

GERCLE AFRICAIN

Causeries du Mercredi

Le 19 décembre 1906.

MOEURS ET COUTUMES

Tous droits de reproduction réservés

Monsieur FERNAND HARROY

De la façon de commercer au Kasai.

Au moment, où nouveau venu pour, vous, j'aborde pour la première fois cette tribune, je tiens à vous dire ma reconnaissance pour l'indulgence que vous ne manquerez pas de m'accorder.

C'est à la très encourageante intervention de Monsieur le Président que je dois de me trouver ici, ce n'est qu'à votre bienveillance que je pouvais devoir d'y atteindre le but pourtant simple, que j'y poursuis.

Je viens de passer six années en Afrique, dans la région du Sankuru Kasai, en qualité d'agent commercial.

A ce titre, j'ai été mêlé directement et de très près, à tout ce qui touche aux opérations commerciales entamées avec les indigènes de ces régions.

Je voudrais essayer de vous dire, bien simplement, tout en ne traitant le sujet qu'en ses grandes lignes : « comment on fait du commerce au Congo ».

Pardon, s'il m'arrivait de parler trop souvent de moi-même, mais je n'avancerai que des choses que j'ai vécues, je ne citerai que des faits que j'ai vus, que j'affirme, et de la rigoureuse exactitude desquels j'entends répondre.

On fait du commerce au Congo, exactement comme ici, avec de l'expérience, de l'habileté et de la loyauté.

En Europe, un commerçant, quel que soit l'article qui le préoccupe, se trouve en face d'un public au sein duquel il espère former une clientèle.

Il s'attachera celle-ci, après avoir satisfait à ses goûts et à ses besoins, qu'il aura au préalable bien étudiés. Au Congo, c'est surtout cette étude des goûts et des besoins de l'indigène qui est difficile et délicate, car, des besoins, l'indigène n'en a guère, il préférerait n'en jamais avoir ; il s'agit pour nous de lui en créer.

Créer des besoins au nègre, voilà la tâche délicate, pour laquelle il faut une profonde expérience basée sur une connaissance minutieuse de sa nature, de ses faiblesses, de ses coutumes de ses moeurs et de sa langue.

Cette expérience acquise, beaucoup d'habileté d'à-

propos déployée, et surtout une rigoureuse loyauté invariablement observée, le commerce devient un jeu.

Force m'est ici de passer très rapidement sur la façon pourtant très intéressante dont on entame les, premières négociations avec des tribus n'ayant jamais eu de rapports avec les blancs. Il a fallu d'abord parcourir en tous sens le pays pour voir s'il offre des ressources, pénétrer pacifiquement parmi ces populations toujours craintives, souvent belliqueuses, et vous savez tous que cette mission difficile, parfois périlleuse, n'a pu être confiée qu'à un agent déjà expérimenté, — un grand blanc aux yeux de l'indigène -- qui est si bien renseigné, lui, sur la réputation qui nous est si vite faite là-bas.

Comment décider un indigène au travail par l'appât de richesses dont, au début, il prétend facilement se passer, puisque le comble du bonheur à ses yeux, est d'imiter ses aïeux qui passaient leur journée à se chauffer le ventre au soleil?

Ici, soyons diplomate :

« Toi, chef nègre, tu me vois venir chez toi en ami. Voici des cadeaux ; je ne vole rien, je te demande à manger pour moi et pour tous mes hommes, mais je te paierai tout et très largement. Mes hommes coucheront dans ton village, dans les huttes que tu m'indiqueras ; tous sont sans armes, nul n'a le droit de te demander ou de te prendre quelque chose, tout délit commis par l'un d'entre eux serait vertement puni par moi. Maintenant que te voilà bien apaisé au sujet de mes intentions pacifiques, causons ! Tu observes et tu sembles admirer mes bagages : mes malles, mes vêtements, mes ustensiles : casseroles, assiettes, verres, bouteilles, couteaux ; tu contemples ma malle lit, ma literie, mes couvertures.

Remarque cette couverture, quel bon tissu, comme c'est souple, chaud, comme on s'y enveloppe bien.

Vois-tu, toi et tes gens souffrez beaucoup du froid ; le froid, à vous nègres, est votre plus grand ennemi ; c'est au froid que vous contractez les maladies qui vous enlèvent tant de gens. Tandis que moi, je résiste au froid parce que j'ai des couvertures. Je résiste mieux que toi à la chaleur parce que j'ai un chapeau, veux-tu une couverture, veux-tu un chapeau? Rien n'est plus simple : je vais t'en vendre.

Tu possèdes, ici même, dans ta forêt, des richesses que je veux t'acheter : du caoutchouc. Vois ces lianes, recueille leur latex, coagule, forme des boules de gomme de cette dimension, apporte-moi cinquante de ces boules, tu auras une couverture. Et puis tu voudras dix, cent couvertures, pour tes femmes, pour tes enfants, pour tes gens, tu pourras m'en acheter tant que tu voudras ».

Voilà le principe. J'ai parlé d'une couverture, j'aurais pu choisir cent autres articles, c'est de la même façon qu'il est procédé.

J'aimerais vous exposer comment, une fois d'accord avec l'indigène sur la question d'un marché à installer chez lui, ce marché est organisé.

J'y tiendrais d'autant plus que cette organisation est admirable dans sa simplicité et qu'il serait certes intéressant de connaître ces rouages divers qui s'appellent aides acheteurs, acheteurs, élèves, agent, gérant, chef de secteur et inspecteur. — Mais le temps me fait défaut pour traiter cette question sans sortir du cadre qui m'est alloué.

Abordons un autre problème, le plus épineux peut-être : Comment fixer, d'accord avec l'indigène, le prix en caoutchouc de différents articles que nous lui proposons. Rien ici, ne peut être laissé à l'arbitraire. Il s'agit de bien évaluer chaque article, non pas d'après ce qu'il nous coûte en Europe, non pas d'après son prix de revient en Afrique, mais bien d'après la valeur qu'il a aux yeux de l'indigène, de façon à le contenter lui.

Exemple : Voici une chemise, un fez, un chapeau, une

brasse (2 yards = 1,80m) de tissu blanc, un kilo de sel et un kilo de coquillages.

Il se trouve que ces différents articles, d'un poids et d'un volume bien différents, donc provoquant aussi des frais de transport bien inégaux, nous reviennent là-bas à un même prix, ou à peu près.

Aux yeux de l'indigène, une chemise et un kilo de sel représentent trois poules, le fez et le chapeau sont estimés une poule, tandis qu'une brasse de tissu en vaut deux. Voilà donc trois estimations différentes pour trois catégories d'articles d'un même prix.

Comment disposer nos paiements de façon à contenter l'indigène, tout en observant une règle fixe vis-à-vis de l'administration d'Europe, qui, au point de vue comptabilité doit bien réglementer les latitudes qui nous sont laissées ?

On prend une moyenne, de façon à nous fixer une limite de prix d'achat global ; nous, sur place, étudierons les vœux des indigènes et nous nous ingénerons à concilier ceux-ci avec les exigences de notre comptabilité.

Nous céderons tel article demandé mais non apprécié, à un prix dépassant la limite qui nous est imposée ; nous vendrons tel autre, fort apprécié mais d'un prix de reviens moindre, à des conditions avantageuses pour nous, et qui nous permettront de rétablir l'équilibre du budget, que nous allons compromettre aux yeux de nos chef comptables.

C'est donc à une vraie gymnastique de combinaisons, que nous avons dû nous livrer au début pour contenter l'indigène, tout en observant les prescriptions de nos règlements.

Nos achats de caoutchouc seront d'autant plus importants — partant nos affaires plus prospères —

que nous aurons déployé plus d'habileté.

Mais qu'on ne vienne pas dire : « Vous ne payez votre caoutchouc qu'à un prix dérisoire ». Cela n'est pas exact. Nul ne peut savoir, sans avoir été sur place, quel est le vrai prix demandé à un indigène, ni apprécier ce que, systématiquement, on appelle notre « exploitation ».

L'exploitation ! Parlons-en ! Et laissez-moi m'aider pour cela d'un exemple bien éloquent : je veux parler des croisettes.

Vous savez tous ce que c'est qu'une croisette : une sorte de croix de Malte, en cuivre, du poids de 600 grammes à 1 kilo, et qui, dans certaines régions du Congo, sert de monnaie.

Une croisette vaut une pièce de quatre brasses de tissu ; c'était, il y a longtemps, un étalon très commode aux noirs pour acheter des esclaves, des femmes, bref, c'est une monnaie très demandée par les indigènes qui capitalisent, car l'espèce existe.

Pour un village fort éloigné d'un poste de l'Etat, donc mal placé pour fournir des prestations en porteurs, en vivres, en matériaux, en gibier etc., l'impôt, à un certain moment, a été établi en croisettes.

« Vous, chef un tel, qui êtes puissant, qui disposez de beaucoup de monde et ne payez en rien la protection que nous, Etat, vous accordons, vous nous payerez mensuellement 25 ou 30 croisettes. Ces croisettes, vous vous les procurerez où vous le voudrez, mais plus facilement, chez les commerçants auxquels nous les vendons. » Voilà le principe.

Et bien, au cours des sept dernières années, de 1900 à 1906, j'ai vendu des croisettes aux indigènes sous trois régimes bien différents.

1° En 1900, 1901 et 1902, à l'époque où de

nombreuses sociétés se faisaient concurrence, en un même endroit (et cette concurrence se manifestait surtout par les faveurs souvent exagérées que nous accordions au chef) on écoulait mensuellement, à un même marché que j'occupais, plus de trois cents croisettes par mois, soit *dix fois plus que la quotité exigée par l'impôt*.

2° En 1902, 1903 et 1901, alors que les mêmes impôts subsistaient et que toutes les sociétés concurrentes avaient fusionné en une seule, la demande en croisettes a été identique ; l'indigène achetait dix fois plus de croisettes qu'il ne lui en était réclamé par l'impôt, *et tout le caoutchouc rapporté par les croisettes formait à peine le dixième de toute la niasse que l'indigène nous offrait en vente*. Il y a plus encore :

3° En 1905 et 1906, l'impôt en croisettes a été radicalement supprimé, et, cependant l'indigène, en septembre dernier encore — vous voyez que je précise — me suppliait de lui procurer encore, pour son commerce à lui, dont l'extension reste croissante, des croisettes..., que je ne pouvais plus obtenir de l'Etat qui n'en percevait plus !

Voilà la vérité !

Voilà ce que j'ai constaté moi-même, ce que j'affirme ! — Aussi, vous comprendrez combien bas, les bras me tombaient; lorsque en Afrique, je lisais de quelles accusations nous étions l'objet, quand je lisais qu'il avait été rapporté à la Commission d'enquête, que l'Etat exploitait l'indigène par un impôt indirect en caoutchouc que la Compagnie du Kasai, à laquelle je m'honore d'appartenir, exploitait l'obligation où était l'indigène de fournir des croisettes en ne vendant celles-ci qu'à des prix fous, et seulement après l'avoir obligé, au préalable, à lui acheter d'autres articles !

Jamais, le prix des croisettes n'a été modifié, si ce

n'est pour être diminué, jamais l'indigène ne l'a payé plus cher qu'à la valeur qu'il lui avait attribué lui-même à l'époque de la concurrence, *époque où il était le vrai maître du marché.*

Toutes ces insinuations, je le déclare hautement, sont mensongères !

Mais pardon, d'avoir oublié, pour un moment, que je n'occupe point ici une tribune de combat ! Et j'ai d'autant plus mauvaise grâce à l'oublier, qu'ici surtout, personne ne nous attaque. Du reste, si l'on nous attaquait, mes chefs seraient assez bien placés pour se défendre eux-mêmes !

Mais je suis heureux de pouvoir apporter ici le témoignage formel d'un travailleur modeste, qui — pardon de l'expression triviale — se prévaut surtout d'avoir, pendant six ans, mis la main à la pâte ; et qui, conscience tranquille et tête haute, déclare ceci :

J'ai acheté à l'indigène, ou il a été acheté sous ma surveillance, plusieurs centaines de milliers de kilogrammes de caoutchouc.

J'affirme qu'il n'est pas un seul de ces kilogrammes qui ne m'ait été offert spontanément par l'indigène.

J'affirme qu'il n'est pas un seul de ces kilogrammes qui n'ait été payé par moi avec les marchandises que l'indigène me demandait.

J'affirme, enfin, que pas un de ces kilogrammes n'a été payé autrement que d'un commun et plein accord entre l'indigène et nous au sujet du prix. .

Jamais, au cours de ces six années passées au milieu de peuplades si dissemblables, parfois si turbulentes, je n'ai eu le moindre ennui, la moindre difficulté avec qui que ce soit.

J'ai eu avec tous les indigènes de partout, les relations

les plus amicales ; j'en appelle, pour le prouver, à Messieurs les Commissaires de District qui, de 1900 à 1906, se sont succédés à Lusambo !

Alors, que nous reprocher ? Les bénéfices élevés réalisés par notre Compagnie ? Ne sont-ils pas exclusivement dus à la situation particulièrement favorable — peut-être passagère — du marché d'Anvers ?

Nous enviera-t-on notre habileté ? Au prix de quels sacrifices l'avons nous acquise ! Ce que furent les privations, les maladies, les dangers courus de ceux-là qui furent les ouvriers de la première heure, en parle-t-on jamais ?

De nos trop nombreux camarades qui ont succombé à la tâche, parlent-ils encore, ceux-là qui, d'un coeur si léger, nous accablent de leurs gratuites accusations ?

Non, malgré les abois d'une presse envieuse et jalouse, je considère avec orgueil cette oeuvre, qui pour être une entreprise commerciale n'en est pas moins un facteur puissant de généreuse civilisation !

Et comme cette oeuvre est celle de nos nationaux, je me sens et je me dis fier d'être Belge !

19 décembre 1906.