milieux, d'autres personnes, d'autres articles commerciaux, d'autres opportunités.

Comme note Mbogha Kambale, s'il y a bien des choses dont les protestants locaux doivent se montrer reconnaissants envers leurs missionnaires américains, il faut citer l'esprit d'entreprise²⁵. En effet, initiés à ne pas être dépensiers et donc à épargner et avec l'ouverture consécutive aux voyages locaux ou à l'étranger, certains ont développé un esprit d'entrepreneuriat. Plusieurs n'ont pas effectué une scolarisation avancée. Ils ne pouvaient donc pas accéder aux professions de commis, instituteurs ou autres bureaucrates évolués. Les agriculteurs dans les villages étaient soumis aux cultures obligatoires et d'autres contraintes ; la liberté de mouvement y était limitée. Par conséquent, il restait le commerce cependant régi par des contraintes coloniales²⁶. Mais, en dépit de ces contraintes, un certain nombre s'est lancé dans le trafic transnational.

Mais nous n'irons pas jusqu'à voir ici une illustration de l'éthique protestante comme cause de l'émergence de l'esprit d'épargne et du capitalisme, à la manière de Max Weber, qui lui-même d'ailleurs, s'est refusé à une interprétation stricte de type causal²⁷.

²⁵ MBOGHA K., *op. cit.*, p. 206.

²⁶ PIRON P. et DEVOS J., *Codes et lois du Congo Belge, tome 1, Matières civiles, commerciales, pénales*, éd. Fernand Larcier, Bruxelles, 1960 : Ordonnance législative n° 26/A.E. du 1^{er} février 1943, Décret du 6 mars 1951.

²⁷ WEBER M., *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon, 1964, (pp. 11-253), *Les sectes protestantes et l'esprit du capitalisme*, (pp. 255-293).

Il faut souligner ici le rôle majeur joué par Yosepa²⁸, un des premiers congolais au service de Hurlburt. Il a vécu avec lui à Katwa, il l'accompagnait souvent en Afrique de l'Est. Il profite des voyages pour nouer des contacts, s'informer, découvrir les différences d'opportunités entre pays. Il est parmi les pionniers qui, au début des années 1980 importent des marchandises d'Ouganda et du Kenya, et qui ouvrent des boutiques bien achalandées dans la contrée. Par la suite il va initier et parrainer plusieurs autres qui se compteront parmi les commerçants prospères de Butembo.

Le facteur religieux intervient aussi avec l'installation d'une communauté protestante en Ouganda, à la région frontalière. Ces protestants ont fui la rébellion au Congo après l'indépendance, mais aussi dans une certaine mesure des conflits au sein de leur église. Leur installation a permis à certains trafiquants congolais de trouver un point de chute en Ouganda (logement, entreposage de marchandises, informations, etc.)²⁹.

En fait, une certaine solidarité permet l'entrée de plusieurs dans l'activité, à partir de ce qu'on pouvait appeler un noyau d'appartenance religieuse de Katwa qui s'est combinée avec des relations de parenté et d'amitié.

5.3.2 Le trafic transfrontalier

Des agriculteurs de café, surtout des régions frontalières, continuent à l'exporter en Ouganda. Le trafic porte ensuite sur la papaine puis l'or. En Ouganda, les acheteurs sont des ressortissants Indo-Pakistanaïes. Ces asiatiques y contrôlaient environ 80 % des capitaux en 1971³⁰. À l'instar des Grecs en colonie belge, ils tiennent le commerce dans les colonies anglaises de l'Afrique de l'Est.

Comme ils ne pouvaient pas ramener de shillings ougandais au Congo, les trafiquants congolais importent des marchandises à revendre en monnaie nationale pour effectuer leurs dépenses et acheter du café ou des produits à exporter. La rébellion au début de la décennie 1960 a insécurisé les routes du commerce régional. Ainsi les territoires de Beni et Lubero, approvisionnés en biens manufacturés par la province Orientale, connaissent une pénurie. Ce facteur a sans doute encouragé les trafiquants à répondre à cette demande en cherchant l'offre en Ouganda, et peu après au Kenya.

²⁸ Entretien à Butembo en mars 2002 avec Nk., ancien chauffeur de Yosepa et Mb. commerçant.

²⁹ Entretien à Butembo avec C., M. et Nk.

³⁰ GLEN D., *Amin Dada. Le cancer de l'Afrique*, Paris, Presses de la Cité, 1977, p. 135.

Entre temps dans l'agglomération de Butembo, d'autres font le trafic plus au sud-est, au marché ougandais de Kisoro³¹. C'est vers les années 1967 que des commerçants locaux ont commencé à s'y rendre, via le territoire de Rutshuru. Des commerçants de Butembo y sont reçus par leurs partenaires, passeurs et intermédiaires commerciaux. Ils y entreposent des marchandises à exporter, notamment le café qui pouvait être acheté aussi dans ce territoire. Le passeur de Rutshuru cherche lui-même des transporteurs. Le voyage est effectué à pied en une nuit. Les trafiquants allaient souvent en petits groupes et logeaient ensemble généralement chez leur client. Au retour de Kisoro, le trafiquant est accueilli chez son partenaire à Rutshuru. Les marchandises importées sont entreposées chez lui. Il se charge également de chercher le véhicule de transport pour Butembo. En effet il a aussi ses réseaux dont font partie des transporteurs auxquels il fait confiance.

D'après des témoignages, les produits ramenés d'Ouganda, notamment les habits, sont prisés par la clientèle et coûtent moins cher que ceux qui étaient vendus par les Grecs. Ceux-ci ont quitté la contrée, entre autres à la suite des rébellions (1961-1962) et des mesures de nationalisation (1973). Des autochtones prennent donc le relais. À Butembo, les marchandises importées de Kisoro, sont écoulées dans des boutiques, sur des étals au marché ou en vente ambulatoire. C'est le début du foisonnement, au marché central, des étals de marchandises diverses qu'on appelle encore aujourd'hui « stocks ». La vente s'effectue au marché et non plus de porte à porte. C'est vraiment une évolution pour la petite classe marchande locale des années 1970.

Le trafiquant de Butembo entretient donc des relations à la fois à Rutshuru et en Ouganda. C'est grâce à ces réseaux de relations que le trafic est rendu possible. Ceux qui s'y adonnent initient d'autres sur base de parrainage. Des pionniers de cette filière, certains vont ouvrir des boutiques puis des magasins, et se comptent parmi les grands commerçants du milieu actuellement. Cette filière a cessé d'être fréquentée avec l'insécurité liée à la guerre en Ouganda à la fin des années 1970 et début 1980.

5.3.3 Acteurs locaux et redynamisation du commerce régional

Parallèlement au trafic transnational, d'autres entrepreneurs se lancent dans le commerce régional. Certains enrichis par la vente de café achètent des camions. Ces véhicules sillonnent les routes entre le Kivu et ce qu'on appelle alors le Haut-Zaïre (province Orientale), prenant la relève des Grecs. Plusieurs investissent dans l'activité de transport intérieur des personnes et des marchandises.

³¹ Entretien à Butembo avec Mb. et Nk.

La région des hautes terres a développé les cultures maraîchères. Cette spécialisation sera à la base d'un échange régional avec la province orientale. Après l'indépendance, et au cours de la décennie 1970 et même 1980, le commerce des légumes frais, des pommes de terre, du haricot vendus à Kisangani, Isiro, Bunia et d'autres villes, concourt à une accumulation locale d'envergure.

Le commerce général va progresser, entre autres, du fait de l'insécurité en Ouganda et de la ruine des affaires sous Idi Amin qui a décidé de chasser les Indo-Pakistanaïes. Il faut évoquer aussi le fait qu'à l'époque les routes au Congo sont encore praticables. Après les rébellions des années 1960, la province orientale est redevenue accessible.

Des commerçants, à Butembo, créent une coopérative, la CU.GE.KI.³². (Cultures générales au Kivu) qui se lance dans l'exportation officielle de café. Elle installe une usine de traitement de café. D'une certaine façon elle recycle une partie de l'accumulation. Certains achètent du café dans les villages pour le compte de cette coopérative et en tirent des revenus importants.

5.3.4 Le trafic à la frontière du Soudan et la filière du Kenya³³

Vers 1976, un marché frontalier informel s'est développé à Base, à plus de 600 km de Butembo, à l'extrême nord-est à la frontière entre le Congo, l'Ouganda et le Soudan. Il était fréquenté par des ressortissants des trois pays. Des Congolais, dont certains trafiquants de Butembo, y échangeaient avec des Soudanais des quantités de café, de l'ivoire contre des camionnettes, des motos, des camions, etc. Voici des illustrations de ces équivalences de troc relevées par Vwakyanakazi³⁴ :

- 1 moto yamaha = 10 kg d'ivoire = 20 « kg » d'or = 1 tonne de café ;
- 1 camionnette = 100 kg d'ivoire = 200 « kg » d'or = 10 tonnes de café ;
- 1 camion mercedes = 1000 kg d'ivoire = 800 « kg » d'or = 40 tonnes de café.

Les guerres en Ouganda et au sud Soudan sont parmi les facteurs qui ont mis fin à cette filière.

D'autres commerçants se sont orientés vers le Kenya. Au courant des années 1980, la filière du Kenya a pris de l'ampleur. Au départ, il y a d'abord des mouvements des personnes : certains s'y rendent dans le sillage des missionnaires protestants, d'autres aux soins médicaux, d'autres encore

³² Entretien avec Nd. Et S. à Butembo.

³³ Entretien à Butembo avec C., M. et S.

³⁴ VWAKYANAKAZI M., 1991, *op. cit.*, p. 53 ; le « kg » d'or de référence ici équivaut à ce qu'on appelle dans la contrée « tola » ; 100 tolas = 1,166 kilogramme standard.

en prospection commerciale. Yosepa, nous l'avons mentionné plus haut, est parmi les pionniers de cette filière. Les articles importés du Kenya, pays qui dispose d'industries et d'usines, sont diversifiés et moins chers. Ils arrivent pour mettre fin à la pénurie créée après les années 1970 d'inaccessibilité et de guerre en Ouganda. Par ailleurs, ce pays est à l'époque plus sécurisé, plus prospère que l'Ouganda.

En plus, pour plusieurs articles, des commerçants congolais qui s'approvisionnaient en Ouganda se sont rendus compte que leurs fournisseurs se ravitaillaient aussi au Kenya. Cette filière du Kenya constitue la principale source d'approvisionnement de nombreux magasins qui se sont ouverts dans la contrée au cours de cette période. À l'époque, des opérateurs économiques, peu ou pas scolarisés, apprennent l'anglais pour l'intérêt de leurs affaires en Afrique de l'Est. Des contacts pris avec des Indo-Pakistanaï, ils se rendent compte de la possibilité d'exporter de l'or au Kenya. En effet, dès 1983, le Congo a libéralisé l'exploitation des matières précieuses, dont l'or. On a vu ainsi s'ouvrir à Butembo, plusieurs « comptoirs » d'achat d'or. Ces comptoirs étaient connectés aux commerçants qui leur avançaient des fonds ou rachetaient l'or qu'ils exportaient. La quête de l'or constitue une des raisons pour lesquelles plusieurs commerçants locaux ont ouvert des boutiques en province orientale, particulièrement en Ituri. En fait, ces succursales revendaient des marchandises manufacturées, soit contre de l'or soit en monnaie nationale destinée aussitôt à l'achat de ce minerai. Étant donné à l'époque la dépréciation de la monnaie nationale et que le milieu n'utilisait pas encore le dollar, l'or a ainsi joué le rôle d'instrument de conservation de valeur, de monnaie mais aussi de marchandise.

Des passeurs font leur apparition ; ils se chargent de transporter des pointes d'ivoire et surtout l'or dissimulé à bord des voitures jusqu'au Kenya, pour le compte des tiers. En effet, plusieurs s'associent selon leurs réseaux et se conviennent pour confier ensemble régulièrement leurs colis à un même passeur. L'exportation de l'or n'est pas officielle, mais au retour l'importation de produits manufacturés le devient. Des entrepreneurs kenyans, intéressés par des produits congolais, mettent en place une sorte de troc : des quantités d'or sont échangées contre des marchandises diverses. Butembo joue alors le rôle de distributeur des produits importés vers d'autres régions : vêtements, produits pharmaceutiques, matériaux de construction, articles en plastic, articles de literie, de vaisselle, etc. En effet, avec le départ des grecs, principaux fournisseurs du marché intérieur, d'autres provinces deviennent aussi demandeuses des produits manufacturés.

Au début, ces marchandises importées sont transportées à bord des camions est africains. Puis, petit à petit, des commerçants locaux acquièrent leurs propres camions de transport international. Pour les formalités, des trafiquants ont noué des contacts avec des responsables des services publics au Congo, pour leur faciliter la tâche. Ainsi des voies de brousse, devenues par ailleurs dangereuses, ont été de plus en plus abandonnées. Les trafiquants comptent alors sur leurs réseaux pour négocier certaines facilités³⁵. En effet en cette période de fin 1970 et début 1980 se fait sentir la crise dans l'économie nationale. La fonction publique commence à connaître des difficultés de paiement et certains agents se laissent corrompre.

Plusieurs commerçants ont évolué grâce à cette étape d'échange avec l'Est africain. Cette filière marque également une grande étape dans l'accumulation locale. Cette filière a été dominante jusqu'au milieu des années 1980.

5.4 De 1983 à la période actuelle³⁶

5.4.1 Les filières de Bujumbura et d'Ouganda

Même si en 1983, le Zaïre a libéralisé le commerce, entre autre l'exploitation artisanale de l'or, seuls les comptoirs officiels de la Banque centrale sont autorisés à exporter. Un peu après, le Burundi a adopté aussi des mesures de libéralisation. Le décret-loi n° 1/30 du 31 août 1992 y a institué un « régime de zone franche », avec des mesures d'exonérations fiscales et douanières, ainsi que des facilitations de contrôle des changes. Les minerais, notamment l'or ont bénéficié aussi de ce régime de zone franche. Des acheteurs expatriés s'y installent. À Bujumbura, les comptoirs d'achat d'or sont tenus par des Indo-Pakistanaï, des Libanais, des Ouest Africains³⁷ mais aussi des Européens. C'est le cas de la société AFFIMET (affinage des métaux), installée fin décembre 1992, avec l'objectif de produire, d'affiner, d'importer, d'exporter des minerais et particulièrement l'or fin en lingot. Cette société est à capitaux majoritairement belges et à Bujumbura, son gestionnaire est connu sous le nom de Alain³⁸.

³⁵ Entretien avec S. et C. à Butembo.

³⁶ Entretien à Butembo avec les commerçants J.B., C., M., S., Mb., P.M. et un agent de M.

³⁷ BREDELOUP S., « Les diamantaires de la vallée du Sénégal », in ELLIS S. et FAURE Y.A. (dir.), *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala, 1995, pp. 219-227.

³⁸ Un imbroglio juridico-administratif a opposé cette société au gouvernement burundais, relatif à son éligibilité au régime de zone franche pour l'exploitation des minerais de 1995 à 1998. Ce litige a été porté au Centre International pour le Règlement des Différents

La présence de ces comptoirs offre une opportunité de débouchés aux commerçants de Butembo. À la fin des années 1980 et au début de la décennie 1990, ils sont nombreux à y exporter de l'or. En effet, à la fin de la décennie 1980, l'insécurité liée à la guerre qui a porté Museveni au pouvoir règne en Ouganda. À Bujumbura, plusieurs vendent de l'or au comptoir d'Alain, qui leur inspire confiance. Ce dernier effectuait aussi le transfert international de devises vers des pays d'importation de marchandises. Un coupon remis au commerçant vendeur d'or sert de preuve de l'envoi du fax de transfert d'argent. Ce coupon permet de retirer l'argent transféré ou d'effectuer des achats à l'étranger. Ce comptoir jouait ainsi un rôle d'intermédiaire financier, commercial et même de commissionnaire fournisseur, notamment des véhicules en contrepartie de matières précieuses. Pour les commerçants de Butembo, le Burundi présentait l'avantage de la proximité. Kisangani Emizet souligne l'importance de l'exportation d'or au Burundi :

« In 1982, Belgian imports gold from Burundi represented 400 kilograms of gold compared with 6 kilograms of Burundi's production in the same year. Two years later, gold exports from Burundi were more than half of Congolese exports. Since 1985, Burundi has been exporting more gold to Belgium than Congo, which is the major producer of gold in Central Africa... the increase in Burundi's gold exports can only be attributed to smuggling from eastern part of Congo, especially from the Kivu area »³⁹.

Claude Sumata abonde dans le même sens en faisant remarquer qu'un trafiquant obtient deux fois plus en vendant son or au Rwanda et au Burundi que dans les comptoirs officiels de la Banque du Zaïre... Pour 1988, alors que la production officielle atteignait 1364 kg, on enregistrait des ventes de sept à huit fois supérieures aux seuls comptoirs de Bujumbura. Or le Burundi n'est pas un pays producteur d'or et il est de notoriété publique que l'or qui y est vendu provient du Kivu⁴⁰.

L'insécurité au Burundi est parmi les facteurs qui ont fait partir de Bujumbura certains expatriés détenteurs de comptoirs d'or. Certains se sont réinstallés en Ouganda redevenu stable. C'est en quelque sorte une réorientation des commerçants locaux vers Kampala (Ouganda) qui constitue

relatifs aux Investissements. Cette société a suspendu puis arrêté ses activités à Bujumbura.

³⁹ KISANGANI N.F. EMIZET, art. cit., p. 121.

⁴⁰ SUMATA C., *L'économie parallèle de la RDC. Taux de change et dynamique de l'hyperinflation au Congo*, Paris, L'Harmattan, 2001, pp. 197-198.

encore actuellement un marché et un important centre de transit des personnes et des marchandises importées ou exportées.

Les échanges avec le Kenya et le trafic de l'or constituent une autre grande étape de l'accumulation locale.

5.4.2 Connexion à l'Asie⁴¹

Depuis la fin des années 1980 et le début des années 1990, l'économie locale est « dollarisée », la vente locale s'effectue en dollar américain. Cette tendance a diminué le trafic de l'or. Les commerçants locaux ont découvert les marchés de Dubaï, Hongkong, Singapour, Thaïlande, puis d'Indonésie. Il y a toujours des pionniers. Certains auraient connu l'Asie en se renseignant auprès de leurs fournisseurs Indo-Pakistanaïsi au Kenya. On sait que près de la moitié de la population de Dubaï est constituée d'Indiens et de Pakistanaïsi d'origine⁴². Bien implantés dans les affaires, ils détiennent près de la moitié des entreprises du secteur privé. D'autres micro-entrepreneurs locaux découvraient les pays de provenance sur les emballages de marchandises achetées à Nairobi ; d'autres encore par un premier voyage de curiosité et même d'aventure ou de prospection pour se rendre compte de l'état du marché, des possibilités de transport, des conditions de séjour, des opportunités de profit, etc. Au retour, ils ramènent des articles à « essayer » sur le marché local. De cet essai, ils observent la réaction de la demande et les marges de profit. Si c'est concluant, et c'est souvent le cas, ils rééditent l'opération et par la suite partagent l'information à d'autres de leurs réseaux.

Des pionniers ont cherché en Asie d'abord des vêtements moins chers. Ils ont importé des tissus imprimés (pour les pagnes des femmes) des usines textiles de Shanghai, Hongkong, Thaïlande et Taiwan. On sait que la première vague d'exportations asiatiques se compose essentiellement de vêtements. Si la confection de vêtements est devenue secondaire au courant de la décennie 1990 en Corée du sud ou Singapour, elle est encore importante en termes d'exportations et d'avantages comparatifs de Hongkong, de Thaïlande, d'Indonésie et de Chine⁴³. Un des pionniers a tellement importé des wax depuis 1988-1989, vendus localement à prix abordables et prisés par les femmes que ces tissus portent son nom, à savoir des « kabede »⁴⁴. Ils ont été ensuite commercialisés dans différentes régions du pays et l'industrie textile congolaise a été fortement concurrencée par ses

⁴¹ Entretien à Butembo avec les commerçants M., J.B., P., N. et C.

⁴² HIRST D., « Les émirats à l'heure d'internet. Portrait de Dubaï, ville globale », *Le Monde diplomatique*, février 2001.

⁴³ BOUTEILLER E. et FOUQUIN M., *Le développement économique de l'Asie orientale*, Paris, éd. La Découverte, 1995, pp. 54-57.

⁴⁴ Entretien à Butembo avec un agent de la maison M.

prix bradés. Parmi les facteurs d'orientation vers Hongkong, il y a aussi le fait qu'en tant qu'île libérale, l'entrée y est plus facile.

Dubaï, composante de la fédération des Émirats Arabes Unis, a été aussi fréquentée surtout à cause des zones franches où les marchés sont détaxés et l'entrée facile. Dubaï présente également l'avantage d'être moins éloignée : 5 à 6 heures de vol d'Entebbe (Ouganda). Les marchandises importées peuvent être ramenées en avion cargo, ce qui n'est pas le cas pour des marchés plus éloignés comme Hongkong. Le visa peut être facilement obtenu. Son obtention, pour raison commerciale, peut être facilitée directement par des agences de voyage à Kampala, la Gulf Air Bureau par exemple. En plus, Dubaï étant essentiellement un marché « globalisé », un émirat entrepôt prospère et sécurisé, on y retrouve des articles provenant de plusieurs pays et des sociétés d'intermédiaires commerciaux internationaux. Des importateurs y ont la possibilité de sillonner les échoppes, ce qui donne une opportunité de diversifier les achats et d'acheter même en petites quantités : produits cosmétiques, électroménager, vêtements, appareils électroniques, etc.

Roland Marchal, interviewé par Muriel Devey, explique l'orientation du commerce de l'Afrique de l'Est vers Dubaï par différents facteurs pertinents : la dérégulation interne, la compétitivité des produits en provenance d'Asie via Dubaï qui sont moins chers que ceux proposés par les commerçants locaux, la montée de l'économie informelle qui a permis de tisser des réseaux transcontinentaux. Il ajoute que les acteurs du commerce avec Dubaï, sont les marchands Indo-Pakistanaï et Yéménites dont les réseaux très organisés relient l'Inde, le Pakistan, Hongkong, Singapour et l'Afrique mais également des Africains qui s'appuient sur leurs réseaux familiaux. Ces Africains trouvent sur place des partenaires qui servent d'intermédiaires et les orientent dans leurs démarches pour obtenir un visa, trouver un hôtel, identifier les produits et les bonnes affaires⁴⁵.

Jakarta est aussi très fréquenté depuis la fin des années 1990. D'après certains qui s'y rendent, les prix y sont encore plus bas pour certains articles et les conditions de séjour ne sont pas rigoureuses. Mais il y a eu aussi un facteur conjoncturel : avec la crise asiatique des années 1997-1998, la roupie indonésienne s'est dépréciée par rapport au dollar américain. Les exportations d'Indonésie en dollar devenaient donc moins chères en équivalent roupie. Des importateurs d'Afrique munis de dollars ou de l'or, avaient donc l'impression qu'ils obtenaient plus de marchandises à des prix plus intéressants, à la suite de cette crise.

⁴⁵ DEVEY M., « Dubaï. Détournement de marchandises », entretien avec Roland Marchal, *Jeune Afrique-L'Intelligent*, n° 2043 du 7 au 13 mars 2000, pp. 82-83.
Ces propos confirment les pratiques des acteurs de Butembo qui fréquentent Dubaï.

Pour se rendre en Asie, les commerçants importateurs se renseignent d'abord sur les agences de fret, les possibilités de transport vers l'Afrique ainsi que leurs conditions. En plus, ils se renseignent sur les intermédiaires commerciaux. Ces dernières années, certaines maisons commerciales de Butembo ont établi dans certains pays d'Asie, notamment à Jakarta, leurs agents représentants.

Pour les acteurs socio-économiques locaux, le commerce avec l'Asie paraît plus accessible. En effet, ils trouvent qu'avec l'Occident, il faut plus de formalités : avoir un compte en banque, utiliser l'encaissement documentaire, des procédures plus longues pour le visa, etc. Les articles d'Europe sont de qualité élevée, mais coûtent plus cher et sont donc plus difficiles à écouler. L'Asie du sud-est offre des produits peu chers entre autres du fait des coûts de production peu élevés. En plus en Asie, les importateurs de Butembo traitent avec des entreprises dont plusieurs sont de type familial, détenues à Dubaï par la diaspora indo-pakistanaise et en Asie du Sud-Est par la diaspora chinoise. Elles fonctionnent donc comme les leurs : relations personnalisées, importance de la confiance, souplesse, etc.

L'étape récente de l'accumulation locale est donc liée aux échanges avec le Sud-Est asiatique. L'importance des commandes de certains opérateurs économiques locaux, traduit cette accumulation. En effet, certains étaient capables, avant 1995, d'importer par mois autour d'une dizaine de conteneurs de tissus imprimés de Hongkong. Quand on sait qu'un conteneur contient des marchandises d'une valeur estimée à plus ou moins 80 000 dollars, on se rend compte du degré d'accumulation atteint à l'époque.

5.5 Du fonctionnement de l'agriculture

Au cours de différentes périodes, nous avons relevé l'importance de l'agriculture pour l'économie locale. À Butembo, la majorité de la population s'adonne à l'agriculture, y compris les marchands. Plusieurs acteurs locaux pratiquent donc une pluriactivité. Nous avons indiqué plus haut que la plupart des commerçants ont commencé comme agriculteurs dans leurs villages.

En ville comme dans les campagnes, l'agriculture fonctionne pour la subsistance et pour le marché. Certaines cultures sont destinées à l'autoconsommation, d'autres, en partie ou en totalité au marché en vue d'acquérir d'autres biens d'usage. Si par nature les cultures de rente (caféier, quinquina, papayer, pyrèthre) sont destinées à la commercialisation, les cultures vivrières sont pratiquées pour la subsistance mais aussi

commercialisées dès qu'un marché porteur s'exprime. Ce fut le cas du haricot blanc fort demandé à Kisangani et Kinshasa à la fin des années 1970.

Depuis la chute des cours du café, des paysans en territoire de Beni s'adonnent plus à l'agriculture vivrière. Dans la plupart des champs, des paysans pratiquent la multiculture. En fait dans les territoires de Beni et Lubero, l'offre des produits vivriers est entièrement locale. Les vivres ne sont pas importés.

A Butembo, la démographie, caractérisée par une homogénéité socioculturelle, s'est constituée davantage par exode rural. La plupart des habitants sont issus du paysannat et en gardent des réflexes de comportement ou des pratiques usuelles. En effet, certains travaux agricoles sont encore effectués collectivement sur base des relations de parenté, de voisinage, d'affinité, etc. Il y a encore la réciprocité qui intervient en milieu rural et urbain. En fait les gens ont la culture du travail de la terre et savent qu'il s'agit là du premier moyen d'enrichissement. Mais les prix des produits agricoles sont actuellement peu rémunérateurs. En ville fonctionnent des marchés journaliers où s'écoulent une quantité importante de produits vivriers. Ils y sont vendus par les paysans eux-mêmes mais aussi par des revendeurs. Ceux-ci s'approvisionnent généralement dans des marchés ruraux hebdomadaires de regroupement (Luotu, Kipese). Les paysans peuvent s'y approvisionner également en produits manufacturés. Ces marchés constituent des relais entre la ville et la campagne.

Il est vrai que la croissance démographique entraîne une pression foncière dans les régions de haute altitude à l'Est du Congo. Une occupation inégale de l'espace y est remarquable. Les conflits fonciers sont fréquents. Le glissement d'une partie de la population vers les terres de basse altitude est encore timide. Par ailleurs, on note en différents endroits le grignotage des parties de terres du parc national des Virunga par des populations riveraines agricultrices. Pour la construction et la cuisine, les ménages urbains sont fort demandeurs de bois. Une conséquence, c'est évidemment la déforestation dans les campagnes péri-urbaines.

Si l'agriculture a soutenu des initiatives commerciales, le réinvestissement en agriculture est rare. Plusieurs commerçants acquièrent des domaines fonciers et y effectuent l'élevage du grand bétail. Mais en général il s'agit d'investissement refuge pour les capitaux plutôt qu'une opportunité de rentabilité. Dans le milieu, l'investissement ne s'oriente pas encore vers la transformation des produits agricoles.

Conclusion : filières et logique de réseau

La dynamique marchande locale a donc évolué par plusieurs vagues complémentaires : le commerce général et régional des légumes, des vivres et des manufacturés, l'exportation du café et de l'or, les importations d'Ouganda et du Kenya, et actuellement d'Asie. Dans une certaine mesure on peut évoquer aussi l'exportation du coltan, entre 1999 et 2001. La prolifération des boutiques et des maisons de commerce indique que le milieu a connu un accroissement de la distribution des biens, avec sans doute des retombées pour le processus de développement local.

Depuis la décennie 1980 le nombre d'importateurs est allé croissant entre autres du fait de la logique de réseau. À chaque fois, pour une filière il y a des pionniers. Celui qui se déplace pour effectuer l'importation, reçoit aussi de l'argent de plusieurs autres, petits ou moyens commerçants. Il s'approvisionne en leur nom. Ceux qui lui remettent de l'argent contribuent aux frais de déplacement, de séjour, et lui remboursent les droits de douane au pro rata des importations. Par ailleurs, les commerçants déjà doués dans les affaires initient les membres de leurs familles, leurs amis, les proches ou les connaissances. C'est une façon pour eux de s'acquitter du devoir d'entraide. Dans un premier temps, ils voyagent ensemble ; les parrainés commencent comme des « *followers* ». Ainsi les filières, les rouages et les acteurs avec lesquels les parrains traitent, sont présentés aux initiés. Il arrive même que les parrains accordent aux parrainés du crédit financier ou du crédit marchandises. Les initiés peuvent aussi bénéficier d'autres facilités comme le fait de travailler pendant un temps sur base des documents des parrains, utiliser leurs relations avec les fournisseurs, les transporteurs, les services publics, ouvrir des commerces à leurs noms et éviter ainsi certains coûts de premier établissement. Plusieurs sont enregistrés comme patentés, ambulants pratiquant le commerce général, mais ils s'adonnent à l'importation non moins importante. Grâce à ce parrainage, plusieurs se sont lancés et ont progressé dans les affaires.

La connexion du commerce local aux échanges transnationaux n'est donc pas fortuite. Elle se réalise par des réseaux. Ceux-ci se structurent autour des éléments de sécurisation pour les membres au niveau local tels que l'appartenance religieuse, les rapports familiaux ou amicaux, le village de provenance, la confiance, etc.

Il nous semble aussi pertinent de relever l'importance de certains éléments qui ont sans doute contribué à cette dynamique. La position géographique fait que cette région est plus proche de la frontière avec l'Ouganda. Cette proximité joue en faveur de l'orientation des échanges. Le swahili, comme langue véhiculaire, a facilité la communication des acteurs

de Butembo avec ceux d'Afrique de l'Est. Par ailleurs, la présence d'une diaspora indo-pakistanaise marchande a contribué largement à l'évolution commerciale au Kenya et en Ouganda. Dans ces pays, ils sont les grands fournisseurs des importateurs de Butembo. En plus, ils ont été les principaux acheteurs de café, de papaine et d'or, exportés du Congo. Dans une certaine mesure, nous pouvons mentionner également le concours de la diaspora Nande installée dans les pays d'Afrique, ainsi que des Konjo, à la connexion des acteurs de Butembo avec cette partie du continent. Par ailleurs, la présence d'une diaspora chinoise marchande dans le sud-est asiatique constitue sans doute un facteur qui est entré en ligne de compte pour faciliter les transactions en Asie. En plus, avec la désorganisation du marché intérieur, il faut évoquer la capacité de lecture de la conjoncture politique et socio-économique par les acteurs locaux et leur capacité d'adaptation.

Enfin, on peut encore reconnaître que les pratiques commerciales s'articulent avec des pratiques sociales. C'est une des modalités d'adaptation des acteurs socio-économiques. En effet, étant donné l'ignorance des marchés extérieurs et des procédures, le recours aux parrains s'impose, c'est à dire des connaisseurs du système marchand transnational. Cette pratique est ancienne, mais elle est mise à contribution dans une réalité nouvelle, les échanges transnationaux.