

OFFICE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
ET TECHNIQUE OUTRE-MER

CENTRE DE BRAZZAVILLE

Section de Sociologie

—oOo—

L'ONCLE, LE NDOKI ET L'ENTREPRENEUR
La petite entreprise congolaise
à Brazzaville

Par

Roland DEVAUGES

Sociologue à l'ORSTOM

Mai 1975

INTRODUCTION

I - Les villes d'Afrique tropicale sont, sauf exception, des créations coloniales, c'est-à-dire qu'elles ont été bâties souvent autour d'un comptoir, d'un poste administratif, d'un port, ou de tout autre point de rupture de charge par le colonisateur et pour ses besoins : négoce ou administration du territoire, ou souvent les deux. Elles sont donc à leur origine caractérisées par leur totale hétérogénéité par rapport au milieu socio-culturel local à côté duquel elles sont implantées et, à ce stade, l'état d'opposition qu'elles instituent par leur simple présence entre tradition africaine et modernité occidentale, est à son degré maximum. Cependant, dès le début, la ville coloniale n'est pas restée isolée du milieu humain environnant. Elle en a eu immédiatement besoin, en particulier pour l'exécution de ses tâches administratives et économiques. Elle s'est donc rapidement peuplée d'Africains qui ont bientôt constitué des concentrations humaines sans commune mesure avec tout ce que le milieu avait connu jusque là, vivant et travaillant dans des conditions entièrement nouvelles.

La première caractéristique de cette ville coloniale pour l'Africain qui venait alors s'y installer était de constituer, de par la volonté du colonisateur, un milieu neutre, une sorte de tabula rasa à l'égard de toutes ses obligations coutumières. Ce caractère libérateur se manifestait sur un triple plan : en premier lieu, à l'égard des possesseurs coutumiers de la terre où était implantée la ville : dans le cas de Brazzaville, la possession du sol par les Batéké n'a guère eu d'importance pratique pour les nouveaux immigrants africains ; ensuite, à l'égard de leur diversité ethnique dans le "camp de travail", selon l'expression de BALANDIER(1), que constituait la Brazzaville des premières grandes poussées de croissance. La ségrégation interafricaine des débuts - dévolution exclusive de Baongo aux Kongo, au sens large, distribution de Poto-Poto en sept quartiers

(1) Georges BALANDIER : "Sociologie des Brazzavilles noires", Paris 1955.

attribués chacun à une ethnique déterminée - était avant tout le fait de l'intervention directe de l'Administration ou à tout le moins de sa permission (1). Enfin, au plan de l'appartenance à une ethnique déterminée, le milieu urbain était également libérateur par le fait qu'il tenait les citadins matériellement à l'écart de leur milieu d'origine et de ses exigences. Les justifications de ces exigences étaient d'ailleurs absentes, au moins aux tout débuts, n'ayant alors ni épouse reçu dans le cadre de l'ethnique, ni descendance dont ils étaient comptables vis-à-vis de celles-ci, travaillant en outre dans une entreprise étrangère et y recevant un salaire individuel, les nouveau citadins avaient ainsi rompu les principaux rapports de dépendance à l'égard du lignage, rapports particulièrement importants et dominants dans le cas des jeunes adultes qui constituaient l'essentiel de la population urbaine.

Vis-à-vis du régime colonial lui-même, le milieu urbain était également libérateur en ce que l'individu y devenait un salarié qui avait le choix de ses lieux d'embauche, même si pour survivre il était contraint d'en choisir un ; il échappait en tout cas aux prestations obligatoires de travail et de remise de denrées existant en milieu rural ; par le travail salarié, disposant d'espèces monétaires, le paiement des impôts qui prétendait justifier ces prestations, devenait de toutes façons relativement facile pour lui : dès 1955, BALANDIER ne manquait pas de souligner ce rôle de refuge joué par la grande ville (2). L'ensemble de ces conditions de vie explique que l'approvisionnement ^{de celui-ci} en main-d'œuvre se soit toujours opéré librement et que l'offre y ait même rapidement dépassé la demande, à la différence de ce qui s'est produit en milieu rural, à l'époque du portage ou à celle des grands travaux : pour la construction des chemins de fer, par exemple, l'administration coloniale avait dû procéder à de véritables déportations de travailleurs.

La seconde caractéristique dominante de la ville coloniale - corrélative de la première - a été, après avoir rompu toute allégeance des nouveaux citadins africains à l'égard de leur milieu d'origine, de les introduire - par contrainte et par suggestion - dans un réseau de conditions

(1) Op. cit. p. 22

(2) Op. cit. p. 42

de vie entièrement nouvelles également conçues de l'extérieur. Les contraintes se rencontraient surtout au niveau des conditions de travail : rigidité de l'horaire, contrastant avec la liberté relative des travaux du village ; cadences de travail, même si ces dernières paraissaient souvent insuffisantes aux employeurs européens. nature entièrement nouvelles des tâches qu'il fallait souvent apprendre. caractère fractionné de celles-ci qui faisait que l'on n'en voyait ni l'achèvement ni le sens, et surtout que l'on n'en maîtrisait pas le produit, à la différence de ce qui se passait en milieu rural ; exécution, enfin, dans des cadres non plus familiaux ou villageois, mais dans des conditions nouvelles, pluri-ethniques, et sous la direction d'un maître étranger instituant avec ses travailleurs un rapport de production souvent dominateur et méprisant. À ces contraintes du milieu de travail, s'ajoutaient celles des conditions de l'habitat, non pas tant dans la nature des "cases", peu différentes de celles des villages, ou du matériel domestique souvent plus confortable en ville, mais bien plutôt dans le lien social établi avec cet habitat : généralement, la location essentiellement précaire, puis progressivement la propriété et aussi caractéristique importante de la vie en ville – dans la promiscuité ethnique existant dans le cadre de cet habitat.

A ces contraintes, s'ajoutaient des possibilités et des suggestions également nouvelles sous la forme des distractions offertes par la ville, dans les bars et les cinémas, dont on a sans doute exagéré le rôle, mais aussi par le simple spectacle de la vie citadine avec son animation, ses grands marchés, ses boutiques et son éclairage nocturne. À cela s'ajoutait, dans la "ville européenne", le spectacle permanent des conditions de vie des Européens, infiniment plus confortables et mieux adaptées au milieu urbain, et constituant pour les citadins africains de nouveaux archétypes en matière de condition de vie : disposition en abondance d'éléments de confort et de biens de consommation, considérés immédiatement comme désirables par les néo-citadins ; mais aussi existence d'une sécurité matérielle, sociale et même sanitaire. Au terme de cette première période de l'urbanisation qui s'est étendue pour Brazzaville et sans doute pour beaucoup d'autres villes en situation analogue –en gros, de l'après-guerre à l'Indépendance, on pouvait donc estimer que "A la fois, par soustraction et par addition, les conditions idéales pour une transculturation rapide et totale, paraissaient (...) réunies, et, dans le cas particulier de Brazzaville, on pouvait

légitimement penser (...) que ces conditions allaient provoquer une "détrialisation" rapide et une modernisation intense dont le développement de la vie politique, celui de l'instruction et, bientôt, l'indépendance nationale, ne pourraient que faciliter l'épanouissement (1).

Il ne s'agissait toutefois que d'une première phase d'urbanisation à laquelle d'ailleurs la plupart des auteurs, et en particulier des anthropologues britanniques, se sont souvent limités. Le second stade, celui qui prévaut aujourd'hui, est caractérisé par de tout autres conditions. Certes, depuis le début de la constitution de grande ville, les traits distinctifs de cette seconde phase avaient commencé à se manifester. Peu perceptibles toutefois, ils ne devaient se préciser, dans le cas de Brazzaville, que dans les années de l'Après-guerre et à la période de la décolonisation, pour prendre toute leur importance avec l'Indépendance qui en constitue l'~~aspect~~ le plus spectaculaire. Cette seconde phase est avant tout caractérisée par la formation d'une société urbaine beaucoup plus homogène que celle de la période coloniale, du fait essentiellement du remplacement de la classe dirigeante étrangère par une classe dirigeante d'origine locale. Cette nouvelle phase a été caractérisée par des processus apparemment contradictoires, mettant en jeu les deux fonds culturels dans lesquels ce qui était devenu progressivement une nouvelle société urbaine continuait à puiser ses modèles culturels, techniques et organisationnels. Concernant l'apport occidental, les changements ont surtout concerné l'aspect politique : le lien de dépendance absolue à l'égard d'une Métropole a été rompu ; les ~~aspects~~ oppressifs du régime colonial ont été abolis et les hommes qui les incarnaient remplacés par des nationaux. Mais, certains excès éliminés, les changements ont surtout consisté en un remplacement des cadres européens par des homologues africains généralement dotés de la même formation. Ce n'est que progressivement que l'exercice continu du pouvoir, la prise de conscience des spécificités locales, la pression de nécessités nouvelles puis, plus tard, dans le cas du Congo, la divergence des options politiques, entraînèrent des changements d'importance croissante. Sur le plan des pratiques domestiques et de l'usage des biens de consommation, apparaissait une bourgeoisie locale, à niveau de vie élevé, bourgeoisie de hauts et moyens fonctionnaires,

(1) Roland DEVAUGLES : "Quelques problèmes posés par l'étude des sociétés urbaines de l'Afrique indépendante", 1975.

beaucoup plus que bourgeoisie d'affaires (1), ceux-là même qui remplaçaient des homologues européens, tandis que l'élevation progressive du niveau de vie provoquait le développement d'une "classe moyenne" constituant, elle, un phénomène entièrement inédit. Il faut indiquer ici que les entrepreneurs, objet de la présente étude, appartiennent aux différents sous-niveaux de cette classe moyenne.

Simultanément, dans le rôle de la société traditionnelle sur la nouvelle société urbaine, se produisait une convergence de phénomènes qui - à la différence du processus signalé à propos des formes occidentales - dérangeait bien des idées reçues. Contrairement à ce que l'on avait pensé au cours de la période coloniale, les sociétés traditionnelles que l'on avait pu croire en voie d'élimination progressive dans les quelques formes d'influence qu'elles avaient pu par accident conserver, apparaissaient au contraire pratiquement intactes dans leurs milieux originaux et manifestaient dans les rapports qu'elles n'avaient pas tardé à reconstituer avec la société urbaine, un pouvoir d'adaptation, de récupération, dont on ne soupçonnait ni l'ampleur, ni le caractère systématique. Loin de perdre leur influence, elles n'avaient cessé, dès la période coloniale de poser des jalons et de réinstaurer leur pouvoir dans ce milieu urbain que le colonisateur avait voulu libéré de leur présence. Cette reprise d'influence ne s'est cependant pas manifestée partout /^{et}/ dans tous les domaines. Sur le sol urbain lui-même, elle n'a guère opéré, et les premiers possesseurs de ce sol n'ont pu que disparaître, ou, dans les meilleurs cas, profiter de l'extension de la ville pour lotir leurs terrains et bénéficier dans de modestes proportions de la plus value entraînée par cette extension (2). Elle a, par contre, produit ses effets très tôt, dans la cadre intra-ethnique par le renforcement de l'emprise des villageois sur leurs parents

(1) Ces problèmes seront étudiés plus en détail ci-dessous, dans la première partie. On les évoque seulement ici pour caractériser la seconde phase de la formation urbaine. Il faudrait d'ailleurs corriger ceci en signalant l'apparition au cours de ces deux dernières années d'une classe de gestionnaires, apparue avec les nationalisations, et aussi d'une bourgeoisie d'affaires acquérant et gérant un nombre rapidement croissant d'entreprises privées européennes.

(2) Bien entendu, il s'agit ici du cas particulier de Brazzaville.

citadins, phénomène que l'on étudiera tout spécialement ici chez les entrepreneurs et, ultérieurement, après la disparition du régime colonial, dans celui des relations intra-ethniques à travers les rivalités politiques, désignées couramment aujourd'hui sous le nom de "tribalisme".

Dans le cas particulier de Brazzaville, cette reprise d'initiative des sociétés traditionnelles s'est manifestée bien avant la proclamation de l'Indépendance, par des voies multiples et sous des formes souvent complexes, à travers des pratiques, des liens et bientôt des obligations d'origine coutumière qui se sont, contrairement à ce que l'on attendait, peu à peu réinstallés dans le milieu urbain. Toutefois, le processus ne concernait guère, à l'époque que la vie domestique. Il a débuté par les mariages lorsque les citadins ont commencé à faire venir en ville des femmes du village pour les épouser. Par ce moyen, ils renouaient leurs liens d'allégeance à la société lignagère, en même temps que l'arrivée d'une femme venue du village, reconstituait au foyer un milieu coutumier avec ses habitudes propres. D'autre part, et exception faite de Baongo qui est toujours demeuré ethniquement homogène, après que les poussées de croissance démographique aient entraîné un mélange de population, le développement subséquent de la ville sur ses marges, a permis un regroupement par ethnies sur les terrains nouveaux, en même temps que, par contrecoup, une certaine homogénéisation des quartiers anciens. Depuis, ce phénomène n'a pas manqué de s'accentuer, en particulier à chaque période d'incertitude ou de troubles politiques. Enfin, par un processus interne aux sociétés coutumières elles-mêmes, l'accession à l'âge adulte des premiers citadins transformait les obligations qu'ils avaient au début comme cadets, en priviléges liés à leur aînesse.

II - Si le présent travail se suffit à lui-même, il peut aussi être considéré comme une partie d'une étude plus large des processus génératifs auxquels donne lieu la formation des sociétés urbaines actuelles de l'Afrique post-coloniale, formation dont les traits généraux viennent d'être décrits dans les pages qui précèdent. L'une et l'autre - cette étude et cette description - ne sont bien entendues pas "naïves", mais reposent sur une certaine attitude méthodologique et théorique qui conduit à une certaine façon de regarder le réel. Ce sont les éléments de base de cette probléma-

tique que l'on se propose d'exposer maintenant (1). Une première série d'options théoriques a concerné la nature des phénomènes socio-culturels à prendre en considération, et la manière de les concevoir. Retenant la dualité persistante des influences socio-culturelles -occidentales et locales - qui continuent à opérer sur la formation de la société urbaine à ce stade de son évolution, il est apparu nécessaire de prendre du recul par rapport aux attitudes exclusivistes et en particulier aux doctrines "économistes" retenant uniquement dans une perspective "occidentalo-centrique" les faits de modernisation et de développement au sens occidental du terme. L'influence persistante des sociétés coutumières et des pratiques auxquelles cette influence donne lieu, constitue précisément l'un des centres d'intérêt principaux du présent travail, tandis que, simultanément, les critères du "modèle industriel" seront utilisés pour étudier les aspects européens du fonctionnement d'entreprises, toutes consacrées à des activités modernes.

Ce premier choix théorique "pluraliste" au point de vue de l'origine des faits socio-culturels constituant le substratum de la société urbaine, a entraîné plusieurs conséquences immédiates : en premier lieu, le rejet explicite de tout jugement de valeur relativement à l'origine de ces modèles, et la critique de toute conception de progrès, uniquement favorable à la "modernité" et méprisante à l'égard du passé social et culturel des sociétés traditionnelles. Une autre conséquence de cette attitude méthodologique était la nécessité où l'on se trouvait alors de rejeter toute conception unilinéaire du développement des sociétés, conforme au schéma classique selon lequel le passage de la primitivité, de l'archaïsme, à la modernité, telle que l'Occident -capitaliste ou socialiste- le conçoit, est inscrit dans une sorte de fatalité historique dont l'action des hommes ne peut qu'abréger ou retarder l'évolution. Une conception généralement associée à cette unilinéarité du devenir historique, celle d'irréversibilité, a également été tenue à l'écart en raison de sa rigidité et des démentis que l'histoire à court terme semblait lui infliger. On a donc choisi de concevoir les processus qui se développaient dans le milieu urbain comme pluri-culturels dans leurs origines, générateurs d'une pluralité de devenirs

(1) La problématique d'ensemble établie pour l'étude des sociétés urbaines africaines sur laquelle on s'est appuyé, et l'appareil critique sur lequel elle repose, ont été exposés ailleurs. On se contentera donc de résumer les éléments de cette problématique, auxquels on a eu recours pour la présente étude. Cf. "Quelques Problèmes ...". Op. cit.

possibles qui pouvaient recevoir tour à tour un commencement d'actualisation et perdre leur prédominance en fonction de conjonctures complexes, aux éléments internes et externes, et au cours desquels certains, qui avaient paru passer au second plan, pouvaient, dans un ensemble de circonstances nouvelles, reprendre vie et efficacité : on en trouvera ici un exemple remarquable dans la reprise d'initiative des milieux coutumiers, avec leur force coercitive et leurs obligations, au sein d'une nouvelle société urbaine que l'on concevait pourtant volontiers comme immanquablement vouée au "progrès", entendu dans le sens d'une pure occidentalisation.

Un autre problème que l'on s'est posé et qui a donné matière à réflexion est celui de la cohérence ou de la non-cohérence de la société urbaine et de l'intérêt méthodologique qu'il y a à postuler qu'elle constitue effectivement un système, c'est-à-dire un ensemble fonctionnel dont l'état est dépendant de celui de ses parties, chacune de celles-ci étant de même dépendante de l'ensemble et de chacune des autres.

La réponse n'est en effet pas évidente car, ainsi qu'on vient de le montrer dans les pages qui précèdent, la ville africaine actuelle a été créée dans la relation coloniale par le rapprochement fortuit, inégalaire et profondément ségrégatif, de deux sociétés totalement hétérogènes. Cependant, cette ville des débuts a abouti, par un processus d'autogénération progressivement renforcé – dans le cas des pays indépendants, tout au moins – à la création d'une société autonome dans laquelle ce processus a commencé par la réintroduction "clandestine" de modèles et de formes empruntés aux sociétés locales, barriés cependant par le colonisateur, et s'est poursuivi par le remplacement de la classe dirigeante coloniale par une classe dirigeante autochtone et par une africanisation progressive des modèles et des hommes.

La caractéristique la plus originale des villes ex-coloniales est toutefois que cette "réauthentification" s'est opérée sans que, pour autant, les processus de rapprochement, les tentatives d'égalisation avec les sociétés industrielles – ce que l'on appelle le développement – se soient ralenti. Cette société nouvelle paraît aujourd'hui solidement constituée en un système ouvert, c'est-à-dire en un milieu possédant son intériorité et entretenant en même temps avec son environnement des relations par lesquelles elle échange des biens, des hommes, des modèles techniques et culturels.

L'évolution de ce milieu urbain semble se poursuivre aujourd'hui d'une manière telle que sa part d'initiative ne cesse de croître sans qu'e, pour autant, disparaîsse l'influence qu'il subit de cet environnement ou même qu'elle diminue "en valeur absolue". Dans le même temps, cependant, les centres de décision des deux pôles, qui sont les constituants essentiels de cet environnement - le moderniste et le traditionnel - lui restent extérieurs, ce qui est évident pour le premier et beaucoup moins pour le second, tout en étant cependant également réel. Ceci a pour conséquence que leur rôle respectif dans le processus de formation de la société urbaine doit être étudié, non pas au niveau de leur propre intériorité ni même dans leur relation à la société urbaine, mais à l'intérieur de cette société elle-même. Ce qui se passe à Alger, à Moscou ou à Paris, ou dans telle autre ville en relation avec Brazzaville, ne peut nous renseigner à soi seul sur ce qui se passe dans cette dernière ville, ce qui est bien évident ; pas plus que ce qui se passe dans tel village congolais qui compte pourtant nombre de ses membres à la capitale, ce qui l'est déjà moins. Mais - étudiant comme on veut le faire ici les processus de structuration de cette même capitale - les relations économiques, administratives etc... de la ville avec sa région ou le reste du Congo, ou celles de ses habitants avec leur parentèle extra-urbaine, ne nous renseignent pas sur ce qui se passe à l'intérieur de la ville ou, du moins, ne peut être interpolé directement. Pas plus que la relation persistante de "périphérie" à "centre" du Tiers-Monde à nations nanties, n'explique tout uniquement dans le cas présent les rapports des petits entrepreneurs brazzavillois avec les Sociétés étrangères installées sur la place. Et cela non plus - et c'est sur ce point que l'on voulait insister - n'est pas évident et va même à l'encontre de nombre d'explications de principe reposant sur des théories préétablies et non sur l'observation critique de la réalité. S'il est certes exact que les entreprises étrangères ont pour stratégie à long terme la préservation de leur prédominance passée sur l'économie locale, ou si la hiérarchie traditionnelle demeurée dans les villages tient de même à conserver son pouvoir sur les parents citadins, cela ne se fait pas, dans un cas comme dans l'autre, d'une manière simple et conforme à la logique de ces rapports extérieurs, mais en des tactiques subtiles, fragmentaires, par des alliances parfois contradictoires et, si l'on peut dire contre nature. Et de même si l'action de

ces centres d'influence extra-urbains a été jusqu'ici dominante en dernière instance, c'est une vue de l'esprit de croire qu'il en sera toujours ainsi. Or, c'est précisément sous cette forme intériorisée qu'ils font partie des processus constitutifs de la nouvelle société urbaine et appartiennent à ce titre à l'objet de la présente étude. C'est donc directement au centre de cette société urbaine considérée dans son intériorité qu'il faut installer l'observation ; et c'est en tant que processus intériorisé qu'il faut étudier l'action des facteurs extérieurs dont les variations conjoncturelles ou à long terme opèrent sur les processus internes à ce système ouvert, qui constitue la société urbaine.

On a défini en termes théoriques la société urbaine étudiée ici comme un système ouvert, c'est-à-dire en relation avec son environnement. Si l'on essaie maintenant de caractériser les processus internes qui s'y déroulent, on dira que ce système est passé, au cours de son histoire et depuis sa création, par une série alternative de phases d'ouverture - destructureuration et de fermeture - organisation. Depuis la fondation, la première phase de destructureuration a été constituée par les grandes mutations politiques de l'après-guerre. Celles-ci ont été suivies d'une phase d'organisation dans l'ordre nouveau, post-colonial, qui paraît dominante actuellement, même si les contradictions internes et externes qui préparent - comme dans toute société - les mutations prochaines, y sont déjà à l'œuvre. Ces processus internes doivent être étudiés à deux niveaux : celui des modèles qui en constituent la matière, celui des individus qui y recourent selon des comportements, que l'on qualifiera de structurants. Au plan des modèles que l'on y trouve "en circulation", la caractéristique actuelle de la société urbaine est la variété de ceux-ci, variété plus grande que dans aucune des sociétés constitutives puisqu'ils empruntent à la fois à l'un et à l'autre, à la société coutumière et aux sociétés occidentales extérieures. Le dynamisme intégrateur de la société urbaine réside alors en ce que ces modèles s'éloignent de plus en plus des formes "pures" qu'ils revêtent dans ces sociétés pour se constituer en des formes mixtes se référant selon des dosages inégaux à l'un et à l'autre fond culturel. On en trouvera des exemples précis et variés dans les pages qui suivent concernant le recours aux pratiques "industrielles", ou, au contraire, magico-religieuses. En fait, cette pluralité et cette interpénétration de modèles culturellement hétérogènes

se rencontrent dans tous les domaines de la vie des citadins. Ils se constituent, tantôt en un census unique, tantôt en une série de pratiques dominantes pouvant s'ordonner autour de contradictions de classes sociales ou d'appartenance ethniques. Leur caractère structurant tient au fait que cette sélection matérialise certaines réalités et que les pratiques sociales choisies à partir des modèles disponibles ne le sont pas au hasard ni automatiquement dans la mesure où les situations ne sont pas totalement maîtrisées, mais font l'objet de discussion ou d'élaborations concertées. Celles-ci ont lieu soit dans les "réunions de famille" qui sanctionnent les grands actes de la vie sociale, soit dans les commentaires spontanés faits dans le voisinage ou dans les grands lieux de rencontre de la ville : cafés, bars, marchés ou même la rue pour une société dans laquelle les déplacements à pied jouent un rôle important. La socialisation intense des actes de la vie, ainsi opérée selon une manière héritée sans nul doute de sociétés coutumières largement extraverties, donne à nombre d'actes autrement "insignifiants" une portée sociale de modèles à suivre ou, au contraire à rejeter. De cette activité structurante intense et multiforme, la tendance dominante à l'heure actuelle paraît être à la réduction et à l'interpénétration progressive de modèles d'origine culturelle hétérogène et à leur réduction autour de quelques types dominants ; de plus en plus remaniés par la société urbaine, ces modèles peuvent cependant être assez bien ordonnés selon qu'ils sont plus pénétrés de tradition ou, au contraire, plus proche de la modernité occidentale. On en trouvera ici de nombreux exemples dans le cadre de la conduite des entreprises.

III - Les considérations qui ont été développées jusqu'ici concernent la totalité du système urbain. Elles sont destinées à permettre, lorsqu'on se limitera, comme c'est le cas ici, à des éléments particuliers de ce système, à des sous-systèmes, d'en saisir les processus dans leur totalité, c'est-à-dire dans l'ensemble de leurs déterminations et à leur place exacte parmi les phénomènes d'adaptation/structuration dont le système urbain dans son entier est le siège. Ces comportements structurants de la société urbaine se répartissent pour l'essentiel en deux domaines étroitement complémentaires : la production et la consommation (1). Bien entendu, les deux ordres

(1) La division classique de l'économie en trois sous-domaines : production, distribution, consommation, n'est pas pertinente ici. On a, au contraire, regroupé les deux premiers en ce qu'ils concernent des entrepreneurs (artisans, transporteurs et commerçants), face à des consommateurs, et avec des problèmes communs nés de cette situation.

de phénomènes sont en constante interaction et ne peuvent se comprendre l'un sans l'autre et sans référence à la société globale. Cependant, les comportements de production sont directement liés à l'infrastructure de la société et, dans une perspective pratique, touchent à des aspects fondamentaux de la vie du pays. On a choisi pour ces raisons de les prendre en priorité pour objets d'étude. Le terme de comportement de production a été interprété ici au sens large, c'est-à-dire en incluant, à côté de la production proprement dite, les activités de distribution, d'organisation et de gestion, en un mot, toutes celles impliquant une part de création ou, au moins, de responsabilité étendue dans le fonctionnement d'une institution. Envisagés sous cet angle et dans la société urbaine, il est apparu que ces comportements de production, distribution, organisation et gestion, se rattachaient à des unités sociales distinctes, possédant une existence reconnue dans la société et dotées par elle de statuts et de finalités qui leur étaient propres. C'était par exemple un commerce, une industrie ou un service public. On a désigné ces unités sociales distinctes par le terme général d'entreprises, chacune animée par un entrepreneur qui pouvait être lui-même individuel ou collectif. L'entreprise était alors la création consciente et "suivie" de l'entrepreneur dont elle constituait l'instrument d'action. On peut s'étonner que, après avoir caractérisé la société urbaine par le fait qu'elle n'était pas encore stabilisée, on choisisse de l'étudier à partir de formes sociales déjà fortement institutionnalisées. La contradiction n'est qu'apparente car, ainsi qu'on l'a déjà fait remarquer, le problème n'est pas qu'elle manque d'organisations particulières, ou de structure globale, mais que ce soit une société dans laquelle la pratique quotidienne de ses membres ajuste et romanie profondément les modèles et les institutions, issus d'une dualité de sociétés de cultures, qu'ils rencontrent et avec lesquels ils ont à compter.

En se limitant aux catégories d'entreprises" où les rôles de création, d'organisation ou, au moins, de responsabilité, sont occupés par des Congolais, on peut distinguer trois catégories d'institution, caractérisées chacune par une position particulière à l'égard d'une petit nombre de critères fondamentaux (Tableau I). En premier lieu, viennent les administrations et services publics, institutions "continuées" où l'initiative personnelle des agents est un principe nulle et où il s'agit au contraire pour ceux-ci de

faire respecter et passer dans les faits un règlement soigneusement pré-établi et prévoyant en principe tous les cas possibles. La situation est la même à cet égard pour les entreprises du secteur d'Etat, particulièrement importantes dans un Etat à vocation socialiste, et qui constituent précisément la deuxième catégorie.

Tableau I : Les différents types d'"Entreprises"

	Réglementation	Activité de production/ individuelle	Existence du profit individuel
Administration	oui	non	non
Entreprises d'Etat	oui	oui	non
Entreprises privées	non	oui	oui

Ces entreprises d'Etat diffèrent toutefois de l'administration proprement dite en ce que leurs activités relèvent de la production au sens large et qu'elles connaissent la notion de profit ; mais celui-ci est destiné à l'Etat-entrepreneur et non à ses agents, qui sont rémunérés selon le principe du salariat. L'entreprise privée (1) représente la troisième catégorie. Si son objectif, comme celui de l'entreprise d'Etat, est la production et la distribution, elle ignore, à la différence des deux précédentes, les règlements établis et laisse à l'entrepreneur la totalité de l'initiative et des responsabilités. Si, comme l'entreprise d'Etat, elle connaît la notion de profit, elle fonctionne selon le principe capitaliste où ce profit revient à l'entrepreneur qui, le plus souvent, l'a créée, et qui en tout cas en a la propriété et en assure le fonctionnement.

Dans la présente étude, on a choisi de se limiter à l'entreprise privée congolaise, en raison de sa position particulièrement significative dans le système socio-culturel urbain. En effet, les artisans et commerçants congolais de Brazzaville représentent sans doute parmi les "entrepreneurs"

(1) On a éliminé ici l'entreprise privée étrangère dont le "pattern" est identique à celui de l'entreprise d'Etat à ceci près qu'elle connaît le profit personnel de l'entrepreneur. Mais elle sort du domaine couvert ici en ce que les rôles de responsabilité n'y appartiennent pas, par définition, aux Congolais.

• au sens large, c'est-à-dire incluant les fonctionnaires au niveau de l'organisation et de la gestion, l'une des catégories sociales placées aux points les plus critiques du système pluri-culturel constitutif de la nouvelle société urbaine. En effet, s'ils se trouvent pour une part engagés dans la modernité par leurs activités - on s'est limité aux métiers d'origine européenne - c'est avec un niveau de formation faible ou moyen et limité au plan technique et qui ne leur permet pas de maîtriser ou de mettre en question de façon efficace ce versant de la socio-culture urbaine. D'autre part, ils restent fortement attachés aux pratiques de la société coutumière et ce, d'autant plus que leur faible niveau de revenu les intégrer aux couches de la population urbaine les plus dépendantes de cette société. Sans vouloir exagérer les difficultés inhérentes à leur situation, ils apparaissent ainsi à l'un des points les plus critiques - donc les plus intéressants au plan de cette étude - des processus de formation de la société urbaine, au niveau où celle-ci est le plus engagé dans les formes héritées de la tradition locale.

IV - La présente étude étant un élément d'une recherche plus générale sur la société urbaine, et non un tableau économique de l'entreprise privée congolaise, considéré dans l'ensemble des activités nationales, le choix des catégories d'artisans et de commerçants a été fait en fonction de ces impératifs. Il s'est donc porté sur les catégories dont la conduite mettait en jeu les aspects les plus caractéristiques de cette nouvelle société, c'est-à-dire celles où apparaissait la nécessité de résoudre des problèmes modernes en tenant compte des conditions imposées par le milieu coutumier ou, au contraire, des problèmes coutumiers en tenant compte des exigences d'activités de type moderne. Les principaux paramètres ayant servi à les déterminer, peuvent être résumés en un tableau dans lequel, pour chacune d'elle, figurent par des signes distincts, soit la présence (+), soit l'absence (-) du critère considéré (Tableau II).

La nature de ces critères explique l'élimination des métiers modernes mais trop individualisés, tels que photographie, peinture etc... ou d'activités peu ou pas du tout pratiquées par les Congolais : commerce des pagnes (la vente occasionnelle au détail par les femmes étant exclue), bijouterie etc... Elle justifie également l'élimination du petit commerce des produits du cru et de l'artisanat traditionnel (fabrication ou vente de tambours, de nattes, de poteries etc...) qui ne font intervenir le secteur moderne ni dans la production ni dans l'organisation de l'entreprise.

Tableau II : Critères du choix des Entrepreneurs

	Bars dancings	Commerçants	Entre- neurs du bâtiment	Mécaniciens	Menuisiers	Tailleurs	Transporteurs
Apprentissage nécessitant un soutien familial	-	-	-	+	+	+	-
Niveau technique relativement élevé (et non-coutumier)	-	-	+	+	+	+	-
Mobilisation d'un capital relativement important	+	+	-	-	+	-	-
Recours possible à un gérant ou un responsable, parent ou non	+	+	-	-	-	-	+
Main d'œuvre de salariés ou de parents	+	+	+	-	-	-	+
Utilisation d'apprentis	-	-	-	+	+	+	-
Existence d'un salariat à côté du secteur privé	-	-	+	+	+	-	-

Enfin, la nécessité de préciser le rôle des structures coutumières a fait concentrer l'observation sur des représentants de groupes ethniques bien caractérisés. On a choisi ici les Lari et les Mbochi (1) qui ont en commun leur dynamique et leur rôle -souvent rival d'ailleurs - dans la vie nationale, mais qui s'opposent en particulier par le mode de filiation, à dominance patrilinéaire chez les Mbochis à forte accentuation du matrilignage chez les Lari, différence qui conditionne les relations entre le ménage et le lignage et, par voie de conséquence, les structures d'autorité et le mode de transmission des biens. Le second facteur d'opposition est la distance géographique

(1) En fait, le premier groupe comporte également des Basundi, le second des Likuala et des Kuyu.

séparant les citadins de leur milieu coutumier : les Lari, installés dans des zones d'accès facile, à la périphérie ou à moyenne distance de Brazzaville, les Mbochi, au contraire, distants de deux journées de camion de leur pays d'origine.

La grille d'échantillonnage a été constituée à partir de ces deux critères : l'activité et l'ethnie (Tableau III). A l'intérieur de chaque "caso", les entrepreneurs étaient choisis au hasard. Cet échantillon ne vise toutefois pas en raison, en particulier, de sa petite taille, à la représentativité au sens statistique du terme. Son objectif est plutôt de permettre de dégager les problèmes, les attitudes et les résultats les plus significatifs, les analyser pour certains comme les phénomènes magico-religieux très en détail et à rechercher les relations existant entre eux.

Tableau III : Composition de l'échantillon d'artisans et commerçants congolais

	Bars	Commerçants	Entrepreneurs	Mécaniciens	Menuisiers	Tailleurs	Transporteurs	Ensemble
	dancings		neurs					
			du					
			bâtiment					
Lari	5	5	5	5	5	5	5	35
Mbochi	5	5	5	5	5	5	5	35
	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
	10	10	10	10	10	10	10	70

Les enquêtes se sont étendues sur une période de plus de trois ans, entre 1968 et 1971, au cours de laquelle les faits marquants ont été relevés et, autant que faire se pouvait, contrôlés de l'extérieur. Trois séries d'interviews systématiques ont été faites, elles-mêmes précédées et suivies de nombreuses visites pour des compléments d'information. On pouvait ainsi suivre de près l'évolution des entrepreneurs et atténuer dans les rapports avec eux l'artificialité de la relation enquêteur-enquêté. Pour la même raison.

- et bien que la nature des informations à obtenir ait été soigneusement élaborée - on a adopté pour les interviews la forme semi-directive. La première enquête a porté sur la biographie professionnelle des entrepreneurs et sur l'historique de leur entreprise. Les thèmes étaient saisis au passage, au fur et à mesure de leur apparition. Les ouvertures vers des sujets non prévus à l'avance étant, lorsqu'elles se présentaient, patiemment exploitées et, si leur intérêt le justifiait, reprises dans l'ensemble de l'échantillon. Toutes les enquêtes ont été faites par le sociologue lui-même, accompagné d'un collaborateur qui s'introduisait ainsi auprès des enquêtés et jouant au cours des interviews un rôle complémentaire et critique. La seconde série d'enquête souvent divisée en plusieurs entretiens, et faite par les collaborateurs ainsi formés, opérant seuls, portait principalement sur les relations d'entraide ou de conflit avec la parenté et sur le recours aux pratiques magico-religieuses. La conversation sur ces sujets devant fréquemment recourir au Lingala ou au Kilari pour palier les insuffisances du Français, la présence du sociologue était peu utile, sa qualité d'étranger pouvant au contraire créer une présence gênante, il n'y a donc pas participé directement mais est venu se faire commenter ou compléter par la suite les informations recueillies par ses collaborateurs. La troisième série d'interviews systématiques, enfin, a été faite à la fois par le sociologue et deux collaborateurs : elle reposait sur une ensemble de questions beaucoup plus dirigées que les précédentes et destinées à approcher la notion complexe de "niveau de réussite" de l'entreprise. Mises à part quelques rares réticences de début, l'accueil a toujours été confiant et amical et aucun incident de quelque importance n'a marqué l'ensemble de ces investigations pourtant multipliées et prolongées.

V - La première partie du présent ouvrage sera consacrée aux cadres socio-politiques et socio-économiques dans lesquels s'est constituée l'entreprise privée congolaise ; on comparera son développement à celui d'autres formes de prise d'initiative des ex-colonies, telles que la conquête du pouvoir politique. On définira également en termes statistiques sa position et son importance relative dans la ville, c'est-à-dire son volume, sa composition et sa répartition. On constatera alors que ses conditions économiques et politiques sont sensiblement les mêmes pour tous les entrepreneurs et que, pas plus que leurs caractéristiques statistiques, elles ne permettent d'appréhender leurs problèmes spécifiques et les différences constituées entre eux.

La deuxième et la troisième parties seront consacrées aux stratégies suivies par les entrepreneurs dans la gestion de leur entreprise et, lorsque ce sera le cas, de leurs autres "affaires". S'agissant alors uniquement d'entreprises à caractère européen, mais qui sont par ailleurs la création d'individus encore largement dépendants de la société traditionnelle, on abordera cette étude sous deux angles : dans la deuxième partie, selon la perspective "rationnelle", conforme à la conception des sociétés industrielles. La sanction d'une bonne ou d'une mauvaise gestion étant, dans ce cas, mesurée par la réussite économique, on étudiera celle-ci dans les principales significations qu'elle revêt pour et dans le milieu considéré. Les classements ainsi opérés serviront, côte à côte avec la branche d'activité, de critères de comparaison entre les entrepreneurs. Dans la troisième partie, enfin, partant de la constatation que ces derniers recourraient généralement, à côté de pratiques conformes à ce type de rationalité, à d'autres relevant d'un efficace magico-religieux, on étudiera d'abord les fondements traditionnels de cet efficace et les symbioses opérées entre celui-ci et les formes religieuses ou magiques importées. On analysera ensuite le jeu combiné des conditions dans lesquelles les entrepreneurs recourent, soit à ces pratiques, soit à celles de type "industriel". Les parties précédentes ayant été orientées vers les comportements en tant qu'ils étaient structurants de la nouvelle société urbaine, on complètera cette perspective en revenant aux individus par le moyen de quelques analyses de vies. Opérées dans les termes des problèmes étudiés ici, ces biographies sélectives permettront de comparer dans les conditions caractéristiques de la vie urbaine, les stratégies des entrepreneurs, en fonction des résultats obtenus dans la gestion de leur entreprise.

PREMIERE PARTIE

LES POSSIBILITÉS DU MILIEU ET LA SITUATION DE L'ENTREPRISE

On définira, dans cette première partie, l'entreprise congolaise dans les cadres qui délimitent ses possibilités et dans ses caractéristiques extérieures. Dans un contexte politique et économique particulièrement évolutif, puisque marqué par la fin du régime colonial, on comparera son développement à celui d'autres formes d'initiative des ex-colonisés, telles que la conquête du pouvoir politique, et l'on se posera le problème du caractère plus modeste et plus tardif — au moins jusqu'à ces toutes dernières années — de leur réussite dans ce domaine. Dans un second chapitre, on essaiera de replacer la petite entreprise congolaise — considérée cette fois, sur un plan purement statistique, dans son volume, sa composition et sa situation — dans l'ensemble des activités des Brazzavillois et dans sa répartition à l'intérieur de la ville, et d'en définir les tendances évolutives sous ces différents aspects. L'insuffisance des sources disponibles ne permettront malheureusement d'étudier ces caractéristiques que d'une manière approximative dont on s'efforcera de combler les lacunes et de corriger les biais dans le reste de l'ouvrage.

CHAPITRE I

LES CONDITIONS ECONOMIQUES ET POLITIQUES.

On s'efforcera dans ce premier chapitre, de définir les conditions économiques et sociales dans lesquelles, depuis la période coloniale, l'entreprise privée d'origine locale, objet particulier de la présente étude, s'est constituée et développée au Congo.

A - LES CONDITIONS POLITIQUES ET L'ENTREPRISE CONGOLAISE.

L'histoire de l'entreprise privée locale au Congo paraît dominée par deux problèmes qui n'ont pas varié de nature depuis la période coloniale : le premier est celui de la prédominance, à travers tous les régimes qui se sont succédés, du fait politique et administratif sur l'économique; le second est celui de l'inégalité des efforts qui semblent avoir été faits, par les colonialisés d'abord, par les libres citoyens ensuite, pour conquérir l'un et l'autre domaine.

I - L'Action de l'administration, de la période coloniale à l'Indépendance.

Les conditions à l'apparition d'une entreprise privée indépendante sont, en premier lieu, une certaine liberté des individus, que les conditions politiques peuvent ou non leur assurer, et ensuite la possibilité d'accéder au capital et d'acquérir un certain savoir technique. Sur le premier point, on peut dire que, d'une façon générale, depuis la période coloniale et jusqu'à l'époque actuelle inclusivement, l'administration et les pouvoirs publics n'ont jamais beaucoup favorisé l'entreprise locale, soit qu'ils n'aient pas su, ou pas voulu, créer les incitations nécessaires, soit même qu'ils en aient sciemment bloqué le développement. Jusqu'à la fin de la dernière guerre, l'administration coloniale a eu pour principal objectif le développement économique du pays mais d'une manière qui ne considérait que le profit de l'entreprise coloniale. Les conditions créées de ce fait dans les milieux ruraux, pratiquement seuls existants, par l'absence totale de liberté laissée aux populations, par leur mobilisation pour les travaux obligatoires organisés par l'administration au profit des compagnies concessionnaires, ne permettaient pas la création d'activités modernistes indépendantes de la part des colonisés. La liberté eût-elle existé que l'absence de formation technique et l'impossibilité d'accumuler du capital n'en aurait guère permis l'usage : "Le système colonial pompant tout le surproduit (...), les possibilités de

développement d'un capitalisme indigène, d'une bourgeoisie indigène, se trouvaient considérablement restreints" (1).

Assez vite, cependant, le développement de l'appareil administratif et celui du secteur privé, l'apparition aussi d'intentions politiques nouvelles, nées de la nécessité d'améliorer et d'approfondir le dialogue avec la population, créèrent le besoin d'un personnel local possédant un niveau plus élevé : une politique de développement de l'instruction et de la formation technique fut alors envisagée. Les buts de cette politique étaient évidemment -et il y aurait quelque naïveté à le lui reprocher- tournés vers les besoins de l'entreprise coloniale : il n'est que de rappeler ici des textes souvent cités par les écrivains politiques africains : "il s'agit (...) de ôter toutes les branches de l'administration, de l'industrie, de l'agriculture, des services d'hygiène et d'assistance, d'un personnel indigène apte à seconder un personnel européen trop restreint et, dans une certaine mesure, de le remplacer le cas échéant" (2). Albert Sarraut reprend de son côté le même thème en le précisant quelques années plus tard : "L'instruction (...) a d'abord pour résultat d'améliorer la valeur de la production coloniale (...); elle doit, en outre (...) dégager les élites de collaborateurs qui, comme agents techniques, contre-maîtres, surveillants, employés ou commis de direction, suppléeront à l'insuffisance numérique des Européens et satisferont à la demande croissante des entreprises agricoles, industrielles ou commerciales de colonisation" (3).

Deux choses sont à retenir de ces textes qui expriment parfaitement les intentions officielles :

La première, qui n'est pas nouvelle, est que l'ouverture ainsi faite au colonisé est soigneusement limitée vers le haut et n'envisage que des emplois d'exécution ou d'encadrement subalterne dont le rôle est de seconder, et le cas échéant de remplacer le personnel européen de ces niveaux. Mais la seconde, que l'on a peut-être moins remarquée, est que cette ouverture concerne d'une manière égale le secteur public et le secteur privé : Albert Sarraut ne mentionne même explicitement que le second. La sincérité de cette ouverture n'est en tous cas pas douteuse car, en même temps qu'elle répond aux nécessités techniques qui viennent d'être dites, elle a une finalité politique plus profonde qui est de mieux assurer le contact à la base entre le colonisateur et les populations et de lui permettre -à ce niveau limité- d'amorcer la politique d'assimilation qui doit assurer pour l'avenir -du moins le pense-t-il- la pérennité de sa présence.

(1) Jean SURET-CANAL : Afrique Noire - L'ère coloniale - 1900-1945, Paris, Ed. sociales, 1964; pp. 90-91.

(2) Maurice DELAFOSSE : Bull. de l'Education en ADF, n° 33, Juin 1917 cité par Moumoumi : l'Education en Afrique, 1964, p. 15.

(3) Albert SARRAUT : La Mise en valeur des colonies françaises, 1923. Cité par SURET-CANAL, op. cit. p. 475.

Quoique étroitement limitative, cette politique conçue à Paris est jugée sur place encore trop dangereuse pour l'entreprise coloniale et, en AEF du moins, elle est mise à exécution avec beaucoup de retard et de prudence. Et l'entreprise privée coloniale répondra plus difficilement encore que l'administration aux nouveaux produits de cette formation, aux "évolués". Il y a à cela des raisons "vulgaires" : quoique son organisation soit lourde et coûteuse, comparable en cela à celle du secteur public, "le trust préfère l'emploi du personnel européen, plus onéreux et moins adapté au pays, mais moins susceptible de s'évanouir dans la nature en emportant la caisse" (1). Il y en a de plus subtiles. Le secteur privé qui se serait volontiers contenté de l'intervention directe de l'administration pour lui assurer de la main-d'œuvre à bon compte, perçoit dans cette nouvelle politique une menace à plus ou moins long terme. En cherchant à créer par le moyen des Africains instruits un lien entre elle et la masse, l'administration coloniale travaille pour elle et non plus pour la compagnie qui cesse d'être une fin et devient un simple instrument et une justification entre les mains de cette administration aux pouvoirs renforcés. En outre, au cours des années, les agents en place du secteur privé ont perçu la lente montée des colonisés, leur prise de possession progressive, à partir de la base, de l'appareil administratif, et défendent pied à pied leurs positions.

On peut dire que, par contraste avec la précédente, et bien qu'elle s'étende sous des régimes très différents, la période qui va de la fin de la guerre jusqu'aux années 63-64 -période d'apparition d'un régime socialiste puis de création d'un secteur commercial d'Etat- a été dans toute l'histoire du Congo moderne, la plus favorable à la constitution d'une entreprise privée locale. C'est également, et par voie de conséquence, à propos de cette même période que se pose avec le plus d'acuité le problème de son médiocre développement et du peu d'intérêt qu'elle suscite parmi les diverses couches de la population. Dès après la guerre, un concours global de circonstances, provoqué avant tout par l'internationalisation de problèmes considérés jusque là comme nationaux et étroitement réservés -et le problème colonial était au plus haut degré de ceux-là- créa les conditions favorables à la liquidation des "Empires". La constitution de 1946 déclare dans son article 80 que "tous les ressortissants des territoires d'Outre-Mer ont la qualité de citoyens". En même temps, les partis politiques font leur entrée légale avec l'introduction du vote. La conquête de l'appareil politico-administratif par le colonisé se poursuit alors rapidement : la liste des électeurs s'élargit : de 23.000 en 1946 au Moyen-Congo, ceux-ci passent à 118.000 en 1951. Les hommes politiques issus du personnel administratif (commis, instituteurs, infirmiers) militent à l'Assemblée de l'Union Française et dans les assemblées territoriales, tandis que les universitaires -quoique encore très rare jusqu'en 1950 - reprennent le combat et l'étendent dans les partis politiques et les milieux intellectuels métropolitains.

(1) Op. cit. p. 214.

Certes, l'administration coloniale classique est consciente des dangers que représente pour sa prééminence la convergence de cet ensemble de processus. Mais le mouvement est amorcé et il ne dépend plus d'elle de l'arrêter. Tout au plus, cherchera-t-elle, à l'initiative de la Métropole d'ailleurs, à l'utiliser, fondant ainsi ce que l'on nommera plus tard le néo-colonialisme qui consistera à intégrer progressivement la main d'œuvre nationale dans le système afin d'y préserver, par Africain interposé, sa présence et ses intérêts.

Toutefois, du côté du secteur privé, les choses iront moins vite. Au niveau de l'import-export, le fonctionnement en circuit fermé des sociétés de traite ne laisse "aucune place à quoi que ce soit qui prépare à la formation d'un marché national" (1). En effet, "en ne vendant que des produits importés et en n'achetant que pour exporter, elles entraînent implicitement par leur position sur le marché le fonctionnement d'entreprises aux débouchés africains" (2). Ecrites pour la période qui s'étend de 1919 à 1945, ces lignes ne cessent pas d'être vraies, au moins pour la fin de la période coloniale et une bonne partie de celle qui la suit. Ce n'est en tous cas qu'avec une bonne décennie de retard sur l'administration que le secteur privé extérieur découvrira à son tour les mérites du néo-colonialisme. C'est à cette étape de l'évolution du système colonial dans son entier qu'il convient d'ailleurs de se demander pourquoi le secteur privé a mieux résisté aux forces de changement que l'administration alors que celle-ci avait derrière elle un appareil d'Etat certainement plus puissant que celui de la plus prospère des Sociétés et qui la mettait en mesure, au moins à cette époque, de leur imposer sa loi. Et ceci, d'autant plus qu'il ne s'agissait que des postes de contrôle et de direction ou, au mieux, de la gérance des points de transaction les plus importants. En effet, la collecte primaire était déjà, au moins partiellement, aux mains d'agents locaux, de même que la distribution au niveau des boutiques et ce, aussi bien en brousse qu'en ville. On verra plus loin la réponse proposée à cette question (3) qui, en tous cas, ne paraît pas résider seulement dans une libéralité plus grande de l'administration, comparée au secteur privé.

La proclamation de l'Indépendance ne changera pas grand-chose aux conditions politiques faites à l'entreprise congolaise alors qu'elle aurait dû, en principe lui rendre la conjoncture plus favorable que ne pouvait le faire une administration coloniale restée jusqu'au dernier moment méfiaante à l'égard de la promotion économique ou sociale des colonisés. En fait, et selon une tendance tout à fait générale dans l'Afrique décolonisée, c'est le contraire qui se produira. Si une certaine progression de l'artisanat et du commerce local se manifeste dans les premières années qui suivent l'indépendance, celle-ci semble due avant tout à l'accroissement de la demande locale en construction en dur, mobilier et biens de consommation divers, car,

(1) Jean SURET-CANAL, op. cit. p. 252

(2) op. cit. p. 237.

(3) Cf. infra, partie II.

pas plus que les dirigeants que les petits et moyens fonctionnaires installés au pouvoir ne s'intéressent efficacement à ce problème. Seule la conquête du pouvoir politique les avait préoccupé, et ils s'estiment satisfaits de l'avoir obtenu, pensant sans doute, et non sans quelque raison, que, comme sous le régime colonial, sa possession leur assure un contrôle suffisant sur l'économique, surtout dans la mesure où celui-ci continue à être détenu par des sociétés étrangères. Le premier gouvernement issu de l'Indépendance n'usera donc guère de son pouvoir à l'endroit de ces sociétés, s'en remettant au contraire à elles pour le développement du pays. Il ne cherchera pas davantage, en contrepartie, à favoriser l'entreprise locale, ne concevant pas "qu'il fût possible ou nécessaire de promouvoir une bourgeoisie d'affaires indigène" (1).

L'indifférence du gouvernement Youlou se transformera, avec ceux qui suivront, du fait de leur option socialiste, en opposition délibérée au secteur privé, local et surtout étranger, mais aussi, et du même coup, à toute espèce de bourgeoisie locale. Les nouveaux dirigeants en effet, en raison à la fois de leur formation universitaire et de leurs options politiques, s'identifieront beaucoup plus à des intellectuels révolutionnaires qu'à la bourgeoisie, bien qu'objectivement ils en constituent une strate nouvelle et, on le verra plus loin, bientôt dominante. Ils seront en tous cas peu favorables au développement de cette bourgeoisie et, par voie de conséquence, à celui de l'artisanat et du commerce d'origine locale, voyant dans cette phase du développement un détour inutile dans la réalisation de leurs objectifs politiques. Certes, quelques réalisations positives seront faites en faveur des entrepreneurs locaux : admission sur le territoire congolais d'un centre de formation (2), création d'une Banque Nationale de Crédit; mais celui-ci végètera faute d'appui officiel, et celle-ci s'orientera après quelques années, beaucoup plus vers les prêts immobiliers aux fonctionnaires que vers l'aide à l'équipement de l'entreprise locale. Ce changement de politique trouvera d'ailleurs un élément au moins partiel de justification dans l'apparition d'un état de crise général sur le marché des Cités, clientèle habituelle de cette entreprise. Il faut dire également que le peu d'importance de l'entreprise congolaise et, pour tout dire, la médiocrité d'une grande partie de ses éléments, ne contribueront guère à attirer l'attention sur elle. Elle n'apparaît en effet aux yeux des autorités qu'en ordre dispersé et, surtout, masquée par le grand commerce européen et les minorités étrangères actives qui contrôlent les secteurs les plus importants.

(1) Samir Amine , et Catherine COQUERY-VIDROVITCH : "Histoire économique du Congo" 1880-1968, IFAN, Dakar, Ed. Anthropos, Paris, 1970, p. 138.

(2) L'Association pour la Formation de Cadres Africains (AFCA).

La création du secteur commercial d'Etat en 1964 et, surtout, son évolution, dans les années qui suivront, vers le domaine de la petite entreprise -à l'achat comme à la distribution- transformera cette hostilité de principe en une concurrence active qui aboutira, selon Samir Amine, à "une concurrence faite par l'OFNACOM (1) aux détaillants les plus misérables et par l'ONCPA aux petits collecteurs privés" (2). Ce sont les petits commerçants de brousse et les transporteurs à longue distance qui seront les plus touchés, comme le montrent les enquêtes faites ici. Il semble malheureusement que cet affaiblissement de l'entreprise locale ait été le principal résultat de cette première tentative de nationalisation du secteur commercial, alors que les grandes sociétés étrangères, plus expérimentées que les entreprises d'Etat, ne seront guère gênées par elles au niveau de l'import-export, et les concurrenceront victorieusement à celui du commerce de détail (3).

II. Les réactions des dominés :

Les problèmes concernant les peuples colonisés sont le plus souvent envisagés très exclusivement à partir de la situation créée par le colonisateur et comme si ces peuples n'avaient toujours répondu que d'une manière passive ou négative. Une attitude aussi exclusive a le double inconvénient de laisser échapper la réalité de ses efforts pour se dégager du sous-développement et d'une économie de domination. On envisagera au contraire ici la formation de l'entreprise congolaise à partir de son émergence dans la société coloniale, comme un processus de conquête progressive des aspects techno-économiques du système, parallèles à celle de l'appareil politique et administratif ayant abouti aux indépendances nationales. Ce changement de perspective dégage alors le problème soulevé au début de cette analyse, et qui est celui de son inégalité de réussite avec le précédent dans le domaine de cette conquête.

-
- (1) OFNACOM : Office National pour le Commerce extérieur, organisme d'importation devant grâce à des monopoles sur les produits de grande consommation, permettre l'abaissement du coût de la vie et se substituer ainsi progressivement, dans l'esprit de ses créateurs, aux sociétés étrangères.
 - (2) ONCPA : Office National pour la Commercialisation des Produits Agricoles, devant opérer depuis la collecte primaire jusqu'à l'exportation et maintenir, en principe, la stabilité des cours. L'ONCPA couvrait ainsi la partie exportation du commerce extérieur national dont l'OFNACOM devait, d'une façon progressive, couvrir la partie importation. Les deux se partageaient ainsi le monopole des sociétés d'import-export caractéristique de l'économie coloniale et post-coloniale dont elles devaient ainsi assurer à plus ou moins long terme le remplacement. L'ONCPA et l'OFNACOM étaient des organismes d'Etat, constitués selon un modèle d'économie socialiste.
 - (3) Samir Amine : op. cit. p. 147.

Dans la partie de la période coloniale ayant correspondu à ce que SURET-CANAL appelle son apogée, c'est-à-dire jusqu'en 1945, la collusion étroite entre l'administration et les compagnies privées, l'absence de concentrations urbaines suffisantes pour créer des milieux "libres", permettaient au système colonial de fonctionner de la manière la plus oppressive et réduisaient à son minimum la marge d'initiative des colonisés. S'ils acceptaient de pénétrer dans le système, ce ne pouvait être, sauf à de rares exceptions, que sous la forme subalterne du manoeuvre ou, plus tard, des premiers "écrivains" tout juste alphabétisés. Autrement, ils ne disposaient que de la fuite ou de la révolte. La fuite a joué un grand rôle tout au long de la période du portage, du travail obligatoire et des livraisons taxées, c'est-à-dire pour ces dernières du moins, jusqu'à 1945 et les révoltes, petites ou grandes, ont été nombreuses, surtout autour des années 30.

Mais à côté de ces réactions de refus aux formes oppressives du régime colonial, des attitudes plus positives et favorables à la modernité que le régime apportait, pour lui mais avec lui, commencent à apparaître. D'une façon générale et sauf dans certaines régions -du Nord en particulier- les populations font très vite un accueil favorable à l'instruction, plus favorable même que l'administration ne l'avait peut-être prévu, et envoient leurs enfants fréquenter les écoles et les missions. Au bout de quelques années, les premiers fonctionnaires, les premiers instituteurs africains sont promus : ils constitueront en grande partie les cadres politiques de l'après-guerre. Les centres d'apprentissage, les missions forment également les premiers ouvriers spécialisés, mécaniciens, forgerons, menuisiers, maçons, etc..., dont les meilleurs éléments réussiront à "sortir du rang" et à travailler côte à côte avec le "Blanc" et parfois à le remplacer. Tout cela ne représente cependant que peu de choses dans un système dont personne ne peut alors prévoir la fin et où pourtant les premiers acteurs responsables de cette fin commencent, sans le savoir, à se mettre en place.

Au lendemain de la guerre, la réduction volontaire du pouvoir colonial et ses prudentes tentatives d'ouverture du côté des colonisés, se transformeront rapidement, sous la vigoureuse pression de ceux-ci, en une véritable politique de décolonisation. Et, quelques quinze années après la fin de la guerre, l'Indépendance nationale sera pour eux un fait accompli.

Ce processus méthodique de conquête de l'appareil politico-administratif fait contraste -comme on l'a déjà fait remarquer- avec ce qui se passe dans le domaine de l'entreprise privée. Au niveau des grandes compagnies en effet, la lutte politique ne peut que faciliter la pénétration des Africains. Leur organisation intérieure n'est pas fondamentalement différente de celle de l'administration, étant hiérarchisée et centralisée comme elle depuis le siège jusqu'aux factories de brousse. Les juristes, économistes et techniciens africains, à mesure qu'ils se formaient, eussent sans doute été aussi aptes à en occuper les postes de responsabilité qu'à gérer les affaires de l'Etat.

Ces sociétés, de leur côté, n'auraient sans doute pas, surtout après les indépendances, opposé une résistance plus grande à leur pénétration que le secteur public à la période coloniale et auraient par contre découvert avec une bonne décennie d'avance les avantages qu'elles pouvaient retirer d'une telle situation. Or au Congo, et sauf en ces tous derniers temps, on ne constate pas qu'une forte pression en ce sens ait jamais été exercée et, de toute cette période et de celle qui la suivra, on ne verra guère surgir d'hommes d'affaires, d'industriels, ou même de gérants de filiales étrangères d'envergure nationale.

Il y a plus : outre la partie du commerce monopolisée par les compagnies étrangères, le développement accéléré des grandes villes, en faisant apparaître des masses humaines d'une taille et d'une densité sans égales dans les milieux d'origine, avait créé des débouchés relativement énormes dont certains, aujourd'hui encore, sont loin d'être saturés. Il s'agissait surtout de la production et de la vente des denrées alimentaires. Ces débouchés avaient l'avantage sur le commerce de détail en aval des sociétés européennes, de concerner des secteurs non couverts par ces sociétés et d'éviter par là, à l'entrepreneur local, une concurrence aux conditions inégales. Or, au Congo du moins, pas plus que l'import-export, ce domaine ne voit apparaître -sauf de rares et récentes exceptions- d'entreprise locale au sens moderne du terme.

Décrivant Brazzaville dans les années 50-51, c'est-à-dire vers le milieu de la période considérée ici, BALANDIER écrit à propos de l'entreprise locale : "le fait le plus évident est la médiocrité, malgré une multitude d'activités non-salariées, de ce secteur économique. Il n'a guère réalisé d'investissements même modestes..." Ce même auteur constate que ce secteur est inorganisé : "...il n'est créé ni regroupement par catégories professionnelles, ni organisation commune" , et il conclut : "On ne saurait guère parler, dans ces conditions, de la naissance d'une bourgeoisie d'affaires" (1). La situation dans les années qui suivront ne changera guère. Les réussites les plus brillantes ne dépassent pas le cadre de la très moyenne entreprise. Encore ces affaires resteront-elles individuelles, arachiques dans leur gestion et vulnérables aux circonstances extérieures; elles auront été, et sont encore, en tous cas, sans commune mesure avec les débouchés qui leur sont offerts.

Le décalage ainsi créé à la période coloniale ne fera que s'accentuer après l'Indépendance. En effet, alors que le processus de conquête de l'appareil politique et de l'administration se sont mutuellement renforcés, aucune tendance spontanée ne s'est manifestée en faveur de la formation d'une bourgeoisie d'affaires -petite ou grande-.et la partie de la société urbaine constituée par les artisans et les commerçants congolais, ne mérite que pour un très petit nombre de ses éléments le nom de bourgeoisie. Elle n'a d'ailleurs,

(1) Georges BALANDIER : "Sociologie des Brazzavillois Noirs" Ed. A. Colin, Paris, 1955. pp. 112-113.

pas plus qu'à la période précédente, la physionomie d'un groupe organisé avec une conscience de classe et des organismes corporatifs. L'évolution de la société urbaine, au lendemain de l'indépendance, verra au contraire se confirmer le rôle du salariat urbain et -la persistance d'un considérable exode rural aidant- celui d'une masse de chômeurs, candidats à leur tour à des postes salariés. De leur côté, les tentatives de création d'organismes coopératifs, avec ou sans tutelle de l'Etat (Union des Travailleurs Brazzavillois, intégration des entrepreneurs privés dans l'Office Congolais du Bâtiment, par exemple), se solderont par des échecs. C'est qu'en réalité, la relation entre les entrepreneurs et les fonctionnaires sur le plan des groupes et non plus cette fois des décisions politiques, est multiforme et ambiguë. Le fonctionnaire -en dehors même de toute idéologie socialiste- a généralement une attitude peu favorable à l'égard de l'artisan ou du commerçant congolais. Il en est séparé d'abord par ses habitudes de travail et par sa formation, lorsqu'elle est suffisamment poussée, mais aussi par sa situation antagoniste par rapport à lui, aussi bien comme détenteur du pouvoir officiel "contre" cet entrepreneur que dans sa relation de client à fournisseur. Par ailleurs, il lui envie la liberté, la sécurité professionnelle et les bénéfices qu'il lui suppose. Il investit lui-même, autant qu'il le peut, sous forme de taxis, boutiques, etc..., dans le secteur privé, pour faire fructifier ses économies et assurer son avenir, dont il est peu sûr dans une administration sensible aux aléas de la politique. L'entrepreneur, de son côté, adopte une position d'attente à l'égard de l'administration, qui contraste avec les sentiments d'envie et souvent d'hostilité qu'il exprime couramment -selon, cette fois, un comportement de classe bien caractérisé- à l'égard du fonctionnaire. Ainsi, et bien que les expériences de mutualisation et de gestion, sous le contrôle de l'Etat, des corps de métiers, aient jusqu'ici échoué, les entrepreneurs continuent à attendre de l'Etat une compensation à leur propre inertie : une organisation qui leur assure si possible un salaire en même temps que la sécurité technique ou financière et des commandes. D'un autre côté, et bien qu'ils s'efforcent de faire entrer dans le système leurs enfants ou leurs jeunes parents, ils reprochent aux fonctionnaires ce qu'ils estiment être des abus de pouvoir et, trop souvent aussi, la difficulté qu'ils éprouvent à se faire payer par certains d'entre eux. Ceux qui, en outre, ont subi la concurrence directe qui leur a été faite par le secteur commercial d'Etat, redoutent de voir se créer à leurs dépens un capitalisme d'Etat, dont par une corruption des intentions originelles, la politique serait à la fois "gestionnaire et bénéficiaire" (1). De quelque côté que l'on se tourne, en tous cas, dans le secteur privé, du côté des grandes sociétés ou de celui de l'entreprise de création locale, on ne trouve nulle part une élite d'entrepreneurs ou de gestionnaires : artisans, commerçants, mais aussi hommes d'affaires ou industriels, comparable par le dynamisme et le niveau de formation à celle qui s'est constituée dans les domaines de la politique et du service de l'Etat. Par contre, s'amorce sur les plans économiques et professionnels, une opposition de classe entre les entrepreneurs et l'administration d'une part, entre ceux-ci et les fonctionnaires dans leur comportement privé, d'autre part qui semble constituer une des contradictions fondamentales de la nouvelle société urbaine.

(1) Prospective, n° 13, Op. cit. p. 110.

B - LA SITUATION ECONOMIQUE EN 1968 - 1971 (1)

L'économie actuelle du Congo, comme celle de tous les pays nés du régime colonial, est issue du commerce de traite et, en dépit de tentatives parfois méritoires, n'est pas encore parvenue au terme de douze années d'indépendance à sortir de sa position "périmérique" et à constituer le puissant marché intérieur autocentré qui manifeste-rait son autonomie. Le commerce de traite est, on le sait, caractérisé d'une part par sa dépendance à l'égard d'une "Métropole" dont il satisfait les besoins en produits bruts et par la concentration entre les mains des mêmes sociétés des commerces d'importation et d'exportation. Il représente sous cette forme une transformation directe de la traite de la période précoloniale qui consistait en un échange de "pacotilles", pagnes, armes, alcool, etc..., contre des esclaves, puis, plus tard, de l'ivoire et de quelques produits de cueillette. A la période propre-ment coloniale qui suivit, le régime du monopole commercial, qui exis-tait déjà en fait, prit une forme méthodique avec le régime des grandes Compagnies. En France en effet, les gouvernements de l'époque, peu favorables au principe de la colonisation, étaient désireux d'assurer au plus tôt l'auto-financement et la mise en valeur des territoires occupés; par la suite et pour la même raison ils cherchèrent à éliminer la concurrence étrangère du Bassin conventionnel du Congo. Mettant toute leur confiance dans le régime de la libre entreprise, ils imagi-nèrent dans ce but de céder à des compagnies privées de larges portions des territoires qu'ils contrôlaient, à la condition qu'elles en assu-rent non seulement l'exploitation immédiate, mais aussi la mise en valeur à long terme. Cependant, au Congo, "le pays était pauvre et le régime défectueux" (2) et la plupart de ces compagnies connurent des déboires et disparurent. Trois ou quatre seulement réussirent mais n'y parvinrent qu'en sacrifiant toute mise en valeur aux seuls impératifs commerciaux et l'expérience de la seule initiative privée. comme "arme de pénétration et facteur de civilisation" (3) en même temps que comme agent économique aboutit à "paralyser pendant près de trente ans tout effort économique sérieux au Congo" (4).

(1) L'objet de cette étude n'est pas de présenter un tableau actuel de la situation économique du Congo mais d'étudier certains processus dans un certain contexte économique. C'est donc celui-ci qui sera décrit sans tenir compte des changements qui sont intervenus ou qui interviendront dans un avenir récent, du fait par exemple de l'augmentation du prix des matières premières et en particulier du pétrole.

(2) Samir AMINE et Catherine COQUERY-VIDROVITCH : Op. cit. p. 45.

On a largement utilisé ici cet ouvrage qui fait une première tentative de bilan de l'économie du Congo-B/ville depuis son indépendance et tout particulièrement depuis l'instauration du régime socialiste.

(3) Op.cit., p. 41..

(4) Op. cit., p. 94..

Aujourd'hui, les ressources exploitées sont différentes; de plus, de nombreuses nationalisations sont intervenues. Cependant, le principe colonial de l'échange de denrées brutes contre des produits fabriqués n'a guère changé et présente les mêmes inconvénients que par le passé (1).

Cependant, même à la période étudiée ici et qui va de 1968 à 1971, la situation économique du Congo n'est pas mauvaise, si on la compare à celle d'Etats voisins, et même si on ne considère que les réalités déjà existantes. En effet, le Congo a hérité de la colonisation, une industrie relativement développée qui, dès 1958, fournissait 11% du produit intérieur brut. Continuant à se développer et à se diversifier, celle-ci se compose aujourd'hui (2), et en dépit d'échecs certains, d'un ensemble assez varié d'industries légères auxquelles est venu s'ajouter dans les toutes dernières années un important complexe textile de construction chinoise qui marque l'entrée de la grande industrie dans le pays. L'exploitation des forêts se développe méthodiquement et, sur le plan de l'industrie extractive, si on commence à se rendre compte que les potasses ne donneront pas les résultats escomptés, on se tourne activement vers l'exploitation du pétrole, créant, aussi, sans le savoir encore, les moyens de profiter au mieux de son prochain enrichissement.

Pour ne parler que de l'acquis, les exportations ont doublé, passant de 6 à 13 milliards de 1960 à 1968. On pourrait donc parler de "miracle industriel congolais" si la forme même et les conditions de cette croissance ne soulevaient de nombreux problèmes. Pour se limiter à ceux touchant directement à la petite entreprise locale, ceux-ci tiennent essentiellement à trois domaines différents liés l'un et l'autre aux conditions de formation d'une économie intérieure : celui de l'origine étrangère du capital et ceux des habitudes de consommation et des obstacles à l'accumulation familiale du capital.

I - Le capital investi au Congo est essentiellement d'origine étrangère. Sa provenance nationale changeant d'ailleurs assez peu de choses aux problèmes qu'il pose alors que, par contre, le fait qu'il soit public ou privé (ce dernier cas ne concernant d'ailleurs que les pays capitalistes) a une très grande importance. Pour ne considérer que ce dernier, qui seul importe ici, c'est un fait reconnu que les investisseurs de capitaux privés rapatrient la plus grande partie de

(1) Le remarquable enrichissement que vont sans doute connaître, dans les années à venir, des pays comme le Congo, du fait de l'augmentation du prix du pétrole ne fait que souligner la fragilité de ce type d'économie. Cette prospérité demeure en effet -si les pays possesseurs de gisements ne prévoient pas dès maintenant des ressources de remplacement- totalement dépendante de l'extérieur et à la merci en particulier d'une révolution technologique, sans même tenir compte du fait que les gisements ne sont pas inépuisables.

(2) En 1971.

leurs bénéfices dans leur pays d'origine. En outre, les impératifs auxquels obéissent leurs investissements et les modes de gestion des entreprises qu'ils animent ne coïncident pas nécessairement avec les intérêts des pays où ils s'implantent : ainsi, plutôt que d'investir dans l'industrie, ils préfèrent le commerce où les bénéfices sont plus rapides et les risques moindres. Par ailleurs, ils ne concurrencent qu'avec répugnance le commerce d'importation du pays ou du groupe financier auquel ils se rattachent. Les capitaux privés étrangers au Congo ne se limitent d'ailleurs pas à ceux provenant des grandes entreprises des pays capitalistes. Des minorités libanaises, malienennes, portugaises, sénégalaises, etc..., contrôlent, avec des moyens financiers qui leur sont propres, certains secteurs de l'économie : commerce de gros et de demi-gros -souvent aussi de détail- de produits manufacturés d'usage courant, de tissus et de pagnes. Même si les capitaux investis par ces minorités ne sont pas comparables en volume à ceux provenant des pays industrialisés, elles n'en jouent pas moins un rôle considérable, soit par l'importance des bénéfices réalisés, soit pour certains d'entre elles, du fait qu'elles s'exercent dans des secteurs où pourrait facilement s'intégrer l'activité des entrepreneurs locaux. Le trafic du diamant lui-même, relativement prospère à l'époque, est entre les mains d'éléments étrangers auxquels les Congolais ne servent guère que d'intermédiaire (1).

II - Les habitudes de consommation, de leur côté -et les fonctionnaires responsables sont aussi à cet égard des consommateurs- ne facilitent ni la conservation dans le pays des capitaux qui y entrent, ni le développement par le moyen de l'épargne, d'un capital national indépendant. Or, il est certain que s'ils veulent imposer la création d'investissements productifs, les gouvernements africains doivent lutter à la fois contre la propension des prêteurs étrangers à défendre leurs intérêts, et contre les habitudes de leurs compatriotes en matière de consommation. On a souvent dénoncé la tendance -normale à leur point de vue- des sociétés privées et des gouvernements étrangers à investir, les premières dans le commerce de préférence à l'industrie, les seconds -comme René DUMONT le signalait déjà voici plusieurs années (2)- dans le "social" (infrastructure, hôpitaux, écoles, etc...) plutôt que dans les secteurs directement productifs. Ces tendances constituent évidemment une des séquelles du régime colonial et du commerce de traite et le moyen de maintenir une certaine influence économique et politique. Mais elles offrent aussi au consommateur africain des avantages réels et immédiats, même s'ils s'opposent à l'intérêt à long terme de l'Etat. Les besoins de consommation au sens large aussi créés, qu'il s'agisse de "services" ou de produits fabriqués ont acquis une telle force que les gouvernants -responsables devant leur opinion publique- ne peuvent que difficilement, même lorsque tel est leur désir, réagir contre eux. Au seul plan de la production nationale le résultat est évidemment que celle-ci demeure

(1) Cf. infra, chap. II.

(2) René DUMONT : L'Afrique Noire est mal partie - Paris, PAYOT, 1967.

embryonnaire, insuffisante et, le plus souvent, de qualité inférieure aux produits étrangers. Le phénomène n'est pas passager et la conclusion de certaines études de consommation estimant "que l'élévation du niveau de vie entraînera une forte augmentation de la consommation alimentaire" (1) peut sans risque être étendue aux autres biens importés : sanitaire, électro-ménager, automobiles, vêtements, objets de luxe divers, etc... Dans l'état actuel des choses, les tendances des consommateurs, associées aux conditions d'intervention du capital étranger, sont telles que l'on a pu estimer que, par le jeu combiné des rapatriements de bénéfices, des salaires versés aux techniciens étrangers et de la consommation élevée de biens importés, 80 à 90% du capital importé sous forme "d'aide" retourne vers les pays d'origine.

III - Cet intérêt des consommateurs pour les produits importés serait de moindre importance pour le développement de l'entreprise locale s'il n'avait pour corollaire, l'insuffisance de l'épargne. Or, celle-ci demeure la base d'un capital national seul capable de permettre le développement d'une économie intérieure et avec elle, d'une entreprise privée locale. Cette faiblesse de l'épargne est liée à plusieurs causes parmi lesquelles intervient au premier chef un facteur que des intentions moralisatrices parfois suspectes tendent souvent à minimiser et qui est le bas niveau de vie ou plus exactement le bas niveau de revenus monétaires de la plus grande partie de la population. Ceci est vrai des citadins, du fait de la crise de l'emploi, mais l'est également des masses rurales, du moins de celles qui continuent à vivre dans un régime d'auto-consommation non productif d'espèces monétaires (2), ce qui ne les empêche pas d'avoir acquis des besoins nouveaux en produits importés que le jeu traditionnel des solidarités familiales fait alors souvent supporter par les citadins : hébergement permanent de jeunes venus continuer leurs études ou chercher du travail, logement périodique des parents de brousse exigeant le défrayement de leur voyage et de leur séjour en ville, demandes multiples et renouvelées de cadeaux en argent et en nature, obligations cérémonielles coûteuses à l'occasion de deuils, des naissances, etc... (3).

La tradition intervient d'une seconde manière, non moins efficace, à la fois par son organisation et son idéologie, contre cette nécessité primordiale du système capitaliste qu'est la théaurisation des biens. D'une part, elle subordonne étroitement les cadets aux ainés, entravant ainsi souvent les tentatives de promotion individuelle des premiers; d'autre part, son mode de transmission des biens épingle ces derniers entre le lignage et le ménage et empêche pratiquement toute capitalisation au-delà d'une vie d'homme. Certains de ces problèmes constituent la matière même de la présente étude et seront plus longuement étudiés dans les chapitres qui suivent. On doit toutefois les mentionner dès maintenant comme autant d'obstacles à la formation d'un capital privé à la mesure des besoins d'une économie nationale suffisamment autocentrée.

(1) Prospectives, n° 13.

(2) Encore qu'il ne faille, sur ce point généraliser qu'avec prudence, certains éléments de la population rurale ayant des sources de revenu supérieures à celles de bien des citadins apparemment privilégiés.

(3) Cf. infra, chap. VI et VII.

CHAPITRE II

LA PETITE ENTREPRISE PRIVEE A BRAZZAVILLE

Ayant délimité les cadres économiques et politiques à l'intérieur desquels les entrepreneurs congolais devaient insérer leur action, le recours aux sources statistiques existantes permettra de décrire leurs caractéristiques extérieures et générales en tant que catégorie sociale, ce qui est une première manière de définir la façon dont ils se sont adaptés à la situation.

A - DONNEES STATISTIQUES POUR LE CONGO.

Les sources de renseignement statistique concernant la population totale du Congo sont d'une part le recensement de 1958-1960 (1961 pour Brazzaville), d'autre part celui non encore entièrement dépouillé de 1974. Elles permettent donc de se faire une idée précise de son évolution récente et, en particulier de l'impact des événements ayant précédé et suivi l'Indépendance sur la structure démographique du pays et de sa capitale. La population totale du Congo (population africaine seulement) s'élevait en 1960 à 790.000 habitants (1). Elle est aujourd'hui (chiffres non rectifiés) de 1.300.000 habitants, soit un taux d'accroissement annuel moyen de 4,6%.

En 1960, près des 3/4 de cette population étaient répartis à l'ouest -ou plutôt au sud-ouest du pays, c'est-à-dire entre la région du Pool et la mer; cette proportion passe à 78% en 1974. C'est dans cette zone que se trouvent les quatre villes principales, concentrant à elles seules 30% en 1960 et 39,8% en 1974, de la population totale, soit des taux d'urbanisation comptant parmi les plus élevés de l'Afrique intertropicale. Brazzaville, pour sa part, compte 134.100 hab. en 1961 et 301.550 (périmètre urbain et quartiers périphériques compris) en 1974. En 1960, le taux de masculinité est de 90 hommes pour 100 femmes, il passe à 95 en 1974. Mais d'une époque à l'autre, il continue à présenter des variations considérables entre les zones rurales et les villes, encore que celles-ci n'aient cessé de s'atténuer avec le progrès des migrations féminines: ainsi, dans le cas de Brazzaville, il y avait 188 hommes pour 100 femmes en 1950, 137 en 1955 (2) et 106 seulement, soit une proportion pratiquement

(1) Economie & Plan de Développement - Rép. du Congo-Brazzaville, 1965, 3^e cahier. Tous les chiffres indiqués dans cette partie seront, sauf indication contraire, empruntés à cette source. Signalons que l'étude monographique de 31 pays africains fait état, pour la même époque, de 850.000 habitants.

(2) R. DEVAUGES, Le Chômage à Brazzaville, 1959, p.13. Noter que, dans cet ouvrage, cette proportion est indiquée en termes de sex-ratio.

égale, en 1961 (1). Depuis cette date il n'a pratiquement pas varié et est aujourd'hui de 102 hommes pour 100 femmes. L'essentiel de la population du pays est réparti entre quatre groupes ethniques principaux (2) : les Kongo : 350.000 personnes, soit 44% de la population globale, concentrés sur 15% du territoire; les Téké : 150.000 personnes (19%); les Mbochi : 90.000 personnes (11,5%), installés le long des fleuves de la Cuvette Congolaise, et les Sangho : 23.000 personnes, qui occupent les forêts inondées du Nord. Pour Brazzaville, la répartition de ces mêmes ethnies s'opère ainsi : 85.166 Kongo (67%); 18.080 Téké (14%); 11.637 Mbochi (9%) et 2.079 Sangho (2%). A la même époque, la population active (de 15 à 59 ans) pour l'ensemble du pays était estimée à 425.000 personnes (196.000 hommes et 229.000 femmes) et l'on prévoyait qu'elle atteindrait, en 1970, 502.000 personnes (237.000 hommes et 265.000 femmes). Des chiffres remontant cette fois à 1958- répartissant cette population entre 68% d'agriculteurs (soit 196.000), dont 4,5% d'artisans et commerçants (20.000), 16% de salariés (70.000) et 11% de chômeurs et sans-emploi (48.000) dont 1% seulement possèdent une spécialité. Les chiffres relevés (3) montrent (Tableau 1) les différences de composition existant entre la population active de la ville et celle de l'ensemble du pays.

TABLEAU 1 - POPULATION ACTIVE A BRAZZAVILLE ET AU CONGO.

Catégories socio-professionnelles :	Brazzaville-1961		Congo-1958	
	Valeur absolue	%	Valeur absolue	%
- Non actifs	11.666	31,3	48.000	11
- Agriculteurs et petits marchands	2.037	5,5	196.000	45
- Artisans, commerçants, patrons	2.558	6,8	20.000	4,5
- Salariés	(21.020)	(56,4)	(70.000)	16,0
- Manoeuvres et ouvriers agricoles	2.867	7,7		
- Ouvriers qualifiés	10.088	27,1		
- Employés et techniciens...	5.203	14,0		
- Professions libérales et cadres	390	1,0		
- Militaires, gendarmes, policiers	1.113	3,0		
- Autres actifs	1.359	3,6		
Ensemble (y compris les non-déclarés).....	37.443	100,0	425.000	100,0

(1) Recensement de Brazzaville - 1961, op. cit. p. 17

(2) Les chiffres concernant les ethnies et la population active ne sont pas encore dépouillés pour le recensement de 1974. Tous les chiffres qui suivent sont donc ceux de 1971.

(3) Op. cit. p. 34

On remarque que, d'un milieu à l'autre, s'opère un recentement de la proportion "agriculteurs/salariés" qui se fait, en ville, au profit de ces derniers. Assez curieusement, par contre, les artisans et commerçants n'y apparaissent pas beaucoup plus nombreux que dans l'ensemble du pays.

B - LES ENTREPRENEURS PATENTES DE BRAZZAVILLE.

I - Les statistiques pour 1961 estimaient -on vient de le voir- à 2.558 soit 6,8% de la population active, les artisans et commerçants de Brazzaville. Une autre source officielle, le fichier des patentés, établi également par le Service de la Statistique (1), permet d'actualiser et de préciser ces données. Ce document a permis, au moyen de certains artifices de dépouillement et avec une précision très satisfaisante, de distinguer d'une part les Congolais des Etrangers, d'autre part les activités exercées dans les cités de Baongo et de Poto-Poto ou y ayant leur siège de celles du reste de la ville, délimitant ainsi très exactement "l'ensemble parent" de l'échantillon d'entrepreneurs (2) étudié ici. Toutefois, il exclut, de par sa nature, plusieurs catégories essentielles de ces mêmes entrepreneurs : d'une part ceux qui sont soumis à un autre régime fiscal, c'est-à-dire les artisans et commerçants installés dans les marchés et sur les trottoirs : vendeurs de produits de cru, marchands de pagnes, de vêtements et de ~~l'ingerie importée ou de fabrication locale~~, représentent pourtant des activités comptant parmi les plus importantes dans la vie économique des cités. D'autre part, parmi les catégories qu'il concerne, il ne recense que les seuls patentés, c'est-à-dire les entreprises ayant une importance suffisante pour posséder une existence légale. Il laisse ainsi de côté une multitude d'activités plus modestes de commerce, de production, de distribution, de négoce d'objets "d'occasion etc..." qui, en passant par tous les degrés de transition, rejoignent à leur limite "inférieure" celles exercées dans un cadre familial ou excluant en tout cas l'intermédiaire monétaire (3).

(1) Nous tenons à ce propos, à remercier M. BITA, Directeur de ce Service, de l'aide qu'il nous a fournie en nous permettant d'accéder à ces documents et en nous expliquant certaines particularités.

(2) Rappelons que nous employons ici le terme "entrepreneur" au sens large, cnotant très exactement ici l'ensemble des personnes créant ou dirigeant momentanément ou en permanence une "entreprise" commerciale ou artisanale, c'est-à-dire exerçant une activité dont ils conservent le bénéfice, par opposition donc au salariat et à la prestation familiale ou de tout autre nature.

(3) On peut penser, pour les mêmes raisons, que le chiffre du recensement de 1961 pèche par défaut dans une proportion comparable, même si l'on tient compte des "petits marchands" classés dans le recensement avec les agriculteurs. Par ailleurs analysant ce même fichier des patentés en 1950, BALANDIER fait une remarque identique et signale que le nombre de ceux qui s'estiment "commerçants" aux enquêtes directes est, à cette époque, de 4.500 alors que le nombre total des patentés n'est que de 1.720 : Cf. "Les Brazzavillois Noirs", Op. cit. p. 102.

Ces réserves faites, ces documents font apparaître, au 31 Décembre 1970, un nombre total de patentés (Tableau II) de 3.360, répartis en 1.291 artisans et transporteurs, 2.297 commerçants de détail (vente des boissons comprise) et 72 commerces de gros et patentés exceptionnelles (Médecins, Libraires, Diamantaires etc...). Compte tenu du fait qu'ils sont -pour les raisons qui viennent d'être dites- sensiblement inférieurs à la réalité, ces chiffres donnent cependant une idée de la place relativement faible que l'entreprise congolaise -comprise sous une forme quelque peu organisée et dans le cadre d'activités modernistes- tient dans les activités des Brazzavillois. Ils montrent aussi -ce qui correspond sans doute également à la réalité- la faiblesse numérique relative des artisans, comparés aux commerçants.

TABLEAU II - REPARTITION DES PATENTES PAR CATEGORIES AU 31/12/1970.

P A T E N T E S	NOMBRE	%
<u>Catégories exceptionnelles</u>	41	1
<u>Commerce de Gros - Import - Export</u>	31	1
<u>Commerce de Détail</u>	1.869	51
dont		
Commerce de petit détail	(1.132)	
Commerce de détail	(429)	
Vente de produits du crû	(308)	
<u>Commerce des Boissons</u>	428	12
dont		
Commerce des Boissons à emporter et Buvettes ...	(275)	
Cafés, Restaurants sans licence	(128)	
Bars-dancings, Restaurants	(25)	
<u>Transports</u>	965	26
<u>Artisanat</u>	326	9
dont		
Bijouterie	(16)	
Entrepreneurs du Bâtiment	(1)	
Mécaniciens-auto	(3)	
Menuisiers	(14)	
Photographes	(33)	
Tailleurs	(109)	
<u>Ensemble des Patentés</u>	3.660	100

Les commerçants en gros et ceux pratiquant l'import-export figurent ici au nombre de 31; un chiffre aussi faible tient sans doute à deux raisons : la première, que ce genre d'activité n'est jamais le fait que d'une minorité et la seconde que cette minorité est essentiellement composée d'étrangers installés hors des cités. Les commerçants "au détail" et "au petit détail", respectivement au nombre de 429 et 1.132, constituent ensemble le groupe le plus important avec 43% du total des patentés. Les "vendeurs de produits du crû sans établissement fixe" forment une catégorie spéciale : on désigne par là les revendeurs de manioc -en foufou ou en "chicouangue"-, d'huile de palme, de vin de palme, de poisson salé, séché ou fumé, de viande de chasse, etc... Au nombre de 308, ils représentent 8,5% du total des patentés. Rappelons qu'il faut ajouter à ces chiffres ceux des commerçants, au nombre de plusieurs milliers (1), qui vendent dans tous les marchés de la ville, et la multiplicité des formes d'activités commerciales non-déclarés qui se déroulent dans les "cités" (2) : "saupoudrage" de boutiques semi-permanentes ou d'éventaires installés à la barrière des "clôtures" (3) et au coin des rues, ou concentrés à l'intérieur et au pourtour des marchés.

Les débits de boissons se présentent sous des formes variées : boissons à emporter, buvettes, bars, parfois composés d'un simple comptoir et de quelques tables et chaises dans une pièce ou à l'extérieur, avec ou sans musique, mais aussi parfois d'une terrasse et dans certains cas, d'un dancing. Ces établissements constituent un élément particulièrement important et caractéristique, non seulement de la vie de loisirs, mais aussi, et plus largement, de la vie de relations de la société urbaine (4) : ils sont ici au nombre de 428 soit 12% de l'ensemble du fichier.

Parmi les artisans, le groupe numériquement le plus important est celui des transporteurs : 965, soit 26% de l'ensemble des patentés. Ces chiffres sont globaux, mais le fichier de 1966 précise le statut de ces transporteurs : chauffeur-propriétaires ou exploitant, le nombre de véhicules par patenté et la nature des véhicules. Les chauffeurs-propriétaires sont en minorité : 95 soit 20% des transporteurs. La proportion dominante de propriétaires-exploitants indique surtout, plus

(1) Environ 7.660 à un recensement effectué en 1972.

(2) C'est-à-dire l'ensemble des quartiers constituant les communes de Bacongo et de Poto-Poto.

(3) On désigne sous ce terme, dans les cités, les parcelles loties aux habitants et qui sont en général entourées d'une "clôture" de matériaux hétérogènes.

(4) BALANDIER fait, dès 1950, une remarque analogue. Il pense que les bars jouent un rôle de substitut des "maisons des hommes" villageoises. Il y a toutefois cette différence essentielle que les bars sont également fréquentés par les femmes, ce qui implique des rapports sociaux d'une tout autre nature : cf. Les Brazzavillois Noirs, op. cit. p.

que de vrais entrepreneurs, des particuliers qui investissent leurs économies dans un véhicule, le plus souvent dans un taxi. Pour cette raison, les "transporteurs" sont, dans leur très grande majorité, possesseurs d'un seul véhicule. Ceux qui en ont plus de deux constituent l'exception. La nature des véhicules mis en circulation permet de se faire une idée de leurs conditions d'exploitation. Les 265 possesseurs de voitures et taxis utilisent ceux-ci pour des transports de personnes et de bagages accompagnés, à l'intérieur de la ville ou, occasionnellement, sur les meilleures routes de la périphérie, c'est-à-dire pratiquement sur de moyennes distances en direction de Boko ou Kinkala vers le sud ou, vers les rares villages de la route du nord. Ils sont en effet relayés sur ces circuits par les taxis-bus, camionnettes, Land-Rover, et les véhicules de la taille immédiatement supérieure (130 patentés au total) qui ne peuvent guère être utilisés que sur des routes en bon état et pour des distances permettant au moins un aller et retour dans la journée. Ces conditions désignent surtout la région du Pool comme secteur d'utilisation de ces catégories de moyen tonnage. Les camions de fort tonnage, c'est-à-dire de charge utile supérieure à 1,5 tonne, sont -à part les transports de denrées poudreuses dans le même secteur géographique- essentiellement employés pour les parcours à longue distance, c'est-à-dire tout spécialement vers les régions du nord et nord-est, la zone Niari-Pointe-Noire étant pour l'essentiel, drainée par le chemin de fer.

Toujours en 1970, les artisans proprement dits, c'est-à-dire ceux qui fabriquent ou réparent, figurent au nombre de 326, soit 9% de l'ensemble des patentés, ce qui est peu si l'on tient compte de la diversité des catégories rangées sous cette rubrique. Toutefois, dans ce cas comme dans celui des commerçants, il faut se souvenir que le recensement des seuls patentés donne une image très inférieure à la réalité, de l'ensemble des activités artisanales se déroulant effectivement dans les cités. Les tailleurs constituent le groupe le plus nombreux avec 109 patentés soit 3% de l'ensemble. Le groupe qui les suit, numériquement parlant, est, assez curieusement, celui des photographes, au nombre de 33; l'importance un peu imprévue de cette profession tient à l'usage qui en est fait par la clientèle diurne et nocturne des bars, à proximité desquels ils s'installent généralement. Le reste des artisans déclarés se fragmente en très petits groupes qui, pour certaines catégories, donnent une idée de la pauvreté de l'équipement artisanal face aux produits importés, mais qui pour d'autres ne correspondent pas à la réalité comme c'était le cas tout à l'heure pour certaines catégories de commerçants. Cela est particulièrement vrai des couturières qui ne figurent que pour quelques unités, mais aussi des menuisiers, entrepreneurs du bâtiment et mécaniciens-auto, déclarés respectivement aux nombres de 1, 3 et 14 alors que la couture, aussi bien que la construction "en dur", l'entretien des véhicules automobiles et la fabrication de mobilier comptent parmi les secteurs les plus actifs de la vie urbaine. Il faut enfin, pour épurer le contenu du fichier, mentionner les 41 "divers" parmi lesquels on a rangé des professions d'un caractère exceptionnel (un restaurateur chinois, ainsi que quelques médecins, pharmaciens et libraires) ou qui constituent une catégorie tout à fait à part, telle que les diamantaires.

II - L'évolution de la population des patentés confirme les tendances suggérées par ces chiffres. On a pu réunir sur une période de 20 ans (Tableau III), trois statistiques concernant les entrepreneurs provenant toutes les trois du même document, le registre des patentés, la première celle pour 1950 étant extraite de l'ouvrage déjà cité de BALANDIER (1).

TABLEAU III - EVOLUTION DU NOMBRE DES PATENTES DE 1950 à 1970.

	1950 (2)	%	1966	%	1970	%
Catégories exceptionnelles	2	1	20	0,5	41	1
Commerce de gros-Import-Export	13 (3)	1	25	1	31	0,5
Commerce de détail	892	49	1647	55	1869	51
Commerce des boissons à emporter	-	-	217) 342)	19	275) 153)	11,5
Bars, bars-dancings, restaurants	295	16				
(Ensemble du commerce de détail)	(1187)	(65)	(2206)	(73,0)	(2297)	(63)
Transporteurs	53	3	467	15,5	965	26
dont						
taxis, voitures	(5)		(265)	-	-	-
pick-up ou taxi-bus	(4)		(130)	-	-	-
camions de fort-tonnage.....	(44)		(72)	-	-	-
Artisans.....	571	31	273	9	326	9
dont						
entrepreneurs du bâtiment....	(11)				(1)	
mécaniciens (4)	(13)		(8)		(3)	
menuisiers	(21)		(40)		(14)	
tailleurs	(378)		(83)		(109)	
(Ensemble de l'artisanat)....	(624)	(34)	(740)	(24,5)	(1291)	(35)
TOTAL	1826 (5)	100	2991	100,0	3660	100

(1) Op. cit. pp. 102-113.

(2) Ibid.

(3) Dont 7 gérances

(4) En 1950, il s'agit seulement de réparateur de vélos, à une seule exception près.

(5) Le total des chiffres de détail donnés par BALANDIER est de 1826 et non de 1720. Peut-être la différence représente-t-elle quelques unités près les 102 entreprises non-africaines installées dans les cités. Comme celle-ci sont comptées pour les autres années, on a conservé le chiffre de 1826.

En 1950, pour une population de 70.100 habitants dans les deux cités (1), le taux d'équipement calculé d'après cette source est de 1 pour 38 habitants pour l'ensemble des patentés et 1 pour 59 en ce qui concerne les seuls commerçants de détail (2). En rapportant le nombre de patentés de 1970 à la population théorique calculée sur cette époque, soit 180.000 habitants (3), on n'obtient plus que 1 entreprise patentée pour 49 habitants et 1 commerçant au détail pour 78 habitants soit des proportions considérablement plus faibles. On ne peut ici que constater ce recul de la petite entreprise privée auquel on essaiera de trouver des éléments d'explication dans les chapitres qui vont suivre. Outre cette régression générale qui est un phénomène tout à fait remarquable dans une ville où la consommation paraît cependant s'être développée au cours de la même période, les changements de composition de la population des entrepreneurs font apparaître d'autres faits, dont certains aussi imprévisibles sans doute que cette diminution du taux général d'équipement. Ainsi, et si l'on considère les proportions et non les valeurs absolues, liées à la croissance de la population totale, on constate d'abord une stabilité remarquable -dans sa quasi inexistance- du commerce de gros (autour de 1%). Celui-ci témoigne par là de son absence totale de progrès parmi les Africains de Brazzaville au cours de ces 20 années. On relève également la stabilité non moins remarquable du commerce de détail (1950 : 49%; 1966 : 55%; 1970 : 51%); mais celle-ci revêt sans doute une autre signification en indiquant une position d'équilibre par rapport aux besoins de la population des quartiers. Les débits de boissons, bars, bars-dancings et restaurant accusent par contre, après une période de pointe, une sensible régression qui est un phénomène inattendu, l'impression au niveau de la population étant au contraire que ceux-ci sont en constante augmentation (1950 : 16%; 1966 : 19%; 1970 : 11,5%). A côté toutefois de la stabilité relative de ces trois secteurs, les deux phénomènes les plus marquants qui ressortent de cette comparaison à 20 ans de distance, sont d'une part la multiplication des transporteurs de tous genres, qui peut apparaître un phénomène "normal" concernant surtout le secteur africain et, d'autre part et en sens inverse, la considérable régression des artisans de toutes catégories, qui est sans doute le signe le plus inquiétant de l'absence de vitalité de l'entreprise locale. Les premiers passent en effet, au cours de cette période, de 3% en 1950 à 15,5% en 1966 et 26% en 1970 (4), alors que, dans le même temps, les seconds reculent de 31% en 1950 à 9% seulement en 1966 et en 1970.

(1) R. DEVAUGES, Le Chômage..., op. cit. Chap. I.

(2) L'ouvrage de BALANDIÉR calcule sur ces mêmes chiffres une proportion de 1 commerçant pour 400 habitants mais il s'agit sans doute d'une erreur. Op. cit. p. 104.

(3) Le recensement pour 1961 donne 129.000 habitants en chiffres arrondis, l'estimation des Services statistiques pour 1964 (Cf. note 1, p. 35) 145.000. En supposant une croissance linéaire, on arrive pour 1970 à 179/180.000, chiffre retenu ici (population non-africaine exclue).

(4) La multiplication des transporteurs, du fichier de 1966 au registre de 1970 (de 467 à 965), pose d'ailleurs un problème. On peut se demander si cet accroissement considérable n'est pas une apparence due à l'apparition d'une législation plus sévère, en particulier en ce qui concerne les taxis urbains dont beaucoup, jusqu'à une période récente, étaient déclarés comme voitures particulières. Le chiffre de 1970 serait alors plus près de la réalité que celui de 1966.

Ce sont les tailleurs qui, assez curieusement, semblent les plus atteints par cette régression des artisans : de 378 en 1950, ils tombent à 109 en 1970, après un "creux" à 83 en 1966.

Une comparaison, limitée cette fois aux chiffres de 1966 et de 1970, fait apparaître des phénomènes d'une tout autre signification et de nature à caractériser de façon plus précise une période considérée par de nombreux entrepreneurs comme particulièrement défavorable pour l'économie locale. Pendant cette courte durée, et en dépit d'une politique plus ou moins ouverte d'élimination des grandes activités capitalistes privées, les commerces de gros, les importateurs et exportateurs, ont légèrement augmenté (de 25 à 31) mais les chiffres, qui restant très modestes, peuvent tout simplement tenir, comme c'est le cas pour les transporteurs, à un renforcement de la législation à leur endroit. Les cafés, bars et dancings, par contre enregistrent une très sensible régression, de 342 à 153 qui peut tenir soit à un réajustement des patentés, (augmentation de la catégorie plus modeste des buvettes, etc... de 217 à 275) soit -et les deux explications ne sont pas contradictoires- à l'impact de la crise. La légère augmentation numérique des artisans (de 273 à 326) ne correspond pas à un accroissement proportionnel de leur poids parmi l'ensemble des patentés : 9% dans les deux cas. Pour les raisons précédemment énoncées, les variations à l'intérieur de cette catégorie sont difficiles à interpréter : on ne peut en particulier expliquer pourquoi le nombre des tailleurs a augmenté alors que celui des entrepreneurs du bâtiment, mécaniciens-auto et menuisiers est tombé à un chiffre voisin de zéro, résultat qui ne correspond, en tous cas, absolument pas à la réalité.

III - On a pu analyser, dans les fichiers de 1967 et 1970, un certain nombre de caractéristiques de détail de la population des entrepreneurs. Malheureusement le premier de ces documents était incomplet et ne concernait que le commerce des boissons et l'artisanat. On a pu pour 1967 répartir les patentés selon leur montant : cinq catégories ont été distinguées (Tableau IV). Les plus petites (moins de 5.000 CFA), représentant 14,5% de l'ensemble, concernent la totalité des cafés-restaurants sous licence, les 2/3 des menuisiers et un peu moins du 1/4

TABLEAU IV - REPARTITION DES PATENTES SELON LEUR MONTANT (1967) (1)

		%
- Moins de 5.000 CFA	155	14,5
- De 5.000 à moins de 20.000 CFA	452	43
- De 20.000 à moins de 50.000 CFA	165	15,5
- De 50.000 à moins de 100.000 CFA	250	24
- 100.000 CFA et plus	30	3
 ENSEMBLE	 1052	 100

(1) Toutes catégories de commerces, à l'exception de celui des boissons.

des chauffeurs-propriétaires de leur taxi. Celles entre 5 et 20.000, qui sont les plus nombreuses (43%), groupent la majorité des transporteurs, y compris une petite proportion de possesseurs de camions de fort tonnage, et la totalité des photographes. Jusqu'à 50.000 CFA (15,5%), on rencontre quelques bars sans dancing, certains exploitants de taxis et de minibus et la plus grande partie des possesseurs de véhicules de moyen et fort tonnage. De 50 à 100.000 CFA, les patentés, proportionnellement nombreuses (24%), concernent surtout les bars, les dancings, les cinémas, les exportateurs, certains transporteurs et les médecins. Les rares patentés supérieures à 100.000 CFA, enfin, font apparaître les entreprises les plus importantes : quelques bars-dancings encore, des commerçants en gros, des exportateurs, et l'Union des Travailleurs Brazzavillois.

La ventilation du fichier de 1970 selon le sexe, (Tableau V) montre que les détenteurs de patentés sont pour les 3/4 des hommes. Si l'on compare ce taux avec celui calculé par BALANDIER (1) qui dénombre, en 1950, 11% de femmes, on constate qu'à leur accroissement proportionnel dans la population globale depuis cette époque, a correspondu une augmentation de leur rôle comme agents économiques. Leur répartition selon les différentes activités fait apparaître en premier lieu leur quasi-absence des domaines exigeant soit des capitaux importants, soit un niveau de qualification élevé : catégories exceptionnelles et commerce de gros. Elle montre également leur "poids" négligeable dans la catégorie des artisans, 6% seulement : à cette réserve près qu'il faut encore rappeler, qu'il s'agit ici des seuls patentés et que leur proportion réelle est sans doute nettement supérieure.

TABLEAU V - REPARTITION DES PATENTES PAR ACTIVITE ET PAR SEXE (Déc.70)

	Nbre de femmes	Total de la Catégorie	% de femmes
Catégories exceptionnelles....	2	41	5
Commerce de Gros	4	31	13
Commerce de détail	673	1.869	55
dont			
Commerce de petit détail	(373)	(1.132)	(33)
Commerce de détail	(84)	(429)	(19,5)
Vente de produits du cru.....	(216)	(308)	(70)
Commerce des Boissons	92	428	21,5
dont			
Commerce de boissons à emporter et Buvettes	(60)	(275)	(22)
Cafés, Restaurants sans licence	(28)	(128)	(22)
Bars-dancings, Restaurants....	(4)	(25)	(16)
Transports	172	965	18
Artisanat	19	326	6
	962	3.360	26

(1) Op.cit. p. 102

Les femmes se rencontrent surtout parmi les transporteurs (18%) dans la vente des boissons (21%) et surtout dans le commerce au détail où elles sont en majorité (55%). Toutefois, leur proportion diminue dans ces deux derniers domaines à mesure qu'on va des catégories les plus modestes à celles plus élevées : 70% des femmes pour la vente des produits du cru et 33% pour le commerce au petit détail contre 19,5% seulement pour le commerce de détail qui suppose une boutique et la possession d'un stock; de même, de 22% dans les catégories "inférieures" buvettes, cafés etc..., la proportion de femmes tombe à 16% avec les bars-dancings et les restaurants sous licence. Ces différences suggèrent l'existence de deux niveaux dans le commerce féminin (avec sans doute bien des intermédiaires), le premier serait celui des catégories les plus modestes où les femmes sont les plus nombreuses et parfois même, dominent les hommes; c'est sans doute là l'aspect le plus "autonome" des activités féminines, représentant leur indépendance économique relative dans une société urbaine où elles sont contraintes d'assumer elles-mêmes pour une large part leur subsistance et celle de leurs enfants. Le second niveau du commerce féminin concerne des activités impliquant de grosses mises de fond -boutiques, bars-dancings, transports (où l'on rencontre 18% de femmes). A ce niveau, et mis à part des cas de réussites exceptionnelles, il semble que les femmes ne sont plus les vrais exploitants ou les vrais détenteurs des capitaux investis, mais qu'elles servent de gérants, ou même de simples prête-nom -ce qui serait surtout le cas dans les transports- à un mari, un protecteur ou un parent qui -fonctionnaire ou non- leur assure un capital personnel ou dissimule ainsi des sources de revenu complémentaires.

Une ventilation par nationalité a été opérée à partir du fichier de 1970 (Tableau VI). Numériquement parlant les activités patentes des Cités sont largement dominées par les Congolais : 84% contre

TABLEAU VI - TYPE D'ACTIVITE PAR NATIONALITE, ETRANGERS SEULEMENT
(Déc. 70)

	Africains sauf UDEAC	Autres Etran- gers	Total des Etran- gers	Total de la Caté- gorie	% d'Etran- giers
Catégories exceptionnelles ..	15	1	16	41	39
Commerce de gros	7	3	10	31	32
Commerce de détail	457	13	370	1869	20
dont					
Commerce de petit détail.....	(212)	(2)	(214)	(1132)	(19)
Commerce de détail	(145)	(9)	(154)	(429)	(36)
Vente de produits du cru.....	(-)	(2)	(2)	(308)	(0,5)
Commerce des Boissons	13	10	23	428	5,5
Transports	58	10	68	965	7
Artisanat	44	9	53	326	16,5
Ensemble	494	46	540	3360	16

16% d'étrangers. La région d'origine de la presque totalité de ces derniers (494 sur 540 soit 93%), dénommée dans le fichier de façon assez vague, "Afrique sauf UDEAC", désigne en fait des Maliens, des Sénégalaïs et des "Popos" (Dahoméens) d'une part, des Ghanéens et des Nigérians de l'autre. Représentés d'une façon relativement faible dans les transports, l'artisanat et les formes les plus modestes du commerce, les étrangers se rencontrent surtout dans les catégories exceptionnelles : le commerce de gros et le commerce de détail en boutique, c'est-à-dire finalement, et à l'exception des transports, dans les secteurs les plus rémunérateurs. Ils exercent en particulier un véritable monopole sur la bijouterie, le courtage des diamants et le commerce d'exportation où ils détiennent la totalité des patentés (respectivement 15,7 et 6%).

Une ventilation par ethnie a pu être opérée à partir des noms dans le fichier de 1967; elle ne concerne malheureusement pas, rappelons-le, les commerçants de détail (Tableau VII). Si l'on considère ces proportions en elles-mêmes, on constate une domination écrasante des Kongo et des gens du Niari qui comptent 60,5% des patentés à eux seuls. Mais si on compare ces taux à ceux des mêmes ethnies dans la population globale (1), il en ressort assez curieusement une relation inverse entre cette proportion et celle des patentés. Ainsi, le groupe cité des Kongo et gens du Niari compte 67% de résidents pour 60,5% seulement de patentés. Le déficit relatif chez les Batéké, anciens maîtres

TABLEAU VII - REPARTITION DES PATENTES PAR ETHNIE (1967).

		%
- Batéké	71	6,5
- Kongo et gens du Nord	636	60,5
- Gens du Nord	116	11
- Vili et gens du Mayombe	15	1,5
- Musulmans	91	8,5
- Autres Africains	93	9
- Européens, sociétés ou divers	30	3
ENSEMBLE	1.052	100,0

du pays qui n'ont cessé au propre et au figuré de céder du terrain sous la poussée kongo, est encore plus marqué : 14% de résidents, 6,5% seulement de patentés. Les gens du Nord, bien que beaucoup moins nombreux que les Kongo, tout en constituant, à côté de ceux-ci, l'un des groupes les plus dynamiques du pays, enregistrent dans ce domaine un rapport bénéficiaire puisque la proportion de leurs patentés (11%) est légèrement supérieure à celle de leur population (9%). Dans le

(1) Cf. infra, p. , les pourcentages de populations des différents groupes à Brazzaville.

cas des Etrangers africains, enfin, musulmans ou non (1), la situation est encore bien plus nettement positive puisque cette même proportion est de plus du double : 17,5% de patentés contre 8% seulement de résidents. Encore, ce rapport ne traduit-il que très imparfairement l'importance de leurs activités, dont on vient de voir qu'elles se concentrent sur les secteurs les plus productifs (2).

C - LA REPARTITION DES PETITES ENTREPRISES DANS LES "CITES"

La ville actuelle de Brazzaville occupe au bord du Congo un vaste quadrilatère d'environ 5,5km de large sur plus de 10km de long. Sa structure d'ensemble n'a pas été bouleversée depuis la période coloniale. Au centre, l'ancienne ville "européenne", polymorphe et peu structurée, reste un quartier résidentiel à très faible densité d'occupation. Au nord-est et au sud-ouest, s'étendent respectivement les cités de Poto-Poto et de Baongo. Ce sont des quartiers populaires et de petites classes moyennes, ceux-là même où sont implantés les entrepreneurs qui constituent l'objet de cette étude, et qui représentent, en surface bâtie et en population, la partie la plus importante de la ville. Entre les deux, dans les nombreux espaces restés inoccupés, se sont développés, depuis une quinzaine d'années des quartiers socialement intermédiaires qui portent le nom significatif de "quartiers chics" et qui sont le plus souvent administrativement rattachés aux cités. Ces quartiers d'habitat moderne homogène sont généralement habités par des Congolais aisés, souvent fonctionnaires de rang moyen ou supérieur auxquels se mêlent parfois des coopérants de divers pays. Leur croissance accélérée entre la "ville" et les "cités" est un des phénomènes les plus caractéristiques de l'évolution du paysage urbain depuis l'Indépendance.

En dépit d'une grande similitude dans l'aspect général et dans les conditions de vie, les deux Cités s'opposent par la composition ethnique de leur population : Baongo est habité presque exclusivement par les Kongo tandis que Poto-Poto abrite toutes les ethnies du pays -y compris de très nombreux Kongo- en même temps que les minorités africaines étrangères au Congo. Cette importante différence, dont les effets sont souvent peu visibles à l'oeil nu, exerce cependant une action en profondeur qui, en particulier, expliquera plus loin, la distribution inégale, d'une Cité à l'autre, de certaines catégories d'entreprises. Le sondage au 1/10e effectué sur le dernier recensement de Brazzaville estime, en 1961, la population africaine à 127.641 habitants (3) très inégalement répartis entre les deux "Cités"

(1) Les Musulmans sont essentiellement des Maliens et des Sénégalais.

(2) Il faut en outre tenir compte de l'absence ici des commerçants en tissus, en pagne, etc..., soumis à un autre régime fiscal et qui sont en presque totalité des non-Congolais.

(3) Recensement de la population de Brazzaville -1961- Sondage au 1/10e. - Mission de Recensement - Ministère des Affaires Economiques et du Commerce.

de Baongo et Poto-Poto, et le reste de la ville, c'est-à-dire les anciens quartiers "européens" (Tableau VIII). Depuis l'époque déjà ancienne où ces chiffres ont été relevés (1), l'évolution de la ville s'est toutefois poursuivie, et d'une manière sans doute différente selon les quartiers. On peut estimer que les plus anciens, Baongo et Poto-Poto, sont à peu près stabilisés dans leur croissance du fait de leur position centrale, alors que les autres, placés à leur périphérie, ont eu la possibilité de continuer à se développer. En dépit de cette inégalité de situation, il ne semble pas que leur rang par ordre d'importance numérique ait été modifié au cours des dix dernières années et qu'en particulier les quartiers de Makélékélé et Moukoundji-Ngouaka aient eu le temps de rattraper les quatre autres, beaucoup plus importants.

TABLEAU VIII - POPULATION AFRICAINE DE BRAZZAVILLE PAR QUARTIERS (1961).

	Valeur abso- lue	%
Somme pour la cité de Baongo	40.526	32
- Quartier de Baongo	28.287	22,5
- Quartier de Makélékélé	7.523	6
- Quartier de Moukoundji-Ngouaka	4.716	3,5
Somme pour la cité de Poto-Poto	85.063	68
- Quartier de Poto-Poto	23.412	18,5
- Quartier de Moungali (dont Plateau des 15 ans)	33.918	27
- Quartier de Ouenzé	27.733	22,5
Somme pour les cités	125.589 (2)	100

Le fichier des patentés pour 1970 a pu être ventilé de son côté par catégories d'entreprises et selon les mêmes zones que le recensement. Les chiffres ainsi obtenus (Tableau IX) montrent que la plupart de ces patentés continuent d'occuper de façon préférentielle les quartiers les plus anciens : Baongo, Poto-Poto, Moungali, Ouenzé.

(1) Les chiffres du recensement pour 1974 ne sont pas encore disponibles.

(2) Reste de la ville : 2.052; total déjà indiqué pour l'ensemble de Brazzaville : 127.641 habitants.

Le rapprochement de ces chiffres avec ceux de la population, fournis par le recensement (Tableau IX), permet de définir le "profil" particulier des deux Cités et de leurs différents quartiers. Si, toutefois, le décalage de date entre les deux sources met hors de question le calcul d'un taux d'équipement, on peut comparer, d'un quartier à l'autre, la proportion de population résidente avec celle d'entrepreneurs patentés. La première constatation à cet égard est que, dans les deux cités, ces proportions sont identiques : 1/3 à Baongo, 2/3 à Poto-Poto. A cette égalité, semble correspondre une similitude de structure tenant à l'existence dans chacune de ces cités d'un noyau urbain ancien environné de quartiers périphériques plus récents. De l'un à l'autre, cependant, cette similitude recouvre des différences assez sensibles au niveau des quartiers : la proportion des patentés dépasse celle des habitants dans le seul quartier de Poto-Poto (1). Elle l'égale sensiblement à Baongo-quartier et sans doute aussi à Moungali, si l'on en exempte le Plateau des 15 Ans. Cette situation correspond évidemment aux zones les mieux pourvues en installations commerciales et artisanales. Tous les autres quartiers -qui sont de création plus récente, à l'exception de Ouenzé- apparaissent comme relativement sous-équipés, surtout si l'on tient compte de leur accroissement probable de population au cours de la dernière décennie.

La répartition des patentés par catégories (Tableau IX) met en lumière d'autres particularités de l'équipement des quartiers : il faut excepter d'abord les transporteurs qui sont en fait des "résidents" et dont la distribution à travers les Cités est sensiblement analogue à celle de la population, bien que cette apparente uniformité dissimule la concentration, dans certaines zones, de points de départ fixes prenant parfois l'aspect de petites gares routières. La répartition des autres catégories souligne par contre les différences de situation entre les diverses parties de la ville. Le quartier de Poto-Poto, dont on a déjà souligné le rôle de noyau urbain, groupe la plus forte proportion de commerçants de toutes catégories : la moitié des commerçants de gros et des patentés exceptionnelles et, parmi eux, la totalité des courtiers en diamant. On y trouve également plus du quart des commerces de détail (dont 42% des vendeurs de produits du cru) et 40% des débits de boissons de toutes catégories dont 89% des patentés de boissons à emporter. Poto-Poto-quartier n'arrive par contre qu'au second rang pour les transports (derrière Baongo et Moungali) et l'artisanat (après Baongo). Ces données, confirmées par l'observation directe, font apparaître la position primordiale de Poto-Poto dans les circuits économiques et de relations proprement congolais, de même que comme centre de la vie sociale et de relations, position qui le fait déborder largement, à cet égard, le cadre de Brazzaville. Parmi les quartiers périphériques de ce noyau ancien, Moungali, si on le considère à part du quartier résidentiel "intermédiaire" du Plateau des 15 Ans, fait figure, aussi bien par le volume et la nature de son équipement que par son infrastructure, de quartier jumeau de Poto-Poto ; il est même sans doute appelé à poursuivre dans l'immédiat un développement plus rapide que ce dernier, qui semble

(1) Au sens restreint du terme : Poto-Poto-quartier est un quartier de la Cité de Poto-Poto, de même que Baongo-quartier en est un de celle de Baongo.

TABLEAU IX - REPARTITION DES PATENTES PAR QUARTIER (XII-1970)

	C. de GROS et EXCEPT.	C. de DÉTAIL	(Petit dé-tail)	(Détail : Boutiques)	(Produits du cru)	C. des BOIS-SONS	(B. à emporter)	(Buvettes)	(Cafés S/licen.)	(Cafés Danc. Rest.)	TRANSPORTS	ARTISANAT	(Tailleurs)	(Bijout.)	(Phot.)	Propor-tion des Patentés	NOMBRE de PATENTES
Cité de Baongo	14	32,5	36,5	24	30	17,5	3	4,5	47	16	34	50	72,5	-	27	32,5	1.186
Quartier de Ba-congo	14	20,5	23	18,5	15	12,5	1,5	4	33,5	12	25,5	31	39,5	-	24	21,5	794
Quartier de Ma-kélékélé	-	9	10,5	5	10	3	1,5	-	8	-	6	13,5	25,5	-	3	8	285
Quartier de Mou-koundzi-Ngovaka	-	3	3	0,5	5	2	-	0,5	5,5	4	25	5,5	7,5	-	-	3	107
Cité de Poto-Poto	84,5	67,5	63,5	76	70	82,5	97	95,5	53	84	65,5	49,5	27,5	1000	73	67,5	2.468
Quartier de Poto Poto	48	28,5	24	31	42	40	89	10,5	34	12	21	25,5	14	1000	31	28	1.021
Quartier de Moungali	26,5	22,5	21	31,5	15	25	5	47	12	52	26	16	10	-	27	23	847
Quartier Pl.des 15 Ans	1,5	1	1,5	1	-	2	2	4,5	-	-	25	1	-	-	-	1,5	57
Quartier de Ouenzé	85	15,5	17	12,5	13	15,5	1	33,5	7	20	16	8	3,5	-	15	15	543
Non classés	1,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,5	0,5	-	-	-	-1	6
	1000	100.0	100.0	1000	1000	100.0	1000	100.0	1000	1000	1000	1000	100.0	100.0	1000	100.0	3.660

maintenant approcher de la saturation. Ouenzé apparaît encore, par contre, ainsi qu'on l'a déjà souligné, relativement sous-équipé. Bien que les progrès y soient rapides, les grands axes de circulation qui le traversent ne sont jusqu'ici que partiellement exploités. Toutefois, la proportion relativement élevée de buvettes et bars-dancings (davantage que pour toute la cité de Baongo, en dépit d'une population d'un tiers plus faible), l'apparente sur ce point aux autres quartiers de Poto-Poto et l'oppose à ceux de Baongo dont son faible équipement tendrait par ailleurs à le rapprocher. Le Plateau des 15 Ans représente pour sa part, d'une manière tout à fait typique, le quartier " dortoir" résidentiel dont l'accroissement démographique rapide ne fait qu'accentuer le sous-équipement.

A l'autre extrémité de la ville, Baongo-quartier arrive au premier rang pour les transporteurs (à égalité avec Moungali) et au premier également pour les artisans. On y trouve en particulier les 2/5e des tailleur. Les commerçants de gros et les patentés exceptionnelles y sont par contre rares, les boutiques de détail en proportion médiocre (1/5e environ), de même que les débits de boissons de toutes catégories. Ces chiffres correspondent au rôle urbain relativement effacé de ce quartier très en retrait par rapport à Poto-Poto, en dépit d'une importante infrastructure de grands axes de circulation, de marchés et d'équipements divers. Ils indiquent le caractère familial d'une zone où les gens des mêmes ethnies se retrouvent entre eux, à l'écart de certaines activités récentes ou contrôlées par des étrangers (1), aussi bien que des aspects attractifs de la vie sociale. Les deux quartiers satellites de Baongo, l'un et l'autre aussi sous-équipés que sous-peuplés, accentuent l'aspect de confinement relatif de cette partie de la ville. Cependant, si Moukoundji-Ngouaka est limité dans ses possibilités par son environnement naturel, Makélékélé apparaît appelé à un développement rapide qui devrait l'apparenter d'ici quelques années à Moungali.

◦ ◦ ◦

Les vingt années au long desquelles on a pu observer l'évolution de l'entreprise privée, ont couvert une période relativement favorable, du moins par sa neutralité, à cette entreprise, période qui s'est étendue de la fin du régime colonial au début de l'Indépendance, et une seconde qui l'était moins et au cours de laquelle les gouvernements se sont appliqués à maîtriser le secteur économique à tous les niveaux. Par ailleurs, sur le plan de la clientèle potentielle, un développement certain du niveau de vie a entraîné un accroissement corrélatif de la consommation, multiplié dans le cas de Brazzaville, par le volume également croissant de la population.

(1) Ce n'est que très récemment que les commerçants maliens ont fait leur apparition à Baongo.

Cette évolution relativement simple de deux catégories de "variables de milieu", fortement contraignantes - les conditions politiques et l'état du marché - aurait dû se répercuter d'une manière également simple, c'est-à-dire fortement positive, sur celle de l'entreprise locale. Or, il est apparu que, même si on envisage celle-ci d'une manière globale à partir des statistiques d'ensemble, les mouvements qui l'ont animée dans son volume et sa composition, ne correspondent que de très loin à ceux de ces cadres généraux. C'est ainsi que l'on a constaté, en dépit de la disparition du monopole colonial, une stagnation au niveau le plus bas de l'initiative africaine dont témoigne la diminution considérable de la proportion de patenté par habitant. Cette régression - qui paraît toucher surtout les Congolais - est particulièrement sensible pour l'import-export (en dépit de sa stabilité apparente) et pour l'artisanat, alors que les entreprises touchant à la consommation ("boutiques", bars) se maintenaient tant bien que mal et que les transports -et surtout les transports urbains- croissaient dans la proportion de 1 à 8. Au plan de l'évolution d'ensemble de l'économie locale, cette situation peut sans doute être considérée comme peu satisfaisante en ce que les secteurs-clés précisément de l'import-export et de l'artisanat -plus productifs que le commerce en valeur ajoutée- apparaissent dans une situation critique en dépit des possibilités beaucoup plus grandes qui leur ont été, au moins momentanément, offertes. Les secteurs touchant à la consommation, par contre, se sont soit maintenus, soit considérablement développés. Sans doute faut-il apporter ici des correctifs : si le commerce de gros et l'import-export ne concernent que fort peu les "privés" africains, ces secteurs sont contrôlés dans une large mesure, depuis ces dernières années, par l'Etat. De même, un grand nombre d'artisans et de commerçants ne figurent pas au fichier des patentés. On constate cependant une tendance générale à la fois à l'accroissement de la consommation et au recul de la petite production locale qui, au niveau de l'entreprise privée, ne semble pas pouvoir être niée.

Au plan de la méthode, on peut estimer que l'action des facteurs de milieu, tels qu'ils ont été définis au premier chapitre, s'est surtout bornée à assigner à l'évolution possible de l'entreprise privée deux limites d'ailleurs variables, une supérieure et une inférieure, mais que -à l'intérieur de ces limites- ce sont d'autres facteurs qui expliquent les fluctuations de détail de cette entreprise. Avoir parlé à ce propos, comme on l'a fait précédemment, de "médiocre intérêt des Congolais pour le secteur privé", est évidemment une explication purement verbale d'une évolution qui, elle, apparaît fondée dans les faits. Il faut chercher maintenant de façon plus précise et à un autre niveau, plus proche des réalités individuelles, les explications possibles de ces comportements collectifs.

l'entrepreneur et l'entreprise. L'entrepreneur est un être humain qui a pour but de faire vivre une entreprise. Il est donc nécessaire de distinguer entre l'homme et l'entreprise. C'est pourquoi nous avons choisi de donner à ce chapitre le titre de "L'ENTREPRISE ET L'ENTREPRENEUR".

DEUXIÈME PARTIE

L'ENTREPRISE ET L'ENTREPRENEUR, ANALYSES EN TERMES DE MODERNITÉ.

Il est important de comprendre que l'entreprise et l'entrepreneur sont deux entités distinctes. L'entreprise est une organisation qui a pour but de produire des biens ou des services pour la vente. L'entrepreneur est une personne qui a pour but de faire vivre cette entreprise. Il est donc nécessaire de distinguer entre l'entreprise et l'entrepreneur. C'est pourquoi nous avons choisi de donner à ce chapitre le titre de "L'ENTREPRISE ET L'ENTREPRENEUR".

Il est important de comprendre que l'entreprise et l'entrepreneur sont deux entités distinctes. L'entreprise est une organisation qui a pour but de produire des biens ou des services pour la vente. L'entrepreneur est une personne qui a pour but de faire vivre cette entreprise. Il est donc nécessaire de distinguer entre l'entreprise et l'entrepreneur. C'est pourquoi nous avons choisi de donner à ce chapitre le titre de "L'ENTREPRISE ET L'ENTREPRENEUR".

Il est important de comprendre que l'entreprise et l'entrepreneur sont deux entités distinctes. L'entreprise est une organisation qui a pour but de produire des biens ou des services pour la vente. L'entrepreneur est une personne qui a pour but de faire vivre cette entreprise. Il est donc nécessaire de distinguer entre l'entreprise et l'entrepreneur. C'est pourquoi nous avons choisi de donner à ce chapitre le titre de "L'ENTREPRISE ET L'ENTREPRENEUR".

Ce titre peut paraître singulier : il signifie simplement que l'on ne prend ici en considération que les facteurs de situation économique, de formation, d'histoire professionnelle ou d'opinion que l'on retiendrait dans une analyse socio-économique d'entreprises "européennes", dans un contexte "européen", c'est-à-dire sans tenir compte momentanément du contexte socio-culturel congolais (1) et en ne se référant en particulier qu'à des données relevant d'un efficace empirico-rationnel (2). Dans cette perspective limitée, on peut distinguer, dans l'analyse de l'interaction entre un individu et son environnement, plusieurs catégories de facteurs ordonnés selon leur degré de dépendance à l'égard de l'un ou de l'autre de ces deux termes. Ici on en a dénombré quatre. En commençant par les plus proches de l'environnement, on trouve d'abord les variables de situation, à peu près entièrement liées au milieu ou à la conjoncture et dont l'individu -sauf dans le cas d'une réussite exceptionnelle qui l'amène à détenir, momentanément ou non, des leviers de commande - ne peut guère que subir l'influence sans pouvoir à son tour les modifier : c'est le cas du système socio-culturel institutionnalisé dans lequel sont intégrés les individus, de l'ensemble des statuts qui leur sont assignés dans ce système, des rapports de classe créés par les relations entre ces statuts, etc... C'est aussi le cas de la conjoncture économique et politique qui est l'une des causes déterminantes de l'évolution historique de ce système. Traitant, dans la partie qui précède, de cette catégorie de variables, on a vu par l'analyse de la composition et des transformations de l'entreprise locale, comment le rôle des éléments du milieu ainsi définis, consistait surtout à imposer à l'entrepreneur des limites et des virtualités à partir desquelles il devait organiser son action. A leur égard, et tout au long de leur carrière, tous les entrepreneurs se sont trouvés et se trouvent placés pratiquement à égalité, et ceci, quelles que soient leurs différences individuelles : les causes des inégalités dans les résultats qu'ils ont obtenus sont donc à chercher ailleurs.

On placera à la suite de ces variables caractérisant le système socio-culturel dans son ensemble, celles relatives au statut, c'est-à-dire à la position, particulière cette fois, des individus ou des sous-groupes dans ce système. Ces variables de statut définissent des inégalités de condition au départ dont la position dans le rapport de production est l'une des formes les plus frappantes. Dans le cas présent, la première de ces variables sera la catégorie d'activité. Certes celle-ci n'est pas totalement imposée par l'appartenance sociale et résulte, du moins à l'origine et en principe, d'un choix individuel qui peut se manifester ne serait-ce que de façon négative, par un refus ou la fuite de chez le patron. Mais, cette part au choix individuel accordée, il reste que, dès l'origine, des inégalités de condition existent en ce que ce sont souvent les éliminés du système scolaire qui se dirigent vers le commerce à leur compte ou l'artisanat local et que le choix de cette voie implique certaines possibilités de l'individu ou du milieu familial :

(1) L'étude de celui-ci étant réservée pour la troisième partie.

(2) Sur cette notion d'efficace, cf., infra, IIIème partie, .

l'ouverture d'une boutique, même modeste, exige quelques capitaux et l'entretien d'un apprenti est presque aussi coûteux, compte tenu de l'absence de bourses, que celui d'un lycéen. En outre, et ceci est le plus important, ce choix une fois réalisé, l'appartenance à une branche d'activité déterminée est étroitement et directement coercitive, et en premier lieu par les conditions qu'elle impose à la réussite.

Le rôle de la position sociale est analogue, et même plus clair encore, pour les variables "bio-sociales", âge et sexe, en ce qu'elles déterminent l'une et l'autre des statuts sociaux créant des inégalités de conditions au départ et imposant des limitations ou offrant des possibilités à partir desquelles l'individu doit concerter sa stratégie individuelle avec, là aussi, des résultats variables de l'un à l'autre. Pas plus qu'il ne peut réellement bouleverser les conditions résultant de la structure sociale ou de la conjoncture, il ne peut changer son statut d'âge ou de sexe. Tout au plus peut-il, comme dans le cas précédent, en négocier les limitations et les virtualités avec plus ou moins d'habileté. Cette différenciation contraignante et sélective est évidente pour le sexe (1); elle ne l'est pas moins pour l'âge, qu'on le considère comme définissant des possibilités physiologiques inégales ou, comme c'est le cas ici, une appartenance à des générations différentes, non seulement hiérarchisées dans la structure de la société mais -et surtout- ayant vécu leur période de formation dans des conditions historiques différentes.

A la suite de ces deux catégories de variables, les plus liées au milieu, et en se rapprochant des plus dépendantes du sujet, se placent toute une série de facteurs intermédiaires rattachés plus ou moins étroitement aux cadres institutionnels, mais qui laissent en même temps une place plus ou moins large aux choix des individus et à leurs capacités personnelles et que l'on appellera des variables d'intégration. Par le moyen de celle-ci, on évaluera, à l'intérieur du possible défini par les variables de structure-conjoncture et de statut, le bilan objectif des inégales possibilités individuelles et de la justesse des choix concertés. Tel est le cas ici de l'acquisition de la formation scolaire et technique, de la mobilité dans la profession ou dans l'emploi, et surtout de la réussite comparée de l'entreprise. On observera à ces niveaux l'aptitude à assimiler un savoir ou une technique, à s'intégrer à une conjoncture, à en prévoir l'évolution, à définir des objectifs et une stratégie pour les atteindre. On mesurera également, en comparant la situation de départ aux résultats obtenus, la continuité ou au contraire l'instabilité dans l'effort.

L'ensemble des indicateurs mesurant ces variables est constitué par des phénomènes "objectifs", observables ou, du moins, contrôlables : la nature de l'entreprise, sa taille et son évolution matérielle, mais aussi le niveau de formation et le nombre d'emplois occupés. Il en va autrement avec les données d'attitude, qui constituent la quatrième et dernière catégorie des variables distinguées ici. Ces variables d'attitude expriment le résultat, dans le cas de chaque entrepreneur, d'une élaboration psychologique complexe de la connaissance qu'il a de la conjoncture au sein de laquelle il dirige son entreprise et de l'image qu'il estime devoir en donner dans la relation instrumentale qu'il constitue avec l'enquêteur.

D'une valeur limitée en elles-mêmes -car on n'a pas les moyens de mesurer directement le rapport qu'elles soutiennent avec les éléments de perception et d'opinion à partir desquelles l'entrepreneur organise et dirige effectivement sa gestion- ces variables d'attitude présentent davantage d'intérêt lorsqu'on les rapporte aux données objectives de position ou de niveau de réussite des entrepreneurs, en ce qu'elles permettent par exemple de comparer les résultats effectivement obtenus dans la gestion de l'entreprise à l'expression donnée par l'entrepreneur de ces résultats.

Le premier type de variable défini ici -soit le système socio-culturel dans ses transformations historiques récentes et la situation particulière de l'entreprise privée locale dans ce système- ayant fait l'objet des chapitres précédents, on analysera dans ceux qui suivent, les caractéristiques relevant des trois autres catégories. Dans le chapitre prochain, on considérera ces caractéristiques en elles-mêmes. Dans le suivant, on examinera leur relation aux diverses branches d'activité ~~représentant~~ dans l'échantillon et qui ~~représentent~~, rappelons-le, les principales catégories d'activités modernistes exercées par les entrepreneurs congolais de Brazzaville. Dans le troisième enfin, on rapportera les plus significatives d'entre elles, théoriquement parlant, à un ensemble de mesures de la réussite des entrepreneurs pour essayer de définir, sinon les causes, du moins les caractéristiques qui accompagnent les inégalités observées dans cette réussite.

CHAPITRE III

LES CARACTERISTIQUES DES ENTREPRENEURS

Selon l'ordre qui vient d'être proposé pour les diverses catégories de variables intervenant dans l'interaction entre le système socio-culturel et l'individu, on commencera ce chapitre par la définition d'indices de mesure du niveau de réussite professionnellement des entrepreneurs. On déterminera ensuite en fonction de leur âge -le seul facteur bio-social intervenant ici- les catégories significatives de génération auxquelles cet âge les rattache. Dans la troisième partie, on les ventilerà selon leur degré d'intégration sociale au plan de leur formation et de leur activité professionnelle et, dans la quatrième, en fonction de leurs attitudes relativement aux aspects de la conjoncture qui les concernent directement et à l'appréciation de leur position propre dans cette conjoncture.

I. LA TAILLE ET L'EVOLUTION DES ENTREPRISES ET DES BIENS DES ENTREPRENEURS.

I.1. La Conception et la Méthode d'estimation de la réussite professionnelle.

La construction d'un indice d'échec/réussite est une opération complexe et qui demande explication dans la mesure où il y a plusieurs façons de concevoir cette notion. D'une manière simple, et si l'on s'en tient à une époque donnée, on peut se contenter de rechercher les "n" plus petites ou plus grandes de la place ou encore de classer empiriquement selon la taille un échantillon déterminé; d'une manière plus raffinée, on peut faire intervenir dans la ventilation le type d'activité, les conditions et les critères de la réussite n'étant pas les mêmes pour un tailleur que pour un patron de bar. D'une manière plus élaborée encore, et si l'on veut faire apparaître le résultat des stratégies individuelles, il faut faire intervenir le temps : on considérera alors pour chacun l'évolution de sa carrière depuis son point de départ jusqu'à sa situation actuelle. Si l'on veut, d'une manière plus complexe encore, comparer l'efficacité de ces stratégies à l'intérieur d'une conjoncture donnée -crise ou expansion, par exemple- il faudra fixer en fonction de celle-ci les limites de la période d'observation. Celle-ci doit alors et de toutes façons, être assez longue pour atténuer les effets des fluctuations à court terme, inévitables dans la vie d'une entreprise :

conséquences d'une maladie, d'un accident, d'une erreur technique, d'un changement d'implantation ou d'un renouvellement de matériel coûteux, etc...

Dans le cas des entreprises brazzavilloises, particulièrement sensibles à ces divers aléas en raison de l'insuffisance générale de leurs réserves en capital, il a fallu tenir compte de l'ensemble des ces causes de variation. Pour cela, on a opéré sur un échantillon aléatoire, quoique de petite taille, stratifiée selon l'éthnie et la branche d'activité. Afin de dépasser une image instantanée des entreprises on a mesuré l'évolution sur une période que les conditions de l'enquête ont permis d'étendre sur trois années largement révolues. Cette période, caractérisée par une situation de crise croissante, ~~constitua~~ait de ce fait une conjoncture particulièrement significative. L'évolution au cours de cette période a été mesurée à partir de la taille, non seulement de l'entreprise mais, en raison des cumuls d'activités, de l'ensemble des biens de l'entrepreneur.

Concernant la nature des mesures à opérer pour déterminer la taille des entreprises, pas plus les conditions de l'enquête que son orientation théorique ne permettaient d'étudier la comptabilité réelle de ces entreprises, comptabilité qui dans la plupart des cas n'existe pas, la gestion étant opérée à vue et au jour le jour. On a donc cherché des indicateurs traduisant de façon pertinente mais globale la situation de l'ensemble de l'entreprise et de l'entrepreneur, indicateurs qui devaient en outre être suffisamment faciles à observer et à contrôler sur un échantillon tout de même assez étendu. On a choisi de relever les éléments extérieurs composant l'équipement de l'entreprise et, lorsqu'elles existaient, les autres sources de revenu de l'entrepreneur. Ceux-ci sont apparus constituer trois catégories principales : l'équipement immobilier, l'équipement mobilier et la main-d'œuvre. Ces trois données ont été recensées pour les entreprises tandis que l'on se contentait des deux premières pour les cumuls. Pour la main-d'œuvre, on a pris comme base d'estimation le nombre d'employés, quel que soit leur statut, non compris l'entrepreneur lui-même. Les équipements immobiliers, mobiliers, et les biens de cumul ont été appréciés grossièrement selon leur valeur marchande au moment de l'enquête, en unités de 100.000 Fr.CFA (Tableau I). Malgré le soin apporté à cette opération, il ne faut pas dissimuler que ces éléments, et plus encore leur estimation en termes monétaires, ne permettent d'obtenir que des ordres de grandeur, valables non pas tant en valeur absolue que par comparaison, d'une entreprise à l'autre ou d'une période à l'autre.

Les deux indices de taille globale, en 1968 et en 1971, sont calculés par sommation des valeurs estimatives des biens d'équipement immobilier et mobilier de l'entreprise et des cumuls, c'est-à-dire des sources de revenus autres que l'entreprise. On en a exclu la main d'œuvre dont l'estimation en termes de valeur monétaire d'une manière comparable à celle des autres biens, était particulièrement arbitraire et dont, de surcroît, le volume et la variation sont apparus comme obéissant à des lois propres.

TABLEAU I : ESTIMATION - EN UNITES DE 100.000 CFA - DES ELEMENTS COMPOSANT UNE ENTREPRISE.

Equipement immobilier :

a) Situation de l'entrepreneur quant au lieu d'implantation de l'entreprise (1).

- propriétaire	5
- hébergé par sa famille	0
- locataire	-1

b) Eléments immobiliers de son capital (2).

- parcelle à la campagne, verger, hangar, agglos pour construire	0.5
- parcelle à Brazzaville, atelier, retraite ou pension, agrandissement non précisé	1
- ferme, élevage, commerce vivrier	2
- case normale	5
- boutique, grand atelier	10
- case à étage, case dans un "quartier chic", bar, station d'essence	15

Equipement mobilier (3) :

- voiture de tourisme neuve, taxi	10
- land-rover, minibus, petit camion	15
- camion de fort tonnage	30
- trafic de diamants, gros bateau sur le fleuve ...	60
- petit outillage, petit mobilier	0.5
- tables et chaises métalliques	1
- chaîne stéréo, réfrigérateur, freezer	3
- fonds de boutique, stock de pagnes	
- petite machine, bétonneuse, scie à ruban, mortaiseuse, toupie	
- machine importante : machine à bois, à plusieurs opérations	10

(1) La situation en 1971 est calculée en faisant la somme algébrique des éléments de base et des équipements construits, acquis, remplacés, abandonnés ou mis à la réforme depuis 1968.

(2) Qu'ils concernent l'entreprise ou les "cumuls". Même remarque pour les éléments d'équipement mobilier.

(3) Les "valeurs" indiquées ici sont celles d'un équipement acquis neuf. Dans le cas d'un renouvellement (un vieux camion réformé ou remplacé par un neuf, par exemple), on a compté seulement une demi-unité en moins ou en plus, selon le cas.

L'indice d'évolution est alors constitué, pour chaque entrepreneur, par le rapport des données ainsi obtenues, le chiffre pour 1968 étant pris égal à 100. Indépendant de la taille, cet indice permet de comparer dans leur évolution deux entreprises d'inégale importance. Il présente toutefois un risque d'erreur -autre que celle sur la mesure des données- qui tient à des circonstances particulières de la vie de chaque entreprise : un entrepreneur prospère mais qui théâtrise l'argent gagné, ne remplace pas son matériel et n'acquiert aucun des biens de cumuls retenus par l'enquête, sera enregistré comme étant en état de stagnation alors qu'un autre, qui s'est gravement endetté pour renouveler un matériel coûteux et se trouve de ce fait en difficulté, obtiendra un indice d'accroissement des biens possédés, relativement élevé. Dans la pratique, toutefois, ces cas sont rares, et l'indice s'est révélé fort sensible. Les deux catégories de paramètres utilisés ici, la taille de l'entrepreneur mesurée à son capital investi et son niveau de "réussite" défini à partir de son taux d'évolution entre les deux périodes de référence de 1968 et de 1971, recouvrent des phénomènes tout à fait différents. La mesure de l'évolution qui est la plus "abstraite" et en particulier la plus indépendante de la branche d'activité à laquelle se rattache l'entrepreneur, montre que (Tableau II), en dépit du contexte de crise généralement

TABLEAU II - EVOLUTION DES ENTREPRENEURS ENTRE 1968 ET 1971

	%
- Croissance supérieure à 400%	22)
- " de 200 à 400%	24) 46
- Croissance de 100 à 200%	34)
- Régression, stabilité, croissance jusqu'à 100% ..	20) 54
ENSEMBLE	100
(Nombre de ces)	(70)

affirmé par les entrepreneurs, le capital possédé en biens mobiliers et immobiliers par la majorité d'entre eux s'est accru, pour certains dans des proportions considérables : de plus de 200%, c'est-à-dire de 1 à 3 pour 46% de l'échantillon. Les biens entrant dans ce calcul ayant été estimés dans les deux cas selon leur valeur moyenne en 1971, le calcul de ce taux n'est pas altéré par l'évolution des prix au cours de cette période.

Cette croissance quasi-générale ainsi constatée s'est opérée d'une façon suffisamment importante pour faire passer, au cours de cette période (Tableau III) un grand nombre d'entrepreneurs de leur

TABLEAU III - TAILLE COMPAREE DES ENTREPRENEURS EN 1968 ET EN 1971

	1968	1971
	%	%
Plus de 4 millions	27	37
De 1 à 4 millions	31	39
Jusqu'à 1 million	42	24
ENSEMBLE	100	100
(Nombre de Cas)	(70)	(70)

catégorie à une catégorie supérieure. Il n'en reste en effet qu'un quart seulement, en 1971, pour avoir un capital atteignant au mieux le million de francs tandis que 37% (contre 27% en 1968) dépassent les 4 millions; le million de francs représentant la limite inférieure de la classe à partir de laquelle le mouvement se renverse et, de régressif, devient progressif.

Le rapport du taux de croissance à la taille de l'entreprise

TABLEAU IV : TAUX D'EVOLUTION DES ENTREPRENEURS SELON LA TAILLE EN 1968

	Jusqu'à 1 million	De 1 à 4 millions	Plus de 4 millions
	%	%	%
Croissance supérieure à 200%	65	36	26
Régression, stagnation, croissance jusqu'à 200%	35	64	74
TOTAL	100	100	100
(Nombre de Cas)	(29)	(22)	(19)

en 1968 tel qu'il vient d'être défini (Tableau IV), montre que l'effet bénéfique généralisé, observé au niveau du premier ne s'est pas exercé uniformément, mais de manière sélective et en raison inverse de la taille du capital investi : 65% des entrepreneurs ne dépassant pas le million ont connu un accroissement de leurs biens mobiliers et immobiliers supérieur à 200% contre 36% de ceux dont le capital allait entre 1 et 4 millions et 26% seulement de ceux dépassant ce chiffre.

II. LA GENERATION ET LES CONDITIONS DE FORMATION.

La génération relève de la catégorie des variables bio-sociales. Toutefois, on l'interprétera ici non en ce qu'elle définit des catégories inégalées quant aux possibilités physiologiques des individus, mais en ce qu'une ventilation convenable des classes d'âge distingue des entrepreneurs ayant vécu leur formation professionnelle et une partie plus ou moins longue de leur vie active à des périodes présentant des différences socio-politiques considérables. Il faut en particulier tenir compte en premier lieu de l'époque à laquelle ils ont subi leur formation. On prendra ici 20 ans comme âge critique pour les situer dans ces époques. A cet âge, non seulement la scolarité et la formation professionnelle sont achevés, mais un jeune homme commence vraiment à accéder, sur tous les plans (et plus tôt pour des citadins que pour des ruraux), à un statut d'adulte responsable de son avenir. L'échelle à laquelle ajuster cette coupure pour obtenir des différences significatives entre générations, est la chronologie des grandes périodes de l'évolution politique des deux dernières décennies. Repartant de l'analyse faite au Chapitre I, on en distinguera trois :

- jusqu'à 1945 : la période coloniale classique, qui s'achève en même temps que la guerre de 1939-1945, sur les années particulièrement pénibles de "l'effort de guerre",
- 1945-1960 : La période de la décolonisation, aboutissant à l'indépendance, et caractérisée par une ouverture croissante du régime en place à l'égard du colonisé, tant sur le plan scolaire que professionnel, en même temps que par une politisation rapide de celui-ci ; on a vu que cette époque étant sans doute la plus favorable à la formation d'une entreprise locale (1),
- 1960-1970 : La première décennie de l'Indépendance avec des conditions sociales et politiques se différenciant progressivement de celles de la période précédente, mais généralement moins favorables à la petite entreprise privée.

Si l'on répartit les entrepreneurs selon celle de ces périodes au cours de laquelle ils ont eu vingt ans, on définit trois classes d'âge ayant respectivement :

- 20 ans au moins en 1945, donc 45 ans au moins en 1970 ;
- 20 ans entre 1945 et 1960, donc entre 30 et moins de 45 ans en 1970;
- 20 ans au plus en 1960, donc 30 ans au plus en 1970.

(1) Cf. infra, Chapitre I.

Au regard des conditions dans lesquelles s'est effectué la formation de ces entrepreneurs, puis, plus tard, leur entrée dans la vie active, ces trois classes d'âge présentent un certain nombre de différences :

- la première classe, celle des plus âgés, a subi sa formation à la période coloniale et pendant la guerre, c'est-à-dire dans des conditions médiocres ou difficiles quant aux possibilités offertes aux colonisés sur les plans scolaire et professionnel. Par contre, les éléments qui ont réussi parmi cette génération, ont assis leur situation et souvent créé leur première entreprise au cours des années de prospérité relative de l'après-guerre, c'est-à-dire à une époque de leur vie où ils étaient parfaitement à même de profiter d'une conjoncture favorable. Le passage à l'indépendance intervenant au milieu de leur carrière les a contraints à s'adapter -d'une manière, il est vrai, très progressive- à des conditions nouvelles : réduction lente mais continue de la clientèle européenne, apparition, par contre, d'une clientèle congolaise aisée, ainsi que des marchés d'Etat, etc... La situation politique difficile du Congo-Kinshasa a créé, à certains moments, pour cette génération comme pour la suivante, de grandes fluctuations de la conjoncture : à certaines périodes, la possibilité de trafics plus ou moins légaux mais toujours très rémunérateurs, à d'autres au contraire, des saisies de biens et des expulsions.

- La seconde génération a effectué sa scolarité puis sa formation professionnelle à l'époque intermédiaire de l'après-guerre. Ayant ainsi bénéficié de conditions sensiblement meilleures que ses ainés, elle devait donc se trouver mieux préparée à exploiter les possibilités nouvelles de cette période et de la suivante. Comme leurs ainés, toutefois, les entrepreneurs de cette génération ont dû se réadapter aux conditions de la société issue de l'indépendance, mais en étant, en principe, mieux adaptés techniquement et socialement que leurs ainés à cette mutation.

- La génération la plus jeune, enfin -celle ayant au maximum 30 ans en 1968- n'a pratiquement pas connu la période coloniale proprement dite. Elle a vécu son adolescence à la fin de la phase de transition et bénéficié des mêmes facilités de formation que ses ainés immédiats. Par contre, ayant au plus 20 ans au moment de l'indépendance, on peut dire qu'elle n'a -sur le plan des activités professionnelles- pas connu d'autre régime et qu'elle représente aujourd'hui les premiers produits purs de la nouvelle société africaine.

L'âge indiqué par les entrepreneurs de l'échantillon est parfois estimatif, surtout chez les plus âgés; cependant, la répartition large opérée à partir des critères qui viennent d'être définis, réduit les effets de cette imprécision. C'est à partir de ces âges qu'on les a ventilés en trois "générations", définies conformément aux critères précédents (Tableau V). La classe centrale, celle des adultes, domine largement avec 62% d'individus, tandis que les deux classes extrêmes se répartissent de part et d'autre d'une façon sensiblement égale : 17% de jeunes et 21% de plus âgés.

TABLEAU V : REPARTITION DES ENTREPRENEURS SELON LA GENERATION

	%
45 ans et plus en 1968	21
de 30 à 45 ans en 1968	62
Moins de 30 ans en 1968	17
TOTAL	100
(Nombre de cas).....	(70)

Rappelons ici que le mode de tirage de l'échantillon ne permet d'extrapoler à partir de ces distributions que d'une manière très prudente. Il apparaît toutefois que l'entreprise privée est un domaine d'activité où l'on entre relativement tard et que l'on quitte relativement tôt.

III. LES CARACTERISTIQUES OBJECTIVES DE L'INTEGRATION SOCIALE.

Il s'agit ici des données classées dans la troisième catégorie selon la nomenclature définie : celles qui mesurent les degrés d'intégration individuelle dans les structures institutionnalisées, intégration qui est non pas automatique, mais largement liée à l'histoire et aux "capacités" personnelles des individus.

III.1. La Formation scolaire et parascolaire.

En ce qui concerne les degrés d'intégration dans la formation scolaire et parascolaire, on distingue trois types de formation :

- les illettrés et les sous-scolarisés, sachant tout juste lire et écrire, surtout après la déculturation subie depuis le départ de l'école,
- les scolarisés "normaux" ayant atteint au moins le cours moyen, ou ceux ayant conservé ou étendu leur acquis scolaire au cours de leur vie professionnelle : travail dans un bureau, comptabilité, tenue de livres, etc...,
- une formation scolaire ou technique au-delà de la scolarité primaire constitue le troisième niveau : il s'agit soit de la formation donnée dans les Centres de formation rapide, à l'entrée desquels un certain acquis scolaire est exigé, soit de celle des Collèges techniques, le niveau le plus élevé, rencontré une seule fois dans l'échantillon, étant celui du C.A.P..

On en a rapproché les formations acquises à l'âge adulte et qui exigeaient au départ un niveau assez élevé. Il s'agit soit de cours du soir de technique ou de gestion d'entreprise, dispensés par la Chambre de Commerce et l'AFCA (1), soit de stages de perfectionnement en France. On a éliminé par contre l'apprentissage directement effectué auprès d'un patron ou dans une entreprise et qui ne se distinguait pas vraiment dans sa nature de l'activité professionnelle qui le suivait normalement.

Les chiffres obtenus (Tableau VI) montrent que plus de la moitié de l'échantillon est pratiquement illétré tandis que le quart à peu près a subi une formation post-scolaire dépassant le niveau primaire. Ces taux sont sans doute inférieurs à ceux que l'on trouverait pour l'ensemble de la population. Ils varient, d'ailleurs d'une génération à l'autre : à partir de 30 ans, l'échantillon est sous-scolarisé pour les 3/5e.

TABLEAU VI : LE NIVEAU DE FORMATION SELON LES GENERATIONS

	Jusqu'à 29 ans	30 à 44 ans	45 ans et plus	ensem- ble
	%	%	%	%
Enseignement technique post-primaire et adulte....	46	17	20	23
Scolarisés jusqu'au CM2....	8	26	20	21
Illétrés et sous-scolarisés	46	57	60	56
TOTAL	100	100	100	100
(Nombre de cas).....	(13)	(42)	(15)	(70)

Encore cette situation est-elle anormalement favorable pour les plus âgés. Leur biographie révèle que la plupart d'entre eux, les vieux artisans en particulier, sont des "privilégiés" de la période coloniale ayant bénéficié, quant à leur formation, de circonstances favorables. Les adultes occupent une position sensiblement similaire : une bonne moitié de quasi-illétrés mais une proportion déjà notable de formations post-primaire. Chez les jeunes, par contre, apparaît un phénomène nouveau : ils se répartissent à égalité dans les deux catégories extrêmes tandis que les scolarisés primaires "normaux" y ont presque disparu. La génération la plus jeune tend ainsi à se diviser en deux sous-groupes distincts : d'une part, une "élite" ayant complété sa formation primaire par une formation technique et dont les biographies montrent qu'elle constitue un noyau bien adapté et ayant sans doute une vocation réelle pour le métier qu'elle a choisi, d'autre part, un groupe encore nombreux de "ratés" de l'enseignement primaire à qui la famille a pu fournir les moyens d'installer une boutique ou de suivre un apprentissage.

(1) Association pour la Formation des Cadres Africains.

(2) Cf. infra, sur le problème des apprentis, 3^e partie.

III.2. La mobilité dans la profession et les cumuls d'activités.

Les divers entrepreneurs ont été invités à raconter leur histoire professionnelle, dont ils se souvenaient en général avec une grande précision de dates, de lieux, de personnes et de circonstances. On a pu ainsi relever les métiers qu'ils avaient exercés, les entreprises où un grand nombre d'entre eux avaient travaillé comme salariés avant de s'installer à leur compte, celles qu'ils avaient, pour certains, déjà constituées dans le passé. Les fonctions exercées, les causes de départ ou de changement, les réussites ou les échecs, ainsi qu'un certain nombre de circonstances marquant des ruptures dans leur vie professionnelle, ont été également relevés. On a pu extraire de ces matériaux trois "dimensions" applicables à l'ensemble de l'échantillon, la mobilité dans la profession, les cumuls d'activité et la mobilité dans l'emploi. La mobilité dans la profession désigne les changements de métier effectués par un homme au cours de sa vie professionnelle (1). A l'égard de la première de ces deux caractéristiques le tableau VII montre que près des 60% de l'échantillon n'ont jamais changé d'activité et que le nombre de ceux qui en ont changé plus de deux fois est faible.

TABLEAU VII : REPARTITION DES ENTREPRENEURS SELON LA MOBILITE DANS LA PROFESSION.

	%
- plus de 2 changements de profession	7
- 2 changements	17
- 1 changement	17
- pas de changement	59
 TOTAL	 100
(Nombre de cas)	(70)

(1) On n'a pas tenu compte ici des cumuls d'activités -à ne pas confondre avec les cumuls de sources de revenus dont ils ne constituent qu'une faible partie- et qui consistait à ajouter une activité nouvelle à sa profession d'origine, sans pour autant abandonner celle-ci : ces cumuls d'activités ne concernent ici que 18 individus.

III.3. LE rapport des temps passés dans le salariat et dans l'entreprise.

Les chiffres moyens des temps passés dans le salariat et dans l'entreprise à son compte (1) sont, pour l'ensemble de l'échantillon relativement égaux avec à peine une légère supériorité en faveur de cette dernière : 12 ans contre 11 dans le salariat, soit un rapport de 1,1 en sa faveur. La ventilation par branches des valeurs de ce rapport (Tableau VIII) montre que les entrepreneurs viennent dans leur très grande majorité (71%) du salariat où près de la moitié (47%) ont passé au moins autant de temps que dans le travail à leur compte. Ces résultats sont révélateurs du rôle joué par

TABLEAU VIII : REPARTITION DES ENTREPRENEURS SELON LE TEMPS RELATIF PASSE DANS LE SALARIAT ET DANS L'ENTREPRISE PRIVEE.

	%
- plus de temps passé dans le salariat	37
- Egalité salariat/entreprise	10
- plus de temps passé dans l'entreprise	24
- n'a jamais été salarié	29
TOTAL	100
(Nombre de cas)	(70)

le salariat dans la vie professionnelle de la plupart des entrepreneurs. Ils suggèrent de les considérer beaucoup plus comme une sorte de catégorie particulière -par la formation et les habitudes acquises du reste des salariés urbains, que comme une catégorie entièrement autonome ou plus proche des activités traditionnelles.

(1) La période d'apprentissage proprement dite est exclue de ce décompte alors que les stages professionnels en France sont comptés avec la période d'entreprise à son compte du fait qu'ils y sont étroitement intégrés. Les périodes passées dans l'Armée sont également exclues sauf si elles ont été employées à une activité salariée.

III.4. La mobilité dans l'emploi.

Du fait qu'ils ont réussi à créer une entreprise et à la faire fonctionner bon gré mal gré et en dépit des difficultés de la conjoncture, les entrepreneurs représentent une certaine élite à l'intérieur de leur profession, les autres se contentant de chômer ou de louer occasionnellement leur force de travail. Les éléments de l'échantillon ont donc un niveau technique et un degré "d'adaptabilité" à la conjoncture comparativement élevés et les changements d'entreprises -comme il y a un instant les changements de profession- ont pour eux une signification différente (comme critères d'instabilité, par exemple) de celle qu'ils auraient pour des éléments du tout-venant. Le nombre d'emplois occupés (1) varie comme on peut s'y attendre, avec l'âge (Tableau IX) et la régularité de la variation montre la permanence du phénomène du turn-over d'une génération à l'autre et donc d'une époque à l'autre en dépit des transformations, signalées il y a un instant, de la situation historique.

TABLEAU IX : REPARTITION DES ENTREPRENEURS SELON L'AGE ET LE NOMBRE MOYEN D'EMPLOIS OCCUPÉS.

	%
- Agés	4,5
- Adultes	3,5
- Jeunes	2,5
- Moyenne pour l'ensemble	3,5
- (Nombre de cas)	(70)

(1) On a comptabilisé ici, outre l'entreprise actuelle, la période d'apprentissage, les organismes où l'interviewé a travaillé autrement que comme patron (Sociétés, Armée, entreprise familiale), les entreprises qu'il a montées à condition qu'elles relèvent d'une activité différente de celle retenue dans l'échantillon, ou qu'elles aient été interrompues à un certain moment par une raison décisive : expulsion de Kinshasa, faillite, etc...

IV. LA PERCEPTION DE LA SITUATION ET LES PROJETS

Avec les données exploitées maintenant, on quitte les éléments "objectifs" pour entrer dans la quatrième et dernière catégorie de variables, selon la nomenclature utilisée ici, celles résultant de l'estimation, manifeste ou indirecte, de la conjoncture et de ce que l'enquêté en révèle, volontairement ou non, à l'enquêteur. Les données précédentes ont été relevées en 1968, celles-ci en 1971 au cours d'une enquête de récapitulation portant précisément sur les trois années révolues séparant ces deux époques. On analysera successivement la perception de la conjoncture dans la catégorie d'activité de l'interv. wé, son auto-estimation de ses difficultés réelles, de sa réussite ou de son échec personnel et enfin ses projets en matière d'investissements, cette dernière série de questions étant traitée ici comme une expression projective indirecte de sa perception, à la fois de l'avenir et de ses propres capacités.

IV.1. Perception de la situation dans la branche d'activité.

On n'a pas cru devoir poser aux entrepreneurs de questions sur la conjoncture en général, estimant que leur niveau d'information ne leur permettait d'avoir d'opinion définie que sur les domaines qui les concernaient directement; en effet, les aspects généraux du problème n'étaient envisagés qu'à travers des stéréotypes sur la crise en général et des attitudes politiques "poujadistes" de "privés" face à une expérience de socialisation dont les premières expériences commençaient à peine à produire des résultats de nature à donner matière à jugement de valeur. Concernant la situation dans la branche d'activité, les questions posées étaient au nombre de trois : l'état actuel (en 1971) de la concurrence dans cette branche, l'évolution générale des "affaires", toujours dans cette branche, entre 1968 et 1971, et enfin leur évolution probable dans l'avenir. La très grande majorité des entrepreneurs estime que le nombre d'entreprises analogues à la leur est important dans leur quartier (tableau X,A),

TABLEAU X : PERCEPTION PAR LES ENTREPRENEURS DE LA CONJONCTURE DANS LEUR BRANCHE.

	Oui	Pas de réponse, Ne sait pas	Non	Ensemble
	%	%	%	%
A-Existe-t-il dans son quartier beaucoup d'entreprises comme la sienne	79	13	8	100
	Plus mal	Pas de réponse, Ne sait pas	Mieux	Ensemble
B-Pense-t-il que dans sa branche les affaires vont (mieux) ou (plus mal) qu'en 1968	76	13	11	100
C-Pense-t-il, toujours dans sa branche, qu'elles iront (mieux) ou (plus mal) dans les années à venir.....	47	16	37	100

ce qui peut être interprété comme une expression indirecte de leur conscience d'une forte concurrence. Une proportion presque égale pense que les affaires vont plus mal "aujourd'hui" (en 1971) qu'en 1968 (Tableau X-B). Un nombre beaucoup plus petit par contre (47%) croit que cette situation défavorable continuera dans l'avenir (Tableau X-C) alors que 37% seulement espèrent une amélioration.

La comparaison globale des patterns de réponses à ces trois questions divise les entrepreneurs en deux groupes opposés (mises à part les non-réponses) : les optimistes et les pessimistes quant à l'avenir, ces deux groupes subdivisés eux-mêmes en satisfaits ou mécontents de la situation actuelle (Tableau XI).

TABLEAU XI : ATTITUDES COMPAREES A L'EGARD DU PRESENT ET DE L'AVENIR DE LA CONJONCTURE.

	%	%
Optimistes quant à l'avenir	37	(satisfait du présent... 10 mécontents du présent... 27)
Pas de réponse, ne sait pas	11	- 24 -
Pessimistes quant à l'avenir ...	52	(satisfait du présent... 7 mécontents " " ... 45 (1))
TOTAL	100	
(Nombre de cas)	(70)	

Les optimistes quant à l'avenir, relativement peu nombreux (37%) sont, pour la plupart mécontents du présent (27% de l'ensemble) rejoignant en cela la presque totalité des pessimistes "intégraux" (mécontents du présent, pessimistes pour l'avenir) qui constituent à eux seuls près de la moitié de l'échantillon (45%). La tendance qui prévaut donc au total est le mécontentement, très répandu quant au présent (72%) moins fréquent quoique encore majoritaire (52%) concernant l'avenir. La constatation d'une crise et de son aggravation depuis 1968 apparaît ainsi quasi unanime et les explications données concernent presque exclusivement cette crise. Les responsables le plus souvent évoqués sont l'Etat (27%) et, d'une façon beaucoup plus vague, les formes ou les conséquences de cette situation : manque d'activité, chômage ou manque général d'argent (23%).

(1) Les différences entre ces chiffres et ceux des énumérations proviennent du regroupement de patterns voisins tels que (--) et (--0) ou (0++) et (++). On notera que seul un petit nombre des patterns théoriquement possibles apparaît dans les réponses.

L'Etat est mis en cause sous trois formes : d'abord directement, par le fait qu'il ne donne plus de commandes, qu'il les réserve à ceux qui ont "des relations" ou qu'il ne paie pas ses dettes aux entrepreneurs. Il est mis en cause indirectement par les taxes (3%) ou la politique de la BNDC (1), organisme de prêt dépendant de lui (5 cas, tous chez les entrepreneurs du bâtiment et les menuisiers auxquels les prêts de cet organisme assuraient peu avant l'époque des enquêtes, une clientèle sûre quant aux paiements). D'autres réponses invoquent certaines conséquences de la crise : concurrence, absence de crédit de la part des fournisseurs, rupture de stocks (17% au total), ou le comportement de la clientèle elle-même qui ne paie pas, qui devient difficile ou ne donne à faire que des travaux "de bricolage" (10%). Les mêmes thèmes se retrouvent à propos de la question concernant l'avenir probable de la branche : en premier lieu encore, l'action du Gouvernement (29%) considérée dans tous les cas comme négative : le thème des commandes d'Etat réapparaît à nouveau (4 cas également). Mais, surtout, s'esquisse une critique de ses mesures politico-économiques qui dessine les contours d'une idéologie libérale s'opposant à la tentative de socialisation en cours à l'époque. On considère en général que les interventions de l'Etat "gènent" l'entreprise privée, soit par l'action des organismes d'Etat : OFNACOM, BNDC, soit en ayant provoqué le départ d'entreprises et d'une clientèle européenne, soit encore par l'action restrictive qu'il essaie d'exercer sur l'importation de biens de consommation, certaines de ces réponses étant accompagnées de commentaires nostalgiques sur les régimes passés -plus favorables, ou plus exactement moins défavorables, à l'entreprise privée. D'autres, enfin, associent à ces critiques la crainte du retour d'événements violents en cas de changement de régime. Enfin, mis à part les commentaires simplement descriptifs de la situation (14 cas), un thème nouveau se manifeste timidement : l'auto-critique, si l'on peut dire, des entrepreneurs (6 cas) tantôt pour vanter les mérites d'une action d'amélioration de la gestion ou de la présentation par un renouvellement attractif de la marchandise, tantôt, au contraire, pour déplorer le manque d'esprit coopératif des entrepreneurs congolais.

IV.2. Les conditions de la réussite personnelle.

On a rapproché ici (Tableau XIII) en une ventilation commune

TABLEAU XIII : PERCEPTION PAR LES ENTREPRENEURS DE LEUR SITUATION PERSONNELLE DANS LA CONJONCTURE.

	oui %	pas de réponse ou ne sait pas %	Non %	Ensemble %
A - Est-il gêné par la concurrence	61	19	20	100
B - Est-il plus gêné en 1971 qu'en 1968	60	23	17	100

(1) Banque Nationale pour le Développement et la Construction.

les deux questions sur la pression que l'entrepreneur subit actuellement de la part de la concurrence et sur la variation de cette pression, de 1968 à 1973. Les taux de réponses aux deux questions sont presque identiques et montrent une conscience très généralisée de la gène causée par la concurrence, conscience que confirme le faible pourcentage de non-réponses : il s'agit d'un problème quotidien pour les entrepreneurs et qui, pour les 3/5 de l'échantillon, n'a fait que s'accroître au cours de la période étudiée. Ces chiffres, obtenus en interrogeant les entrepreneurs sur leur cas particulier, confirment la conscience -vraie ou fausse- de l'existence d'un manasme croissant dans les affaires, déjà exprimée d'une manière plus large dans la partie précédente.

IV.3. L'estimation de la réussite personnelle.

Bien que venant apparemment dans la suite logique des précédentes, cette question se situe dans un contexte psycho-social très différent en ce qu'elle concerne, non plus la situation mais soi-même à l'intérieur de cette situation. Il est en effet évident que chaque individu peut avoir effectivement -et estimer avoir- bien ou mal réussi dans une conjoncture facile, ou au contraire, bien ou mal réussi dans une conjoncture difficile. Les deux questions se réfèrent donc à des univers de valeurs et d'attitudes en principe indépendants.

Les réponses à la question "pensez-vous avoir mieux ou plus mal réussi que vos concurrents" donnent (tableau XIII) une majorité

TABLEAU XIII : ESTIMATION PAR LES ENTREPRENEURS DE LEUR REUSSITE PERSONNELLE

	%
- Estime avoir mieux réussi	29
- Ne sait pas ou ne répond pas	27
- Estime avoir plus mal réussi	44
TOTAL	100
(Nombre de cas)	(70)

de réponses pessimistes : trois entrepreneurs seulement sur dix estiment avoir mieux réussi que leurs concurrents, tandis que le taux de non-réponses, sensiblement plus élevé que pour les questions précédentes, montre que la question a -pour des raisons que l'enquête n'a pas précisées- embarrassé une proportion importante d'interviewés.

Le rapprochement, en un pattern commun, de cette question et de celle déjà dépouillé sur la perception actuelle de la concurrence (tableau XIV), tout en montrant l'indépendance partielle des deux variables, fera apparaître, comme précédemment à propos de la perception de la conjoncture (1), des attitudes plus complexes : l'analyse

TABLEAU XIV : ATTITUDES COMPAREES A L'EGARD DE LA CONCURRENCE ET DE LA REUSSITE INDIVIDUELLE :

A mieux réussi que ses concurrents ..	33	(sans être gêné par eux en étant " " "	13 20
Pas de réponse, ne sait pas	19		
A moins bien réussi que ses concurrents ..	48	(sans être gêné par eux en étant " " "	7 41 (2)
TOTAL	100		
(Nombre de cas)	(70)		

des patterns ainsi obtenus montre que l'auto-estimation de la réussite n'est que partiellement liée à la perception de la concurrence : on peut ressentir celle-ci et estimer que l'on a bien réussi ou inversement. Ainsi, alors que sur les 48% de ceux qui estiment avoir mal réussi, 41% ont perçu la gêne résultant de cette concurrence, cette gêne a également été perçue par 13 des 33% de ceux qui jugent avoir bien réussi.

Les explications fournies à propos de l'échec ou de la réussite individuelle dégagent trois thèmes principaux associés dans des proportions variables à l'un et à l'autre. En premier lieu, les facteurs personnels qui prennent le pas cette fois sur le rôle attribué à l'Etat (14 cas de mauvaise réussite sur 31, et 12 cas de bonne réussite sur 21) : matériel en mauvais état, manque de personnel, mauvaise gestion financière (dépenses excessives etc...), mauvaise adaptation au marché ou, au contraire, bonne organisation, bonne gestion, bonne adaptation aux possibilités réelles du marché et, surtout, qualité et rapidité du travail, satisfaisant la clientèle. Le rôle de l'Etat n'est cependant pas absent mais il n'arrive cette fois qu'en second rang (7 cas au total) et uniquement en tant qu'il donne ou ne donne pas de commandes (ou ne paie pas celles qui ont été honorées). On peut rapprocher de ce thème celui de l'aide accordée ou refusée par les "grandes compagnies" (3cas). Le dernier thème de quelque importance enfin, est celui du rôle attribué aux activités complémentaires (6 cas) et principalement à la possession d'un métier salarié à côté de l'entreprise, comme explication au succès (surtout) ou à l'échec de celle-ci. Bien entendu, ces quelques données sont trop peu nombreuses pour constituer une typologie exhaustive et surtout numériquement représentative des causes attribuées par les entrepreneurs à

(1) Cf. supra, p.

(2) Les différences entre ces chiffres et ceux des énumérations proviennent du regroupement de patterns voisins.

leur succès ou à leur échec; elles renseignent toutefois sur leurs préoccupations dominantes et sur la conception qu'ils se font de la conduite d'une entreprise.

IV.4. Projets relatifs à l'Entreprise.

Dans le corps de l'enquête dont sont extraites les données d'opinion qui précédent, on avait effectué un inventaire des biens possédés par l'entrepreneur (1). A propos de chacune de ces catégories de biens, on lui avait demandé s'il envisageait d'en acquérir de nouveaux dans l'avenir. Les intentions exprimées par lui à ce propos étaient évidemment fonction de ses idées sur sa propre réussite et sur ses possibilités d'avenir, en même temps que de sa perception de la conjoncture et de son évolution. Elles peuvent donc, d'une manière indirecte qui recoupe par là les réponses aux questions directes analysées à l'instant, traduire sa satisfaction ou son mécontentement quant au présent, et son optimisme ou son pessimisme quant à l'avenir. Chiffré, comme précédemment, les biens effectivement possédés, en unités de 100.000 francs, le montant de l'ensemble des projets des entrepreneurs en matière d'investissement, se répartit cette fois d'une manière qui traduit un optimisme indiscutable (tableau XV), faisant contraste avec les opinions exprimées sur la conjoncture passée, mais qui se rapproche par contre des taux relativement élevés

TABLEAU XV : ESTIMATION DES PROJETS D'INVESTISSEMENT FAITS PAR LES ENTREPRENEURS.

	%
Plus de 5 millions CFA	13
De 3 à 5 millions	21
De 1 à 3 millions	33
De 0,1 à 1 million	19
Aucun investissement projeté	14
TOTAL	100
(Nombre de cas)	(70)

d'auto-satisfaction, et surtout d'appréciation optimiste de l'avenir exprimés dans les pages qui précédent. Seule, une petite minorité envisage de ne pas faire dans l'avenir aucun investissement. Un tiers par contre considère comme possible d'engager dans les "affaires" une somme variant de 1 à 3 millions, et un autre tiers (34%) une somme supérieure à 3 millions. Bien entendu, cet optimisme peut être réaliste, c'est-à-dire se situer dans le domaine du raisonnablement possible, voire du probable, ou relever au contraire de celui du mythe. Pour serrer cette dernière réalité, on a calculé pour chaque entrepreneur le rapport existant entre le capital effectivement possédé et celui qu'il projette d'investir (tableau XVI). Un peu plus du

(1) Cf. infra, Chap . IV,p.

quart (28,5%) n'envisage pratiquement que des investissements nuls

TABLEAU XVI : RAPPORT ENTRE LES PROJETS D'INVESTISSEMENT ET LE CAPITAL ACTUELLEMENT POSSEDE.

	%
Projets d'investissement représentant plus de 200% du capital possédé	20
Projets représentant de 101 à 200% de ce capital	8,5
Projets représentant de 21 à 100% de ce capital	43
Projets représentant jusqu'à 20% de ce capital	28,5
TOTAL	100
(Nombre de cas)	(70)

ou très faibles ne dépassant pas le $1/5^{\circ}$ du capital possédé, et une proportion égale des investissements supérieurs à ce capital : à ce dernier niveau, on peut concevoir qu'il s'agit de perspectives irréalistes. Par contre, 43% de l'échantillon -exprimant par leur nombre et leur position une certaine "normalité"- conçoivent comme possible d'économiser dans les années à venir un capital variant du $1/5^{\circ}$ à la totalité de tout ce qu'ils possèdent actuellement et de l'investir dans les "affaires". Les questions à partir desquelles ces résultats sont obtenus ayant été posées dans une perspective beaucoup plus proche de la réalité quotidienne de l'entrepreneur que les autres questions d'opinion, on peut estimer qu'elles traduisent, en contradiction avec le pessimisme exprimé par ailleurs, une indiscutable confiance en soi et en l'avenir.

+
+ +

Faute d'éléments de comparaison avec d'autres catégories de "privés", en particulier dans le monde rural, il est impossible de tirer de ces données des éléments de comparaison avec d'autres catégories socio-professionnelles; ainsi, pour le capital investi par les entrepreneurs, il faut se contenter de constater que, en 1971, le 1/4 de ces entrepreneurs a un capital ne dépassant pas un million de francs CFA, mais que plus du 1/3 dépasse les 4 millions. Beaucoup plus significative par contre est l'évolution de ce capital au cours de la période d'observation, si l'on considère que, seul le 1/5^e de l'échantillon enregistre une évolution régressive, nulle ou relativement faible, alors que près de la moitié (46%) a vu son capital investi s'accroître de plus du triple. Ce résultat est d'autant plus caractéristique que la période considérée est réputée être une période de crise grave au cours de laquelle, en tous cas, les salaires n'ont pas augmenté.

Ces résultats, spectaculaires si on les compare à la stagnation des salaires inférieurs et moyens, ont cependant été obtenus par des individus qu'aucune qualité exceptionnelle ne signale par rapport au reste des Brazzavillois. En effet, la population des entrepreneurs apparaît ici dominée par une catégorie d'âge relativement étroite d'adultes entre 30 et 45 ans, ce qui dénote un type d'activité où l'on accède assez tard et dont on se retire relativement tôt (1). Cette population est, en outre, relativement moins scolarisée que l'ensemble des citadins, avec toutefois une tendance, surtout sensible chez les jeunes mais que l'on constate également chez les plus âgés, à se scinder en deux groupes : une forte majorité d'illettrés ou de sous-scolarisés, opposée à une minorité de gens ayant une formation relativement élevée (dépassant le niveau primaire). Ce fait, s'il s'accentuait dans le temps -ce qui mériterait une observation particulière- indiquerait la constitution d'une élite venue à l'entreprise -surtout à l'artisanat- par vocation plus que par obligation, et dont le développement serait d'une grande importance quant à l'évolution future de cette catégorie de producteurs.

Au plan de la stabilité/instabilité de cette main-d'œuvre, l'histoire professionnelle des entrepreneurs montre d'abord qu'il faut soigneusement distinguer le cas de la profession de celui de l'emploi. La mobilité professionnelle, c'est-à-dire le fait de changer de métier, est beaucoup plus faible que la mobilité dans l'emploi. Ni l'une ni l'autre, toutefois, ne paraissent liées à l'instabilité de la main-d'œuvre. Elles semblent plutôt tenir soit à une recherche d'avantages plus substantiels, soit et surtout en période de crise, à une alternance entre le salariat et le travail à son compte, près des 3/4 de l'échantillon étant passés par le premier avant d'aboutir au second.

(1) Encore que la première de ces remarques soit sans doute beaucoup plus valable que la seconde du fait de la grande jeunesse relative de la population brazzavilloise.

"Entre deux âges", en majorité faiblement scolarisés, issus essentiellement du salariat, les entrepreneurs d'activités modernistes étudiés ici se plaignent dans leur grande majorité, et en dépit de la progression enregistrée par la plupart d'entre eux, de la détérioration de la conjoncture économique, beaucoup projetant leur pessimisme sur l'avenir et près d'un tiers rendant l'Etat responsable de cette situation à propos de laquelle, seule, une petite minorité songe à faire son auto-critique. Toutefois, ce pessimisme de principe s'atténue lorsqu'on passe de la conjoncture globale à la position conquise par l'individu dans cette conjoncture : une proportion de l'échantillon, voisine de la moitié (44%), estime avoir mieux réussi que ses concurrents, ce qui est objectivement faux pour au moins la moitié d'entre eux.

En contraste plus manifeste encore avec le pessimisme directement exprimé par les entrepreneurs quant au présent et à l'avenir économique de leur branche, mais beaucoup plus conforme à leur situation réelle telle qu'elle ressort des chiffres relatifs à leur taille et à leur évolution, apparaît cette appréciation implicite de leur façon de percevoir cette conjoncture et de s'y définir que constituent leurs projets personnels en matière d'investissements : 14% seulement d'entre eux n'envisagent d'en faire aucun dans les années à venir tandis que le tiers espère pouvoir mettre dans les "affaires" des sommes supérieures à 3 millions de Francs CFA. Calculé en termes de rapport au capital possédé, l'importance de ces projets est encore plus spectaculaire puisque, si 28% n'envisagent que des investissements nuls ou très faibles, une proportion égale espère ou croit possible d'en réaliser pour des sommes égales ou supérieures à la totalité du capital possédé au moment de l'enquête. On ne peut ici qu'enregistrer ces résultats et formuler les problèmes qu'ils posent aussi bien dans leur contenu que dans leur rapprochement. On va dans les deux chapitres qui suivent, s'efforcer d'y apporter des éléments de réponse en comparant la situation objective des entrepreneurs et leurs attitudes, d'une part à la branche d'activité à laquelle ils appartiennent, d'autre part aux résultats effectifs auxquels ils sont parvenus ou conçoivent de l'être.

C H A P I T R E IV

TYPOLOGIE DES BRANCHES D'ACTIVITE SELON LES
CARACTERISTIQUES DES ENTREPRENEURS

On a fait remarquer plus haut que le fait d'entrer dans une branche d'activité plutôt que dans une autre représentait pour une part certaine, quoique limitée, le libre choix de l'entrepreneur qui s'y était engagé, mais que, ce choix une fois fait, l'appartenance qui en résultait déterminait, d'une façon très variable, mais toujours étroitement coercitive, les cadres socio-économiques à l'intérieur desquels il opère désormais.

On se propose dans le présent chapitre de faire apparaître cette variabilité entre les branches en comparant les caractéristiques des entrepreneurs qui les composent pour en tirer des conclusions sur les formes de sélection exercées par ces branches. On reprendra dans ce but les variables précédemment définies, en suivant le même ordre, des plus conditionnés par l'environnement à celles dépendant le plus étroitement de l'individu. On terminera le chapitre par un essai de typologie des branches d'activité établi à partir de ces caractéristiques.

I. LES DIMENSIONS ECONOMIQUES DE L'ENTREPRISE ET DE L'ENTREPRENEUR.

Les chiffres que l'on se propose d'utiliser pour définir ces dimensions sont les mêmes qui ont servi il y a un instant, globalement, à classer les entrepreneurs selon leur taille et leur évolution. On va maintenant les reprendre en détail. En considérant également cette fois la composition en main-d'œuvre, laissée de côté il y a un instant.

Il faut préciser tout de suite qu'une analyse réellement pertinente en termes économiques du fonctionnement de ces entreprises -entendons une analyse permettant un diagnostic et une intervention, soit à leur niveau, soit à celui de la branche- nécessiterait une étude à la fois différente et plus approfondie, qui devrait entrer dans le détail de leur gestion et de leur comptabilité, dans celui de leur fonctionnement au plan de l'approvisionnement, de la fabrication (pour les artisans) et de la vente. Au contraire, restant ici dans le domaine sociologique, on s'est contenté, comme on l'a déjà fait observer au chapitre précédent, d'indices globaux dont le but était d'ordonner les entrepreneurs en termes de taille et de réussite.

Il reste que les données recueillies pour établir ces indices représentent, à un certain niveau d'investigation et pour une certaine dimension d'échantillons, un certain optimum de ce qui peut être fait pour déterminer la composition des entreprises et des biens possédés par les entrepreneurs et établir des comparaisons d'une branche à l'autre, et c'est à ce titre qu'on les utilisera ici.

I.1. La taille et l'évolution de la main-d'œuvre.

Etant donné le niveau technique relativement peu différencié de cette main-d'œuvre, il a paru intuile de la ventiler en plusieurs catégories. Par ailleurs, l'entrepreneur propriétaire (1) n'a pas été décompté et les chiffres figurant ici (Tableau I) représentent seulement le personnel engagé par lui à titre permanent ou quasi-permanent.

TABLEAU I - TAILLE MOYENNE DE LA MAIN D'OEUVRE PAR BRANCHE EN 1971(2)

	Com- mer.	Trans- port.	Bars- Danc.	Menui- siens	Ent.du Bâtim.	Mécani- ciens	Tail- leurs
Valeur.....	14,8	8,4	5,0	6,4	16,1	9,0	6,1
(Rang)	(2)	(4)	(7)	(5)	(1)	(3)	(6)

Calculée dans ces conditions, la quantité moyenne de main-d'œuvre par entreprise varie de 5 à plus de 16 personnes. Les branches employant le moins de personnel sont, par ordre décroissant, les bars-dancings, les tailleurs et les menuisiers. Une catégorie intermédiaire est constituée par les transporteurs et les mécaniciens-auto, tandis que les commerçants et les entrepreneurs du bâtiment arrivent en tête avec des chiffres beaucoup plus élevés, atteignant 15 à 16 personnes. Les derniers cités constituent la catégorie la plus instable, les équipes se composant d'un petit noyau de spécialistes faisant appel, lorsqu'ils obtiennent une commande, à une main-d'œuvre d'appel variable selon l'importance du travail à exécuter et qu'ils licencent une fois celui-ci achevé. Dans les autres catégories d'artisans par contre, si le nombre d'employés est beaucoup plus faible, ceux-ci sont aussi plus stables, étant essentiellement composés d'apprentis venus là pour acquérir un métier. Chez les commerçants et les transporteurs, le volume de main-d'œuvre est évidemment lié au nombre de boutiques et de camions. Chez les premiers, il se compose, comme chez les artisans, de personnes qualifiées (chauffeurs, contrôleurs) ou de jeunes en cours de formation. Dans le cas des commerçants et des bars-dancings, le travail n'exige pas à proprement parler de qualification professionnelle.

(1) Ou, dans le cas des travailleurs du bâtiment, le créateur et animateur de l'équipe, sans que l'on puisse parler de direction au sens rigoureux du terme.

(2) L'ordre dans lequel les branches d'activité sont rangées ici n'est pas indifférent, il sera justifié dans la 4^e partie de ce chapitre où est établie la typologie dont, précisément, il résulte.

L'évolution du volume de cette main-d'œuvre entre 1968 et 1971 fait apparaître (Tableau II) de grandes inégalités entre les branches : les menuisiers, en dépit de leur rang encore très modeste, ont enregistré au cours de cette période un accroissement dépassant le rapport du simple au double. Les commerçants, transporteurs, et entrepreneurs

TABLEAU II - EVOLUTION DE LA MAIN-D'OEUVRRE PAR BRANCHE -1968-1971 (1)

	Com- mer.	Trans- port.	Bars- Danc.	Menui- siers	Ent.du Bâtim.	Mécani. auto	Tail- leurs
Valeur	160	153	81	213	149	82	88
(Rang).....	(2)	(3)	(7)	(1)	(4)	(6)	(5)

du bâtiment témoignent également d'un accroissement certain, mais voisin seulement de la moitié, tandis que les bars-dancings, mécaniciens-auto et tailleurs ont régressé d'une manière sensible. Ces phénomènes sont difficiles à interpréter et montrent en tous cas une absence de liaison directe entre la taille de la main-d'œuvre et la branche d'activité.

I.2. La taille des investissements :

Dans cette partie et la suivante, on a regroupé les différentes formes d'investissement productifs réalisés par les entrepreneurs, c'est-à-dire les équipements immobiliers et mobiliers réalisés dans l'entreprise et ceux, annexes, réunis sous la catégorie des cumuls. Les premiers nommés se composent des locaux de travail: boutiques, ateliers, entrepôts etc... Les commerçants au sens large (commerçants proprement dits, transporteurs et bars-dancings) viennent en tête (tableau III-A) avec des investissements moyens de l'ordre de 1.500.000 F (2), suivis des menuisiers, des entrepreneurs du bâtiment et des tailleurs avec des chiffres plus faibles d'une bonne moitié; loin derrière enfin, arrivent les tailleurs. Ces inégalités sont liées à la nature des activités : boutiques et bars se doivent de posséder des locaux abrités et surtout pour ces derniers, de nature par leur aspect engageant à attirer la clientèle; pour les transporteurs il s'agit d'entrepôts, également en "dur", susceptible d'assurer une protection contre le vol et les intempéries. Les artisans se contentent de simples hangars dans une cour, ou dans le cas des tailleurs -à part une ou deux boutiques témoignant à l'époque d'un effort d'aménagement attractif- d'une ou deux pièces simplement louées dans une rue passagère ou à proximité d'un marché.

(1) 1968 = 100

(2) Dans les cas de cumul, chaque activité est décomptée séparément : pour un commerçant possédant des camions, ceux-ci figurent au titre de ces cumuls et non avec ses équipements commerciaux.

TABLEAU III - VALEUR MOYENNE DES EQUIPEMENTS PAR BRANCHE EN 1971 (1)

	Com- mer.	Trans- port.	Bars- Danc.	Menui- siens	Ent. du Bâtim.	Mécani- ciens	Tail- leurs
A - Equipment immobilier							
Valeur..... (Rang).....	16,8 (1)	15,2 (2)	14,0 (3)	7,7 (4)	6,8 (6)	1,8 (7)	6,9 (5)
B - Equipment mobilier							
Valeur..... (Rang).....	11,9 (3)	45,5 (1)	11,8 (4)	14,4 (2)	9,1 (5)	4,6 (6)	3,8 (7)
C - Ensemble de l'equipment (A + B)							
Valeur..... (Rang).....	28,7 (2)	60,7 (1)	25,8 (3)	22,1 (4)	15,9 (5)	6,4 (7)	10,7 (6)
D - Cumuls							
Valeur..... (Rang).....	115,6 (1)	31,9 (3)	34,0 (2)	4,5 (6)	13,2 (5)	16,3 (4)	4,0 (7)
E - Capital investi (C + D)							
Valeur..... (Rang).....	144,4 (1)	92,6 (2)	59,9 (3)	26,6 (5)	29,1 (4)	22,5 (6)	14,5 (7)

L'équipement mobilier comprend tout le matériel professionnel nécessaire au fonctionnement de l'entreprise. Atteignant presque toujours, à rang égal, des sommes plus élevées que les installations immobilières, cette catégorie varie aussi dans des proportions beaucoup plus considérables, allant de moins de 100.000 francs à plus de 4,5 millions. Ce sont, cette fois (Tableau III-B) les transporteurs qui arrivent largement en tête, suivis des menuisiers, des commerçants et des bars-dancings, avec des investissements variant entre le tiers et le quart des leurs et, très loin derrière des mécaniciens-auto et des tailleurs. Comme dans le cas des équipements immobiliers, ces différences s'expliquent par la nature des activités. Les camions des transporteurs représentent les investissements les plus coteux; les machines des menuisiers -et surtout celles à opérations multiples- le sont également, quoique dans une moindre mesure et assurent à ceux-ci le deuxième rang. Dans le cas des commerçants et des bars-dancings il s'agit d'appareils de réfrigération, d'installations diverses et du stock de marchandises avec, en plus, dans le cas des bars, un mobilier relativement important et un équipement de sonorisation.

(1) en unités de 100.000 F.CFA

Chez les artisans, mis à part les entrepreneurs du bâtiment pour lesquels la taille exceptionnelle de l'un d'entre eux relève artificiellement la moyenne de l'ensemble, les mécaniciens-auto et les tailleur se présentent par contre avec un équipement relativement modeste qui se réduit parfois à un jeu de clés pour les premiers et, pour les seconds à un nombre variable de machines à coudre qu'ils peuvent acquérir d'occasion à un prix modéré.

Des différences de proportion se manifestent d'autre part, d'une branche à l'autre, entre ces deux formes d'équipement. Les commerçants, les bars-dancings et les tailleurs, investissent davantage dans l'immobilier, c'est-à-dire dans les installations extérieures. Il faut remarquer que ce sont les seules catégories dont l'activité est liée à l'aspect de la "devanture". Les autres branches donnent au contraire la priorité aux équipements mobiliers. Ce sont précisément celles pour lesquelles les installations extérieures comptent peu alors qu'au contraire, leur fonctionnement est lié à l'acquisition de machines coûteuses. Tel est surtout le cas des transporteurs et, à des niveaux beaucoup plus modestes, des menuisiers et des tailleurs.

La sommation de ces deux formes d'équipement fait apparaître (Tableau III-C) un ordre assez clair entre les branches en ce que les commerçants au sens large viennent en tête pour le volume global du capital investi dans l'entreprise, suivis de près par les menuisiers, qui font, à cet égard, exception parmi les artisans, qui dans toutes les autres catégories, arrivent assez loin derrière.

Les cumuls concernent, rappelons-le, les sources de revenu extérieures à l'entreprise principale. Ils consistent essentiellement en entreprises secondaires par exemple : des boutiques placées en gérance ou des véhicules confiés à des chauffeurs salariés, ou encore en maison de rapport. En principe, l'entreprise étudiée ici constituant l'activité principale, on peut estimer que les cumuls ne sont pas sans relation avec elle et peuvent être considérés, au moins en partie, comme des investissements de bénéfices réalisés par elle; ils sont à ce titre révélateurs à la fois de la rentabilité relative de la branche à laquelle cette entreprise appartient et, à l'intérieur de cette branche, de la réussite ou de l'échec relatif de l'entrepreneur. C'est au niveau de ces cumuls, mesurés à partir du capital immobilier et mobilier investis dans ces activités annexes, qu'apparaissent les disproportions les plus grandes entre les branches, atteignant près de 1 à 30. Les cumuls font apparaître (Tableau III-D), et d'une manière plus nette encore que les investissements réalisés dans la seule entreprise principale, la primauté des activités commerciales au sens large sur les activités artisanales en tant que productives de capital : en tête, viennent les commerçants proprement dits avec un capital moyen de cumuls voisin de 12 millions, chiffre proportionnellement énorme dans le contexte de la petite entreprise locale qui ne doit rien qu'à elle-même. Ils sont suivis de très loin par les transporteurs et les bars-dancings avec des chiffres inférieurs des 2/3.

Beaucoup plus loin encore, avec des sommes investies voisines de 1,5 million, on trouve les entrepreneurs du Bâtiment et les mécaniciens-auto et, enfin, avec des chiffres inférieurs au demi-million, les menuisiers et les tailleurs. Il est de peu d'intérêt de préciser le détail de ces cumuls sauf pour les plus importants qui s'opèrent entre commerçants et transporteurs et vice-versa, les premiers ayant tendance, lorsqu'ils possèdent des boutiques en brousse à acquérir un camion pour leur ravitaillement puis, à partir de là, à rechercher des chargements extérieurs pour rentabiliser ces véhicules, tandis que les transporteurs, eux, s'efforcent souvent d'ouvrir des boutiques dans les régions qu'ils desservent.

La comparaison des capitaux investis dans les cumuls avec ceux de l'entreprise propre, fait apparaître le caractère polyvalent de certains entrepreneurs dont les activités secondaires approchent ou même dépassent en capital l'entreprise principale : ainsi pour les commerçants, ces activités annexes représentent quatre fois le capital de leur commerce proprement dit. Telle est aussi, quoique avec des sommes moins considérables et dans des proportions moins fortes, la situation des bars-dancings et des mécaniciens-auto. Ceci est sans doute l'expression du caractère fortement producteur de capital de ces activités qui permettent à l'entrepreneur de manifester son dynamisme en diversifiant ses sources de revenus.

La prise en considération de la somme des biens investis dans des activités productives de capital -qu'il s'agisse de l'entreprise principale ou des activités de cumul- efface (Tableau III-E) les différences entre équipements mobiliers et immobiliers provoquées par les exigences variables des différentes branches ou leur inégale productivité en capital pour faire apparaître un regroupement qui ne diffère que dans le détail de celui apparu avec les seuls capitaux de l'entreprise. Ce regroupement s'opère de la même manière entre les commerçants au sens large (commerçants proprement dits, transporteurs, bars-dancings) dont le capital investi se situe à peu de chose près entre 6 et 14,5 millions et l'ensemble des artisans -menuisiers compris cette fois- pour lesquels ce capital varie approximativement entre 1,5 et 3 millions. Beaucoup plus que ceux relatifs à la seule entreprise, ces chiffres mettent en lumière un véritable saut qualitatif entre les deux groupes, les premiers -et surtout les commerçants proprement dits- apparaissant nettement privilégiés par rapport aux seconds.

I.3. L'Evolution des Investissements.

L'évolution des investissements, mesurée au cours de la période 1968-1971, fait apparaître une augmentation générale du capital investi, dans tous les domaines et -sauf exception- pour toutes les branches. Considérant d'emblé cette évolution au plan de l'ensemble de l'entreprise (Tableau IV-C), on voit les bars-dancings et les tailleurs arriver en tête avec un bond en avant voisin de 3 à 1, suivis, à peu de distance, des entrepreneurs du Bâtiment et des menuisiers avec un taux proche de 2,5 à 1.

Dans tous ces cas, ces résultats remarquables, sont dus surtout (Tableau IV-A et B) à l'accroissement proportionnellement énorme de l'équipement mobilier qui est de plus de 6 à 1 dans le cas des bars et des entrepreneurs du bâtiment et de plus de 4 à 1 dans celui des tailleurs et des menuisiers.

TABLEAU IV - EVOLUTION DES EQUIPEMENTS PAR BRANCHE : 1968-1971 (1)

	Com- mer.	Trans- port.	Bars- Danc.	Menui- siens	Ent. du Bâtim.	Mécani. auto	Tail- leurs
A - Equipement immobilier							
Indice	113	123	237	140	131	95	246
(Rang).....	(6)	(5)	(2)	(3)	(4)	(7)	(1)
B - Equipement mobilier							
Indice	163	139	657	411	626	288	475
(Rang).....	(6)	(7)	(1)	(4)	(2)	(5)	(3)
C - Ensemble de l'entreprise (A + B)							
Indice	129	131	335	246	265	183	297
(Rang).....	(7)	(6)	(1)	(4)	(3)	(5)	(2)
D - Cumuls							
Indice.....	176	148	204	150	115	370	100
(Rang).....	(3)	(5)	(2)	(4)	(6)	(1)	(7)
E - Capital investi (C + D)							
Indice	164	138	245	221	166	289	187
(Rang).....	(6)	(7)	(2)	(3)	(5)	(1)	(4)

L'évolution de l'ensemble du capital investi donne des résultats voisins, en dépit de l'effet différentiel introduit par les cumuls. Les mécaniciens-auto arrivent cette fois très largement en tête avec un accroissement de près de 3 à 1, cette poussée étant due surtout aux cumuls réalisés par eux, et qui sont augmentés dans la proportion de 3,7 à 1. Ils sont suivis des bars-dancings et des menuisiers avec des progressions situées entre 2 et 2,5 à 1, essentiellement imputables cette fois, aux investissements réalisés dans l'entreprise principale.

Les autres catégories viennent plus loin avec des taux variant entre 1,4 et 1,9 à 1, les taux de croissance les plus faibles étant ceux des entrepreneurs les plus riches en capital possédé, c'est-à-dire les commerçants au sens propre et les transporteurs.

(1) 1968 = 100

I.4. La position relative des différentes branches d'activités.

La prise en considération des rangs (tableau V) permet de comparer pour l'ensemble des branches représentées ici, la taille et l'évolution. La première constatation, suggérée dans les pages qui précédent, mais mise ici pleinement en lumière, est la contradiction qui existe dans la position des branches à l'égard de ce double critère en opposant les branches à grande richesse et faible évolution à celles à faible capital et forte évolution. Le premier groupe se compose des commerçants et des transporteurs en dépit, pour les premiers, du taux de croissance très satisfaisant des cumuls (3^e rang); le groupe opposé se compose des mécaniciens-auto et des tailleurs, malgré le rang de croissance moyen (le 4^e) de ces derniers. Entre les deux, un groupe intermédiaire où les deux critères se tiennent dans des positions moyennes avec toutefois des différences importantes selon que cet équilibre s'opère du côté de la prospérité, ce qui est le cas des bars-dancings, qui apparaissent ici comme la branche la plus prospère au double point de vue du capital possédé (3^e rang) et de la vitesse d'accroissement (2^e rang), ou au contraire du côté de la médiocrité comme c'est le cas pour les menuisiers et surtout pour les entrepreneurs du bâtiment qui font au contraire figure ici de branche la plus défavorisée. Le regroupement qui réalise la plus forte opposition possible entre les différentes branches est celui qui comprend d'un côté les commerçants au sens large (commerçants proprement dits, transporteurs, bars-dancings) avec la meilleure combinaison de rangs possible quant à la taille du capital (1^e, 2^e et 3^e rangs) et approximativement l'avant-dernière (entre les 5^e et 6^e rangs sur 7 possibles) quant à l'évolution de ce capital, et de l'autre côté, les artisans (menuisiers, entrepreneurs du bâtiment et mécaniciens-auto et tailleurs, qui occupent évidemment les positions symétriques.

TABLEAU V - POSITION RELATIVE DES DIVERSES BRANCHES D'ACTIVITES

	Commer- çants	Trans- port.	Bar-Dan- cings	Rang moyen des Comm. (1)	Menui- siens	Ent.du Bâtim.	Mécani. auto	Tail- leurs	Rang moye- des Arti- sans (1)	
Entreprise seule	Taille	2	1	3	1	4	5	7	6	7
	Evolution	7	6	1	5	4	3	5	2	3
Cumuls	Taille	1	3	2	1	6	5	4	7	7
	Evolution.....	3	5	2	3	4	6	1	7	5
Total du capital investi	Taille	1	2	3	1	5	4	6	7	7
	Evolution.....	6	7	2	5-6	3	5	1	4	2-3

1) Rang normalisé d'une groupe à l'autre. Pour obtenir ce chiffre, on considère que les sommes des rangs peuvent varier dans le groupe des commerçants de $(1 + 2 + 3 = 6)$ à $(5 + 6 + 7 = 18)$ et, dans celui des artisans, de $(1 + 2 + 3 + 4 = 10)$ à $(4 + 5 + 6 + 7 = 22)$ soit, dans les 2 classes, 13 rangs possibles. En ajustant les deux échelles et en regroupant les 13 rangs possibles en 7 classes (la première et la dernière regroupent 2 valeurs seulement), on obtient l'équivalence de rang indiquée ici.

II. LES CARACTERISTIQUES "OBJECTIVES" DES ENTREPRENEURS SELON LES BRANCHES D'ACTIVITE.

On a rapproché ici, pour des raisons de commodité, la "génération", variable bio-sociale, des caractéristiques objectives des entrepreneurs. On examinera ici comme précédemment quelles catégories de ceux-ci -selon les différentes valeurs prises par ces caractéristiques sélectionnent électivement les différentes branches d'activité.

II.1. Génération et branche d'activité.

Commerçants et transporteurs, dont on vient de voir la position très particulière au regard du capital détenu, apparaissent ici (Tableau VI) comme les deux formes d'activité les plus "âgées" (1), groupant à elle seule 8 des 15 entrepreneurs les plus vieux sans qu'on y rencontre aucun "jeune", à l'exception d'un unique transporteur ayant d'ailleurs hérité de son père et gérant son entreprise avec son oncle. La proportion élevée d'hommes mûrs ou âgés dans ces activités tient sans doute aux mises de fonds considérables qu'elles exigent, soit pour l'acquisition d'un local et la constitution d'un stock de marchandises, soit pour l'achat et l'entretien d'un ou de plusieurs véhicules, en même temps qu'au fait qu'elles ne demandent souvent qu'une participation indirecte et peu fatigante de gestion et de contrôle.

TABLEAU VI - GENERATION ET BRANCHE D'ACTIVITE

	Com- mer.	Trans- port.	Bars- Danc.	Menui- siens	Ent. du Bâtim.	Mécan. auto	Tail- leurs
Plus de 45 ans	4	4	2	1	2	2	-
Entre 30 et 45 ans.....	6	5	7	7	7	4	6
Jusqu'à 30 ans	-	1	1	2	1	4	4
Ensemble	10	10	10	10	10	10	10

Les "adultes", qui sont en majorité dans toutes les catégories (sauf celle des mécaniciens où ils viennent à égalité avec les jeunes), dominent dans la proportion de 7/10 dans les bars-dancings, le bâtiment et la menuiserie. Le bâtiment représente ici un cas

(1) Il faut préciser que les transporteurs étudiés ici sont uniquement des exploitants de camion de gros tonnage, et le plus souvent sur de longues distances. Les entrepreneurs de transports urbains ou péri-urbains représentent une tout autre catégorie sociale.

différent des autres en ce qu'il regroupe des occupations considérées comme pénibles, mal rétribuées, d'un niveau technique médiocre et qui attirent peu les jeunes. Cette branche vit surtout sur un stock d'ouvriers du bâtiment formés au lendemain de la guerre, à la période du FIDES, et dont beaucoup d'éléments se sont installés par force à leur compte, à la suite de la fermeture progressive des entreprises européennes.

L'ouverture d'un bar-dancing soulève des problèmes analogues à ceux posés par les commerces ou les transporteurs: d'abord la nécessité d'un capital de départ important qui en écarte les jeunes; ensuite l'obligation de travailler tard la nuit, dans le cas d'une gestion directe, qui en éloigne également les plus âgés. Les bars-dancings représentent par contre, pour des hommes arrivés au cœur de leur âge actif, un moyen rapide de gagner de l'argent et parfois une "couverture" pour des activités moins légales. On se souvient qu'ils sont apparus, il y a un instant, comme la branche la plus favorisée sur le plan économique. La création d'un atelier de menuiserie est, par rapport à toutes les activités étudiées ici, celle qui doit satisfaire au plus grand nombre d'exigences: un capital de départ important, un niveau technique élevé et une activité soutenue. Il est compréhensible qu'elle soit surtout l'apanage des adultes confirmés. Toutefois, la demande en mobilier étant soutenue et constamment renouvelée en dépit de la crise, la main d'œuvre jeune (sous forme d'apprentis) n'y manque pas. Les professions les plus "jeunes", enfin, celles où à la fois les jeunes se rencontrent en proportion relativement élevée et les plus âgés en proportion faible ou inexistante, sont celles de mécaniciens-auto et de tailleurs. On peut rapprocher de ce fait deux traits qui leur sont communs :

- elles ont un caractère moderne de nature à tenter les jeunes; elles représentent une formation professionnelle réelle et valorisée,
- elles sont accessibles aux jeunes du fait qu'elles ne demandent, pour être exercées, qu'un équipement de départ relativement peu coûteux : un jeu de clés et d'outils pour le mécanicien, une machine à coudre pour le tailleur...

II.2. Niveau de formation et branche d'activité.

Les menuisiers (tableau VII), sont de loin les moins scolarisés

TABLEAU VII - NIVEAU DE FORMATION ET BRANCHE D'ACTIVITE							
	Commerçants	Trans- port.	Bars- Danc.	Menui- siers	Ent. du Bâtim.	Mécani- ciens	Tail- leurs
Enseign. tech. et post-prim.	1	2	-	1	4	3	5
Scolarisés CM2.....	3	2	4	-	1	2	3
Illettrés et sous-scolarisés	6	6	6	9	5	5	2
Ensemble..	10	10	10	10	10	10	10
(Rang)....	(3)	(1)	(5)	(6)	(4)	(7)	(2)

des entrepreneurs, ce qui montre d'emblée qu'il n'y a pas toujours, du moins au stade actuel, de relation directe entre la formation scolaire et le niveau technique de la profession. Ils sont suivis des propriétaires de bars, des commerçants et des transporteurs, activités relevant du commerce et non de l'artisanat. On se souvient que les deux dernières de ces activités sont également celles qui comptent le plus d'entrepreneurs âgés. Les entrepreneurs du bâtiment et les mécaniciens-auto se composent encore pour la moitié de quasi-illétrés tandis que chez les tailleurs, ils ont presque disparu. Simultanément les éléments ayant dépassé le niveau primaire y font leur apparition, en nombre supérieur d'ailleurs, aux scolarisés ordinaires. Ces chiffres tiennent toutefois à des causes différentes : chez les menuisiers, il s'agit d'anciens élèves des centres de formation professionnelle, déjà recrutés à l'époque parmi les scolarisés. Pour les deux autres catégories, une sélection s'opère spontanément en raison des exigences de ces branches : se tenir constamment au courant de la mode pour les tailleurs, de l'évolution de la technique pour les mécaniciens, ce qui nécessite un certain niveau d'instruction. Cette caractéristique est tout à fait compatible avec la proportion importante de jeunes rencontrés également dans ces branches.

II.3. Mobilité dans la profession et branche d'activité;

C'est dans les activités à caractère commercial (bars-dancings, commerce, transport) que les changements d'activité sont le plus fréquent (Tableau VIII). Les chiffres correspondent d'ailleurs à des situations très différentes. Ainsi, certains entrepreneurs ont d'abord appris ou exercé un métier "technique", et ont ensuite utilisé leur pécule pour ouvrir un bar, une boutique, ou un camion. D'anciens militaires, des employés de bureau, des fonctionnaires à la retraite, parfois même encore en activité, ont de la même manière fructifier leurs économies dans une activité commerciale où ils trouvent à employer leur connaissance de la comptabilité et leur habitude de l'organisation.

TABLEAU VIII - Mobilité dans la Profession et Branche d'Activité.							
	Com- mer. -	Trans- port. -	Bars- Dan. -	Menui- siens -	Ent. du Bâtim. -	Mécani- ciens -	Tail- leurs -
Pas de chang.	-	4	2	10	8	8	9
1 changem.	2	3	3	-	1	2	1
2 changem.	5	3	4	-	-	-	-
+ de 2 chan.	3	-	1	-	1	-	-
Ensemble....	10	10	10	10	10	10	10
(Rang).....	(3)	(1)	(5)	(6)	(4)	(7)	(2)

II.4. Mobilité dans l'emploi et branche d'activité.

Les variations dans le nombre d'emplois occupés (Tableau IX), si elles sont liées surtout à l'âge, font apparaître des différences faibles mais sensibles d'un type d'activité à l'autre. Le métier où les changements sont les plus fréquents est la mécanique-auto, tandis que les catégories les plus stables sont les propriétaires de bars et les transporteurs. Les taux de mobilité les plus élevés qui apparaissent surtout chez les adultes et les plus âgés, sont liés dans quatre cas sur cinq à l'existence d'une formation technique poussée, et dans trois cas sur cinq à celle d'un salariat organisé dans la branche considérée.

TABLEAU IX - MOBILITE DANS L'EMPLOI ET BRANCHE D'ACTIVITE

	Com- mer.	Trans- port.	Bars- Danc.	Menui- siers	Ent.du Bâtim.	Mécan. auto.	Tail- leurs
Agés.....	4,5	4	3,5	3	5	7	-
Adultes....	3	3	3	4	3,5	5	4,5
Jeunes.....	-	2	2	3	2	2,5	3
Moyen. pour l'ensemble	3,5	3	3	3,5	3,5	4,5	3,5

II.5. Rapport salariat/entreprise et branche d'activité.

On a vu il y a un instant que près des 2/3 des entrepreneurs de l'échantillon étaient passés, pour des durées variables mais souvent longues, par le travail salarié. Les temps vécus dans l'une ou l'autre activité étant, comme on l'a montré, essentiellement liés à l'âge, le détail par branche n'a que peu d'intérêt et on donne ici les chiffres pour mémoire (Tableau X). Seul le rapport des deux durées

TABLEAU X - TEMPS MOYEN PASSE DANS LE SALARIAT ET L'ENTREPRISE
PRIVEE ET BRANCHE D'ACTIVITE.

	Com- mer.	Trans- port.	Bars- Danc.	Menui- siers	Ent.du Bâtim.	Mécan. auto	Tail- leurs
Salariat (S)	7	7,5	11	10	14	15	6
Entr.ASC (E)	8,5	15,5	7	11	9	7	13,5
(E/S).....	(0,4)	(0,5)	(1,6)	(1,1)	(1,6)	(2,1)	(0,4)

a une signification et classe avec netteté les différentes catégories d'activité :

- Forte prédominance du salariat : Mécaniciens-auto
- Prédominance moyenne : Bars-Dancings
Entrepreneurs du Bâtiment
- Egalité approximative : Menuisiers
- Forte prédominance de l'entreprise à compte : (Commerçants
(Transporteurs
(Tailleurs

II.6. Les motivations des changements d'emploi, d'activité ou de statut.

Celles-ci n'ont été mentionnées que pour la moitié des changements indiqués. Les explications fournies permettent toutefois d'établir que les changements sont étroitement liés à la branche (Tableau XI). Les départs pour renvoi ou conflits divers sont rares : les cinq cas rencontrés chez les menuisiers paraissent dus au hasard : deux d'entre eux concernent un même entrepreneur et sont des épisodes d'un conflit familial (1). Deux autres sont le fait des membres d'une même équipe de travail qui s'est dispersée. Il faut relever par ailleurs un renvoi pour activités syndicales, un départ à l'amiable après procès pour concurrence à son entreprise (2), un refus de s'ex-patrier et un autre de s'engager dans l'Armée (à la période coloniale). On a compté à part, bien qu'il s'agisse aussi d'échecs dus à des causes personnelles, deux faillites et deux fermetures d'entreprises dues à des vols aux dépens de l'intéressé mais qui mettaient en cause son mauvais mode de gestion (3). Les départs pour des causes involontaires sont ici les cas les plus fréquents et sont liés à des circonstances économiques ou politiques : fins de chantiers, fermetures d'entreprises à la période de crise des années 55-60, événements liés à la politique des Etats indépendants, expulsions de Kinshasa, nationalisations, destruction des installations de l'entreprise pour des raisons politiques etc... On trouve également des causes "naturelles" telles que mobilisation (pendant la guerre) ou mise à la retraite.

TABLEAU XI - MOTIVATION DES CHANGEMENTS D'EMPLOI PAR BRANCHE D'ACTIVITÉS

	Com- mer.	Trans- port.	Bars- Danc.	Menui- siers	Ent. du Bâtim.	Hécani. auto	Tail- leurs
Pas d'explicat.	4	18	10	20	19	20	33
Renvoi, conflit dans entrep., la famille, etc...	2	-	1	5	-	3	1
Faillite, vol à son préjudice..	1	2	-	-	1	1	-
Chang.invol., fin de l'entrep., na- tionalisation, expulsion de Kin- shasa, retraite destruc., mobili- sation.....	2	5	5	4	6	7	1
Pas assez payé..	-	3	-	2	4	7	1
(Chang.pour activ.)							
(plus lucrative..)	8	1	2	2	3	4	-
Chang.par goût..)							
Cumuls d'activi..	19	3	10	1	5	1	1
Divers	1	-	2	1	-	-	-
	37	32	30	35	37	43	37

Le désir de promotion économique constitue de son côté une cause de changement d'une importance appréciable, particulièrement chez les commerçants (8 cas), les entrepreneurs du bâtiment (7 cas) et les mécaniciens-auto (11 cas). Ils consistent soit en départs d'entreprises où les salaires étaient jugés insuffisants (17 cas), soit en changements en faveur d'une activité jugée plus rentable, cas particulièrement fréquents chez les commerçants.

III. LES ATTITUDES DES ENTREPRENEURS SELON LES BRANCHES D'ACTIVITES.

La petite taille des sous-échantillons ne permet pas de tirer séparément de conclusions valables du détail des répartitions observées à propos des cinq séries de questions relatives aux attitudes des entrepreneurs dans le domaine de leur activité. On se contentera donc de donner pour chacune d'elle les chiffres relatifs aux attitudes les plus optimistes afin d'établir des comparaisons globales d'une série à l'autre (Tableau XII).

TABLEAU XII - ATTITUDES A L'EGARD DES CONDITIONS D'EXERCICE DE LA PROFESSION RAPPORTEES A LA BRANCHE D'ACTIVITE.

Tous ces chiffres n'ont pas la même signification. Par exemple, la limite d'un million de francs, fixée pour les projets les plus importants, est effectivement considérable, comparée au matériel professionnel possédé par les mécaniciens ou les tailleurs alors qu'elle représente une somme relativement faible pour les commerçants, les menuisiers ou, surtout, les transporteurs. Cette restriction faite, il apparaît que les branches d'activité se regroupent en deux catégories extrêmes : les plus pessimistes d'une part, à la fois dans leurs propos et dans leurs projets, qui sont les transporteurs et les propriétaires de bars-dancings; les plus optimistes d'autre part, constitués par trois catégories d'artisans, les entrepreneurs du bâtiment, les mécaniciens-auto et les tailleurs. Les commerçants et les menuisiers forment une catégorie intermédiaire beaucoup plus proche toutefois des pessimistes, à cette différence près qu'une proportion relativement élevée d'entre eux (40%) estiment avoir mieux réussi que leurs concurrents.

Ces résultats appellent plusieurs commentaires sur la situation dans chacune de ces branches. L'optimisme des mécaniciens-auto et des tailleurs peut s'expliquer par le caractère à la fois moderniste et en voie de croissance constante de ces activités en milieu urbain. Ce caractère vaut aussi pour l'entreprise du bâtiment, la construction étant très importante à Brazzaville. On s'étonne toutefois alors dans cette dernière branche, de la précarité des associations constituées, et des nombreux cas de licenciement par fermeture d'entreprise qui ont conduit par force plusieurs des entrepreneurs étudiés ici à s'installer en équipes à leur compte, ainsi que des difficultés observées dans le fonctionnement de ces équipes, par comparaison avec ce qui se passe dans d'autres secteurs de l'entreprise, étudiés exactement dans les mêmes conditions. S'agissant d'activités également consacrées à l'habitat, on s'étonne de la même manière de ne pas rencontrer, à côté de ces travailleurs du bâtiment, les menuisiers qui, dans une activité au moins aussi développée que la construction, témoignent, dans les entreprises étudiées, d'une réussite objective beaucoup plus grande. De même, dans le groupe le plus pessimiste, on peut s'étonner de rencontrer les propriétaires de bars-dancings, dont les activités étaient pourtant réputées, au moment de l'enquête, faciles à exercer tout en constituant des sources d'enrichissement rapides. Il est difficile de répondre à ces questions autrement que par des hypothèses ou des explications de circonstance. Elles dessinent toutefois des portraits cohérents de l'atmosphère psychologique des diverses branches, données qu'il faut rapprocher des autres caractéristiques de ces branches, tenant aux individus qui s'y emploient, pour en mieux dégager la signification.

IV. TYPOLOGIE DES BRANCHES D'ACTIVITE SELON LES CARACTERISTIQUES des ENTREPRENEURS.

On trouve ici la justification de la répartition des branches d'entreprises utilisée dans ce chapitre et qui a effectivement été établie à partir des données analysées dans les deux chapitres précédents. La matrice à partir de laquelle elle a été dressée (Tableau XIII) montre l'opposition remarquablement nette qui s'établit, au regard de ces données, entre les commerçants au sens large, c'est-à-dire ceux qui vendent des produits non fabriqués par eux (commerçants proprement dits et bars-dancings) ou des services (transporteurs) et les artisans qui fabriquent ou réparent, avec dans chaque catégorie, un cas intermédiaire formant transition: les bars-dancings et les menuisiers. Les commerçants, au sens large, sont caractérisés par la possession d'un capital important, dont l'investissement déborde souvent l'entreprise principale pour se répartir sur les activités de cumul.

TABLEAU XIII - TYPOLOGIE DES BRANCHES D'ACTIVITES.

	Com- mer. .	Trans- port. .	Bars- Danc. .	Menui- siens .	Ent. du Bâtim. .	Mécani- cien. auto .	Tail- leurs .
Capital important...	+	+	+	(+)	•	•	•
Nombreux cumuls.....	+	(+)	+	•	•	•	•
Accroissement rapide du capital.....	•	•	+	+	•	+	•
Plus de temps dans le salariat	•	•	+	•	+	+	•
Niveau technique élevé	•	•	•	+	(+)	+	+
Grande stabilité dans la profession..	•	•	•	+	+	+	+
Formation scolaire ou post-scolaire....	•	•	•	•	+	+	+
Attitude plutôt op- timiste.....	•	•	•	•	+	+	+
Nombre élevé de jeu- nes	•	•	•	•	•	+	+
Grande mobilité dans l'emploi	•	•	•	•	•	+	•

Ce capital manifeste toutefois un accroissement relativement lent (à l'exception des bars-dancings, apparaissant avec les menuisiers et les mécaniciens-auto comme privilégiés à ce point de vue). Les caractéristiques négatives qui opposent ce groupe aux artisans sont par ailleurs l'absence de technicité proprement dite, qui explique qu'un bon nombre de ceux qui les représentent ici viennent d'une

autre profession (moindre stabilité dans la profession), souvent en fin de carrière (faible proportion de jeunes). La nécessité d'une formation technique spécifique caractérise au contraire les artisans; elle explique leur grande stabilité dans la profession : on ne s'improvise pas menuisier ou tailleur mais, quand on l'est, on change rarement d'activité, les périodes passées dans le salariat s'exerçant en outre dans le métier lui-même, à la différence de ce qui se passe dans le groupe des commerçants. La formation technique mise à part, le groupe des artisans peut se scinder en deux, quant aux conditions de recrutement : menuisiers et entrepreneurs du bâtiment d'une part, mécaniciens et tailleurs de l'autre. La menuiserie est d'un accès difficile aux jeunes en raison de l'importance du capital de départ nécessaire pour équiper un atelier. Ceci n'implique cependant pas pour autant le manque de recrutement au niveau des apprentis, mais ceux-ci ne peuvent s'installer à leur compte qu'en nombre limité et après un temps assez long. Les travaux du bâtiment par contre -surtout la maçonnerie- attirent peu les jeunes. En dépit de l'importance de la construction, la profession paraît saturée pour un certain temps encore du fait de la formation de nombreux spécialistes depuis l'après-guerre. Ces métiers sont considérés en outre comme pénibles, donnant dans nombre de spécialités une formation technique médiocre, voisine de celle du manœuvre en même temps que peu rémunératrice et peu prestigieuse. Le bâtiment a de plus, à la période de l'enquête, la réputation de souffrir d'une crise qui a entraîné la dissolution de quatre des dix entreprises de l'échantillon. Le second groupe d'artisans par contre : celui des mécaniciens-auto et des tailleurs, est réputé attirer électivement les jeunes. C'est le seul où ils se trouvent en proportion élevée et avec une formation scolaire également supérieure à la moyenne de l'échantillon qui est un autre indice de leur caractère relativement attractif. L'intérêt suscité par ces métiers est encore renforcé par la possibilité qu'ils offrent de s'installer à son compte au terme d'un apprentissage bien institutionnalisé et avec un capital de départ très faible.

+

+ +

- C H A P I T R E V -

LES COMPOSANTES DU SUCCES OU DE L'ECHEC CHEZ
LES ENTREPRENEURS

On a proposé, au début de cette seconde partie, une classification des variables sociologiques selon leur position dans l'interaction sujet/environnement. Le problème qui se pose maintenant est celui d'une procédure systématique d'analyse des relations existant entre ces variables, c'est-à-dire en d'autres termes, celui de la dernière étape d'une certaine forme d'explication reposant sur l'élaboration d'indicateurs et la définition d'un ordre d'antériorité entre ceux-ci et, à partir de cette procédure systématique, l'interprétation des relations statistiques significatives apparaissaient entre eux, en termes de distinction des causes et des "effets" et de sens et d'importance de l'action des premiers sur les seconds. La méthode correspondant à cette procédure est l'analyse multivariée qui consiste à faire défiler sous la relation entre deux variables, prise comme hypothèse de relation de cause à effet, et afin d'en mettre la signification à l'épreuve, l'ensemble de celles constituant le corpus de l'observation. L'interprétation des variations secondaires, ainsi introduites dans la variation primaire, permet de proche en proche d'éliminer certains facteurs ou de remplacer les uns par les autres (1). Toutefois, si elle donne la possibilité de serrer au plus près la signification d'une relation entre deux paramètres et "l'explication" qu'elle sous-tend, cette méthode nécessite, pour des raisons de significativité statistique, des échantillons importants. La petite taille de celui utilisé ici ne permet pas d'y recourir, et l'on devra se contenter d'une procédure d'inspiration analogue mais simplifiée (2).

(1) Un exemple classique est celui des accidents d'automobile : la relation primaire est celle établie entre leur taux et le sexe : on constate que ce taux est beaucoup plus élevé chez les hommes que chez les femmes jusqu'à ce que l'introduction d'une troisième variable, le kilométrage parcouru, annule la première relation et montre que, quel que soit le sexe, le taux est identique pour un même kilométrage, mais varie par contre dans le même sens que celui-ci. On rencontre à ce niveau les limites du modèle d'interprétation utilisé ici, qui ne permet pas de rechercher cette composition à l'intérieur même des sous-groupes définis par deux variables. cf. Hans ZEISEL : *Say it with figures*, Harpers and Row ed., New-York, 1957, p. 192 .
On a adopté ici la théorie simplifiée de l'analyse multivariée définie par Zeisel et qui ne conserve que le modèle logique, à l'exclusion de tout appareil statistique rendu illusoire ici par la petite taille de l'échantillon. On a fait de même à propos de la notion de corrélation utilisée plus loin.

(2) Qui lui est antérieure dans l'histoire de la méthodologie sociologique puisque sa première utilisation systématique se rencontre dans "Le suicide" de DURKHEIM. On a toutefois évoqué l'analyse multivariée, qui en est issue, en raison de sa problématique élaborée et qui permet de mieux préciser la signification plus rudimentaire de celle-ci et la place plus grande qu'elle laisse à l'invérifiable, statistiquement Parlant.

Elle opèrera en deux temps (au lieu d'un seul, mais plus élaboré dans le cas de l'analyse multivariée) : le premier sera le défilement sous une variable de base (et non sous la relation entre deux variables) des variables de contrôle retenus pour mettre à l'épreuve la répartition qu'elle établit. Ici, la variable de base sera une mesure de la réussite des entrepreneurs et les variables de contrôle, le type d'activité, la mobilité dans la profession, telle mesure d'attitude, etc... Par contre, on s'efforcera d'interpréter les changements introduits dans la ventilation entre les groupes inégalitaires par une même variable de contrôle lorsqu'on change le paramètre de détermination de ces groupes inégalitaires. Le caractère plus grossier de cette procédure tiendra dans le fait que les hypothèses explicatives alors formulées ne pourront faire l'objet d'aucun contrôle statistique interne (par exemple, par annulation d'une relation par l'introduction d'une troisième variable).

On s'efforcera de palier le caractère rudimentaire de l'outil ainsi constitué, de deux manières: d'abord, en recourant à plusieurs mesures d'inégalité afin de multiplier les angles d'observation de l'univers de contenu d'échec/réussite dont ces variables constituent autant d'indicateurs. Ensuite, et en sens contraire, en ne retenant parmi les variables de contrôle que celles présentant une relation théorique clairement intelligible avec la position actuelle des entrepreneurs au point de vue de leur échec ou de leur réussite.

I. LES CRITERES DE LA REUSSITE OU DE L'ECHEC.

On a vu au chapitre III combien la notion de réussite ou d'échec était complexe. On était alors parvenu à l'établissement d'une mesure très élaborée de cette notion, celle du taux de variation du capital investi. Mais lorsqu'on a voulu préciser la signification de la dimension que cette mesure était supposée caractériser à elle seule, on a constaté, en utilisant en particulier d'autres mesures d'inégalité, des variations dans les résultats qui suggéraient des hypothèses nouvelles ou mettaient en lumière des contradictions.

On en a conclu à la nécessité d'utiliser une pluralité de variables cernant autant d'aspects différents de cette inégalité. On a repris de la sorte l'un des éléments à partir desquels la première mesure avait été calculée, à savoir la taille du capital investi par l'entrepreneur en 1971, ce qui avait pour effet d'opposer un classement selon la "richesse" actuelle à un autre selon l'évolution récente de cette richesse. Encore ne s'agissait là que de mesures extérieures à l'entrepreneur, fixant objectivement sa position matérielle par rapport aux autres. L'analyse des variables d'attitudes a montré l'intérêt qu'il y avait à tenir compte également des classements opérés par les entrepreneurs eux-mêmes. On a alors retenu une auto-estimation de l'échec ou de la réussite et un classement implicite opéré à partir des projets d'investissements formulés également par l'entrepreneur.

La première opération est évidemment de comparer entre elles ces mesures d'égalité afin de tester la cohérence ou les contradictions de l'univers de contenu d'échec/réussite dont on postule l'existence et dont elles sont supposées constituer des dimensions représentatives. Pour ce faire, on partira de l'hypothèse que, si l'univers de signification de l'échec/réussite ainsi postulé était cohérent et si les indicateurs utilisés ici pour le mesurer, étaient à la fois valides et "monotones", ils détermineraient des groupes composés des mêmes individus, aux fluctuations aléatoires près (par exemple, les plus riches seraient sensiblement les mêmes que ceux qui estiment avoir bien réussi etc...). Leur comparaison par paire ferait apparaître une corrélation parfaite et de même sens telle que (fig.1) si le premier indice divisait l'échantillon N en deux groupes, n₁ et n₂,

The diagram consists of a 2x2 matrix enclosed in a rectangular border. Above the matrix, there is a minus sign '-' on the left and a plus sign '+' on the right. Below the matrix, there is a plus sign '+' on the left and a minus sign '-' on the right. The matrix itself has four quadrants labeled I, II, III, and IV. Quadrant I is at the top-right and contains the label 'I' above 'n 1'. Quadrant II is at the top-left and contains the label 'II' above '0'. Quadrant III is at the bottom-left and contains the label 'III' above 'n 2'. Quadrant IV is at the bottom-right and contains the label 'IV' above '0'.

l'un représentant la valeur supérieure de la variable, l'autre la valeur inférieure, de ces deux sous-groupes se retrouveraient intégralement dans les cases correspondantes de la variable de contrôle.

A tout le moins, les valeurs figurant dans les cases I et III seraient-elles plus fortes que celles, respectivement, des cases II et IV. Si elles étaient égales, la corrélation serait nulle et les deux variables indépendantes. Si le rapport se renversait de façon significative la corrélation serait négative. Dans le premier cas l'hypothèse devrait être abandonnée, dans le second remplacé par son contraire. Or si l'on fait cette épreuve dans le cas présent, en rapportant à l'une de ces mesures -ici le taux des variations du capital investi- les trois autres (Tableaux I, II et III) on constate des relations de valeur inégale mais toujours de sens inverse de celle attendue selon le modèle défini ci-dessus. Ainsi, pour ne considérer que la valeur la plus forte des diverses variables, celle qui désigne le groupe des entrepreneurs prééminents quant à la réussite, on constate que le groupe à forte croissance comporte que 34% de plus riches, 34% également d'entrepreneurs estimant avoir mieux réussi que leurs concurrents et 31% des gens envisageant des investissements proportionnellement élevés alors que, selon le modèle défini, il devrait en comporter 100%.

TABLEAU I : TAUX D'EVOLUTION DES ENTREPRENEURS ET VOLUME DE LEURS BIENS EN 1971

	Régression Stagnation Croissance Jusqu'à 200%	Croissance de plus de 200%
	%	%
+ de 4 millions	40	34
Jusqu'à 4 millions	60	66
TOTAL	100	100
(Nombre de cas)	(38)	(32)

TABLEAU II : TAUX D'EVOLUTION DES ENTREPRENEURS ET AUTO-ESTIMATION DE LEUR REUSSITE

	Régression Stagnation Croissance jusqu'à 200%	Croissance de plus de 200%
	%	%
- Mieux réussi que ses concurrents	26	34
- Pas de réponse ou ne sait pas	26	28
- Plus mal réussi que ses concurrents	48	38
TOTAL	100	100
(Nombre de cas)	(38)	(32)

TABLEAU III : TAUX D'EVOLUTION ET RAPPORT PROJET/CAPITAL POSSEDE

	Régression Stagnation Croissance jusqu'à 200%	Croissance de plus de 200%
	%	%
- Plus de 100%	26	31
- De 21 à 100%	45	41
- Jusqu'à 20%	29	28
TOTAL	100	100
(Nombre de cas)		

On traduira ces chiffres en disant que le groupe des entrepreneurs ayant enregistré l'accroissement de capital investi le plus important, compte moins d'entrepreneurs riches, satisfaits de leur réussite ou disposés à faire des investissements importants que le groupe ayant eu une évolution négative ou faiblement positive. Cette corrélation négative caractérisera une première contradiction à l'intérieur de l'univers postulé d'échec/réussite dont on s'efforcera de préciser la signification dans la suite du chapitre.

Une autre forme du caractère contradictoire des relations mises en lumière par le changement d'indicateur de classement des entrepreneurs apparaît à propos de l'auto-estimation de la réussite, lorsqu'on remplace le taux de l'évolution par la taille. Cette fois les proportions d'entrepreneurs mécontents et satisfaits d'eux-mêmes sont à peu près dans le même rapport chez les plus riches et chez les plus pauvres (Tableau IV), ce qui indique que les deux mesures sont indépendantes.

TABLEAU IV : TAILLE DES ENTREPRENEURS EN 1971 ET AUTO-ESTIMATION DE LEUR REUSSITE.

	Jusqu'à 4 millions	Plus de 4 millions
	%	%
Mieux réussi que ses concurrents	32	27
Pas de réponse ou ne sait pas	23	35
Plus mal réussi que ses concurrents	45	38
TOTAL (Nombre de cas).....	100 (44)	100 (26)

Par contre la relation entre le rapport projets/capital-possédé et la taille de l'entrepreneur montre, assez logiquement en un certain sens (Tableau V), que ce rapport décroît à mesure que cette taille augmente, surtout passé le seuil des 100% :

TABLEAU V : RAPPORT PROJETS/CAPITAL POSSEDE ET TAILLE DES ENTREPRENEURS EN 1971

	Jusqu'à 20%	De 21 à 100%	Plus de 100%
	%	%	%
Plus de 4 millions.....	45	50	10
Jusqu'à 4 millions	55	50	90
TOTAL (Nombre de cas).....	100 (20)	100 (30)	100 (20)

le groupe dont les projets ne dépassent pas 20% compte proportionnellement beaucoup plus d'entrepreneurs possédant un capital supérieur à 4 millions que celui dont les projets dépassent de 100% le capital détenu. Le retour au Tableau III montre que cette même mesure des projets soutient une relation positive quoique de faible amplitude avec le taux d'évolution : 31% de projets importants dans le groupe à forte croissance contre 26% dans celui à stagnation relative.

Rapporté cette fois à l'auto-estimation de la réussite, cette même estimation des projets fait apparaître des phénomènes beaucoup plus complexes (Tableau VI). Le groupe qui a peu ou pas de projets (jusqu'à 20%) est dominé par une forte majorité d'indécis (65%) alors que celle-ci tombe à 13 et 10% dans les groupes plus optimistes. Cet effet mis à part, on constate une relation faible mais positive entre les deux mesures, en ce que le groupe à projets élevés comporte davantage d'entrepreneurs satisfaits de leur réussite (30%) que celui n'ayant que des projets faibles ou nuls.

TABLEAU VI : RAPPORT PROJETS/CAPITAL-POSSEDE ET AUTO-ESTIMATION DE LA REUSSITE

	Jusqu'à 20%	De 21 à 100%	Plus de 100%
Estime avoir mieux réussi que ses concurrents.....	20	37	30
Pas de réponse ou ne sait pas	65	13	10
Estime avoir plus mal réussi que ses concurrents	15	50	60
TOTAL	100	100	100
(Nombre de cas).....	(20)	(30)	(20)

Le décalage, dans ce domaine, entre un discours manifeste pessimiste et des intentions inconscientes beaucoup plus optimistes, est ainsi - comme on l'a d'ailleurs déjà signalé - particulièrement flagrant. Ce n'est que par une mise en relation de ces deux variables de base avec les caractéristiques des entrepreneurs que l'on va pouvoir en définir le contenu.

II. - LE VOLUME DES BIENS POSSEDES ET SES CONCOMITANTS.

Dans cette partie et les trois suivantes, on va faire défiler les variables de contrôle retenues, successivement sous chacun des indicateurs d'échec-réussite, afin de mesurer, à travers les variations secondaires qu'elles introduisent, l'action des phénomènes qu'elles mesurent sur cet échec ou cette réussite. On a émis il y a un instant l'hypothèse que, si toutes les conditions d'homogénéité, de validité etc... étaient remplies, les indicateurs d'inégalité définiraient des groupes composés, aux fluctuations aléatoires près, des mêmes individus. Complétant l'hypothèse à propos des variables de contrôle, on fera remarquer maintenant que, s'il en était ainsi, les variations secondaires introduites par une même variable de contrôle ne présenteraient de l'une à l'autre de ces mesures d'inégalité, aucune différence significative. Dans ces conditions, lorsqu'au niveau des observateurs empiriques exploitées ici, il en sera autrement, les différences tiendront non pas aux variables de contrôle, mais aux différences de composition des groupes définis par les mesures d'inégalité.

On a fait également remarquer au début de ce chapitre que le caractère "rudimentaire" de la procédure d'interprétation utilisée ici ne permettait de conserver que les variables de contrôle ayant une relation théorique évidente avec l'échec ou le succès. On a donc sélectionné les plus caractéristiques à cet égard des huit variables composant le corpus de l'observation, à savoir le type d'activité, la mobilité professionnelle et la perception de la conjoncture.

Il se trouve d'ailleurs que les trois variables de contrôle ainsi retenues sont celles qui font apparaître, à de rares exceptions près, les variations les plus grandes entre les groupes inégalitaires quel que soit le paramètre qui les mesure.

Le volume des biens est, on s'en souvient, calculé à partir non seulement des capitaux engagés dans l'entreprise principale -prise pour objet d'étude- mais de ceux investis dans les placements ou les sources de revenus secondaires désignés par le terme de cumuls. Cette mesure répartit les entrepreneurs en trois groupes -que l'on a pu ramener ici à deux sans changer le sens des relations- et dont on analysera la composition à partir des trois variables de contrôle qui viennent d'être désignées.

II.1. - Le type d'activité :

On retrouve ici (Tableau VII), rendue plus frappante par le

TABLEAU VII - TAILLE EN 1971 ET TYPE D'ACTIVITE

	Jusqu'à 4 millions	Plus de 4 millions
	%	%
Commerçants	18	85
Artisans	82	15
TOTAL	100	100
(Nombre de cas).....	(44)	(26)

regroupement des types d'activité en commerçants et artisans, la relation observée au chapitre précédent (1) entre ces types et le volume de capital possédé; très rares dans la catégorie la moins fortunée (18%), les commerçants composent à 85% celle des entrepreneurs les plus aisés. Cette prédominance des commerçants dans la catégorie la plus riche, tient on s'en souvient, non pas tant à un degré particulier de réussite -sinon pour avoir trouvé les moyens d'accumuler un capital aussi important- qu'à la nécessité où ils se trouvent, qu'ils soient possesseurs de boutiques, de bars-dancings ou transporteurs, d'amasser des sommes considérables pour acquérir leur équipement de base.

II.2. La mobilité dans la Profession.

On entend par là -rappelons-le- non le fait de changer d'emploi ou de passer du salariat à l'entreprise à son compte, mais celui de changer de métier. Une relation extrêmement nette s'observe également (Tableau VIII) entre cette caractéristique et la taille relative des entrepreneurs : la proportion de ceux qui n'ont jamais changé de métier tombe de 73 à 19%, en passant des plus riches au moins riches.

TABLEAU VIII - TAILLE EN 1971 ET MOBILITE DANS LA PROFESSION.

	Jusqu'à 4 millions	Plus de 4 millions
	%	%
- jamais changé de profession	73	19
- changé au moins une fois	27	81
TOTAL	100	100
(Nombre de cas).....	(44)	(26)

II.3. La perception de la conjoncture.

La perception de la situation globale de la branche considérée dans son avenir (Tableau IX), fait apparaître une relation paradoxale

TABLEAU IX - TAILLE EN 1971 ET PERCEPTION DE LA CONJONCTURE DANS SA BRANCHE.

	Jusqu'à 4 millions	Plus de 4 millions
	%	%
- Optimiste quant à l'avenir	45	23
- Pas de réponse ou ne sait pas ..	14	8
- Pessimiste	41	69
TOTAL	100	100
(Nombre de cas).....	(44)	(26)

(1) Cf. Chap.IV Tableau III-E

entre la richesse actuelle et la confiance en l'avenir, en ce que la proportion d'entrepreneurs optimistes quant à l'avenir, dans leur branche d'activité, diminue sensiblement des plus riches aux plus pauvres : de 45 à 23%. On notera également que la proportion d'indécis varie dans le même sens : de 8 à 4%. La comparaison de ces résultats avec d'autres, et notamment la taille des projets, permettra de préciser si cette inquiétude plus grande quant à l'avenir, des plus importants par rapport aux plus modestes, correspond à une attitude simplement verbale ou, au contraire réelle et ratifiée par exemple par la faible importance relative des projets d'investissements.

III. L'EVOLUTION DES BIENS ET SES CONCOMITANTS.

Cette évolution -rappelons-le- est calculée à partir du rapport de l'ensemble des biens possédés en 1971 -mesure qui vient d'être utilisée dans la partie qui précède- à l'ensemble de ces mêmes biens, relevé cette fois en 1968. Le taux ainsi obtenu représente, aux causes de distorsions définies dans le chapitre III près, la meilleure mesure de l'évolution réelle des entreprises. On se rappelle qu'elle avait fait apparaître une croissance très généralisée, quoique inégale, du capital investi par les entrepreneurs au cours de ces trois années, considérées, cependant, aux yeux de l'opinion, comme une période de crise. On se rappelle également que les groupes définis par cette mesure ne coïncident que très partiellement avec ceux relatifs à la taille (1) et qu'il n'y a à peu près aucune relation entre la "richesse" des entrepreneurs telle qu'elle est mesurée en 1971 et leur échec/reussite, calculé, lui, à partir de l'évolution de cette richesse au cours des trois années précédant cette époque.

III.1. La catégorie d'activité.

Les artisans proprement dits (Tableau X), témoignent d'un niveau de réussite moyen beaucoup plus élevé que les commerçants : ils composent pour plus des 2/3 le groupe supérieur alors qu'ils entrent

TABLEAU X - EVOLUTION DES BIENS ET CATEGORIE D'ACTIVITE.

	Régression Stagnation Croissance jusqu'à 200%	Croissance dépassant 200%
	%	%
Commerçants	52	31
Artisans	48	69
TOTAL (Nombre de cas).....	100 (38)	100 (32)

(1) Cf. supra, même chapitre, tableau I.

pour à peine la moitié dans le groupe à faible progression. Le résultat contraste sensiblement avec la faiblesse relative de leur capital, telle qu'elle vient d'être soulignée à l'instant (1).

III.2. La mobilité dans la profession.

Une relation différentielle également nette apparaît (Tableau XI) entre la mobilité dans la profession et le niveau de réussite en ce que le groupe du niveau le plus élevé comporte 2/3 d'entrepreneurs ayant toujours conservé la même profession, soit une proportion de plus de

TABLEAU XI - EVOLUTION DES BIENS ET MOBILITE DANS LA PROFESSION.

	Régression Stagnation Croissance jusqu'à 200%	Croissance dépassant 200%
	%	%
Jamais changé de profession.....	42	66
Changé au moins une fois	58	34
TOTAL (Nombre de cas).....	100 (38)	100 (32)

moitié supérieure (+ 24%) à celle du groupe de réussite inférieure, indiquent par là une relation positive entre la réussite et la stabilité dans la profession.

III.3. La perception de la conjoncture.

Une relation analogue à celle constatée à propos de la taille (2) et également paradoxale se manifeste (Tableau XII) entre le taux d'évolution et l'optimisme à l'égard de la conjoncture. Elle se traduit

TABLEAU XII - EVOLUTION DES BIENS ET PERCEPTION DE LA CONJONCTURE
DANS SA BRANCHE.

	Régression Stagnation Croissance jusqu'à 200%	Croissance dépassant 200%
	%	%
Optimistes quant à l'avenir.....	40	34
Pas de réponse ou ne sait pas ..	13	9
Pessimistes	47	57
TOTAL (Nombre de cas).....	100 (38)	100 (32)

(1) Cf. supra, même chapitre, Tableau VII.

(2) Cf. supra, même chapitre, Tableau IX.

par le fait que ce sont les entrepreneurs ayant le taux de réussite le moins élevé qui sont le plus souvent optimistes quant à l'avenir, ce qui confirme l'hypothèse formulée à propos de la précédente mesure d'inégalité, selon laquelle une réussite élevée, qu'elle soit liée à la possession d'un capital relativement important ou à une croissance proportionnellement élevée de ce capital, développe chez les entrepreneurs, au plan du moins de l'expression verbale, non pas la confiance ou l'optimisme quant à l'avenir comme on pourrait s'y attendre; mais l'inquiétude et le pessimisme.

IV - L'AUTO-ESTIMATION DE LA REUSSITE OU DE L'ECHEC ET SES CONCOMITANTS

Avec cet indicateur et le suivant, on sort des critères objectifs en tant qu'ils résultent de mesures effectuées en dehors des entrepreneurs et reposant sur des témoins matériels, pour entrer dans le domaine des appréciations opérées par ces entrepreneurs eux-mêmes sur les résultats de leurs activités professionnelles. La mesure d'inégalité utilisée ici est une expression manifeste de cette auto-appréciation (estime avoir mieux réussi ou plus mal réussi que ses concurrents) tandis que la suivante en sera une estimation effectuée indirectement à partir du volume relatif des projets en matière d'investissement ..

IV.1. Le type d'activité.

La comparaison des groupes extrêmes, c'est-à-dire de ceux qui estiment avoir plus mal réussi que leurs concurrents et de ceux qui pensent au contraire avoir mieux réussi, montre (Tableau XIII) que les mécontents comportent une proportion beaucoup plus élevée de commerçants que les satisfaits qui se composent pour près des 3/4 d'artisans; toutefois, l'action discriminante de la variable de contrôle opère surtout sur le groupe des satisfaits, tandis que les mécontents et les indécis obtiennent des résultats qui ne s'écartent que peu de la moyenne.

TABLEAU XIII: - AUTO-ESTIMATION DE LA REUSSITE ET TYPE D'ACTIVITE.

	Plus mal réussi que ses concurre-	Pas de réponse Ne sait pas	Mieux réus- si que ses concurrents
	%	%	%
- Commerçants	47	53	29
- Artisans	53	47	71
TOTAL (Nombre de cas).....	100 (30)	100 (19)	100 (21)

IV.2. La mobilité dans la profession.

La proportion de gens n'ayant jamais changé d'activité croît régulièrement (Tableau XIV), des entrepreneurs mécontents de leur réussite aux indécis et aux satisfaits. Cependant, comme dans le cas précédent, la variable discriminante ne différencie profondément que le groupe des satisfaits, les chiffres pour les "neutres" tournant également autour de la moyenne.

TABLEAU XIV-AUTO-ESTIMATION DE LA REUSSITE ET MOBILITE DANS LA PROFESSION.

	Plus mal réussi que ses concurrents	Pas de réponse Ne sait pas	Nieux réussi que ses concurrents
	%	%	%
N'a jamais changé de profession.....	47	53	62
A changé au moins une fois	53	47	38
TOTAL (Nombre de cas).....	100 (30)	100 (19)	100 (21)

IV.3. La perception de la conjoncture générale.

La variation secondaire introduite par ce paramètre opère cette fois non seulement comme précédemment, sur le groupe des satisfaits, mais également sur celui des indécis (Tableau XV). Elle fait apparaître par ailleurs une contradiction à l'intérieur de l'univers des attitudes relatives à l'insertion de l'entrepreneur dans la conjoncture économique en ce que le groupe qui estime avoir le plus mal réussi

TABLEAU XV - AUTO-ESTIMATION DE LA REUSSITE ET PERCEPTION DE LA CONJONCTURE GENERALE.

	Plus mal réussi que ses concurrents.	Pas de réponse Ne sait pas	Nieux réussi que ses concurrents
	%	%	%
Plutôt optimiste quant à l'avenir	57	16	29
Pas de réponse ou ne sait pas	-	42	-
Plutôt pessimiste	43	42	71
TOTAL (Nombre de cas).....	100 (30)	100 (19)	100 (21)

comporte une proportion beaucoup plus élevée d'individus qui se déclarent optimistes quant à l'avenir (57%), que le groupe des indécis (16%) et, surtout, ce qui constitue le paradoxe, que le groupe des satisfaits (29%).

V. - LE RAPPORT ENTRE LES PROJETS ET LE CAPITAL POSSEDE ET SES CONCOMITANTS.

Le critère de réussite utilisé ici est, à la différence du précédent, une estimation indirecte du degré de confiance de l'entrepreneur en lui-même et dans l'avenir de la conjoncture, mesuré à travers le volume de ses projets en matière d'investissement. Pour les raisons expliquées précédemment, ce volume a été considéré non pas en valeur absolue mais dans son rapport à celui de l'ensemble des biens dépossédés par l'entrepreneur.

V.1. - Le type d'activité.

Une relation très nette apparaît (Tableau XVI) entre la taille relative des projets et le type d'activité : la proportion des commerçants diminue régulièrement selon que l'on passe des projets proportionnellement moins importants aux plus importants. Alors qu'ils composent pour les 3/5 le groupe qui n'envisage pratiquement aucun investissement d'importance, ils ne figurent plus que pour 1/5 dans

TABLEAU XVI - RAPPORT PROJETS/CAPITAL POSSEDE ET TYPE D'ACTIVITE.

	Jusqu'à 20%	De 21 à 100%	Plus de 100%
	%	%	%
Commerçants	60	47	20
Artisans	40	53	80
TOTAL	100 (Nombre de cas)	100 (30)	100 (20)

celui espérant effectuer des investissements supérieurs de plus de 100% à leur capital actuel. Le problème qui se pose ici est de savoir si cette présomption de comportement est associée à une prudence réelle, qui peut tenir à une réussite moins grande que celle des artisans (1) à une sous-estimation de leur réussite (2), ou au contraire au simple fait que les commerçants détiennent des capitaux beaucoup plus importants que les artisans et par rapport auxquels des projets de même volume prennent une importance relative beaucoup moindre.

(1) On se souvient que le groupe à forte croissance comporte 31% seulement de commerçants contre 52% dans le groupe à faible croissance. Cf. supra, même chapitre, partie III, tableau

(2) Cf. supra, même chapitre, partie IV, tableau , où le groupe estimant avoir mal réussi comporte 47% de commerçants contre 29% d'artisans.

V.2. La mobilité dans la profession.

Une relation aussi remarquable qu'avec le type d'activité se manifeste (Tableau XVII) entre le rapport projets/capital possédé et la mobilité dans la profession en ce que les plus stables dans leur profession entrent dans des proportions qui vont en croissant d'une manière très sensible des groupes les plus prudents à celui des plus aventureux. Mais dans ce cas, comme précédemment à propos du volume de capital possédé, on peut se poser la question de savoir si cette relation est due essentiellement à l'intervention de la variable ou au fait que le groupe "stable" est composé pour la plus grande partie

TABLEAU XVII - RAPPORT PROJETS/CAPITAL-POSSEDE, ET MOBILITE DANS LA PROFESSION.

	Jusqu'à 20%	De 21 à 100%	Plus de 100%
	%	%	%
N'a jamais changé	35	50	75
A changé au moins une fois..	65	50	25
TOTAL (Nombre de cas).....	100 (20)	100 (30)	100 (20)

d'artisans dont on vient de voir l'attitude beaucoup plus aventureuse en matière de projets et le groupe "mobile" de commerçants beaucoup plus prudent à cet égard.

V.3. La perception de la conjoncture.

La proportion des optimistes quant à l'avenir croît régulièrement et très fortement (Tableau XVIII) du groupe le plus prudent au plus aventureux. Elle montre d'une manière statistiquement très nette et théoriquement intelligible que les groupes qui envisagent les investissements futurs les plus importants sont également ceux qui expriment leur optimisme quant à l'avenir de leur branche.

TABLEAU XVIII - RAPPORT PROJETS/CAPITAL-POSSEDE ET PERCEPTION DE LA CONJONCTURE DANS SA BRANCHE.

	Jusqu'à 20%	De 21 à 100%	Plus de 100%
	%	%	%
Optimiste quant à l'avenir....	15	37	60
Pas de réponse ou ne sait pas.	35	3	-
Pessimiste	50	60	40
TOTAL (Nombre de cas).....	100 (20)	100 (30)	100 (20)

VI. LA REUSSITE ET L'ECHEC ET LEUR CONCOMITANTS.

On a justifié, au début de ce chapitre, le recours à plusieurs mesures d'inégalité par la nécessité de cerner au mieux dans la pluralité de ses aspects, le difficile problème de l'échec et de la réussite des entrepreneurs et l'on a constaté, en comparant les répartitions opérées dans l'échantillon par ces mesures, qu'elles déterminaient des groupes très hétérogènes quant à leur taille et à leur composition. On a vu par la suite -ce qui dans ces conditions ne pouvait étonner- que les groupes ainsi définis possédaient des caractéristiques très différentes au regard des mêmes variables de contrôle. Il s'agit maintenant d'en revenir à la notion globale d'échec/réussite, qui constitue l'objet propre de ce chapitre, et de faire le bilan de la connaissance que nous en apportent les résultats qui précédent. On va d'abord préciser le contenu et la structure de cette notion même d'échec/réussite à partir des diverses mesures d'inégalité au moyen desquelles on l'a exploré, en considérant dans leur ensemble (Tableau XIX) les variations introduites par les variables de contrôle dans les répartitions fournies par ces mesures (1).

TABLEAU XIX - CONTENU COMPARE AU REGARD DE QUELQUES VARIABLES DE CONTROLE DES GROUPES "SUPÉRIEURS" ET "INFERIEURS" QUANT A LA REUSSITE, DEFINIS PAR LES DIVERSES MESURES D'INEGALITE.

	Vol. des biens en 1971 (+ impon) (- impon)	Evolut. 68 - 71 (Crois.) (non crois.)	Auto-Estimation (Satisfaits) (Mécontents)	Rapports projets/capital
				(Proj. imp.) (" méc.)
				%
V.d'appartenance ou de statut social				
Type d'acti.(Propor. de commerçants).....	85 18	31 52	29 47	20 60
V.de position individ.				
Prof. prof.(propor.d'entr. n'ayant jamais changé de Profession).....	19 73	66 42	62 47	75 35
V. d'attitude				
Perception de la conjonct (propor. d'optimistes quant à l'avenir dans leur branche).....	23 45	34 40	29 57	60 75

N.B. : Les deux chiffres figurant dans chaque "case" ne constituent pas de vrais rapports : ils se lisent à propos de la mesure d'inégalité indiquée en tête de colonne : le chiffre supérieur représente la proportion de la catégorie indiquée de la variable de contrôle figurant en ligne pour le groupe supérieur de cette mesure d'inégalité.

(1) Tous les chiffres cités ici sont extraits -sauf exception qui sera précisée- du tableau XIX.

Si l'on considère pour commencer la mesure de la réussite par le volume du capital possédé, il apparaît que le groupe le plus riche comporte une proportion de commerçants beaucoup plus élevée que le plus pauvre (85% contre 18%), particularité qui influence les relations obtenues à partir des deux autres variables de contrôle sans que l'on ait les moyens statistiques de décider si les gens sont classés dans telle ou telle catégorie parce qu'ils sont plus riches ou parce qu'ils sont commerçants (1). Tel est le cas de la mobilité professionnelle, particulièrement forte, toujours chez les plus riches (19% seulement n'ont jamais changé d'emploi) et qui est également une caractéristique des commerçants. De même, le groupe le plus riche comporte comme ces derniers, beaucoup moins d'optimistes quant à l'avenir de leur branche (23%) que le groupe le plus pauvre (45%).

La mesure de la réussite par le taux d'évolution fait apparaître dans deux cas sur trois des relations inverses des précédentes, ce qui dégage les conséquences du résultat également contradictoire obtenu par le croisement de ces deux mesures d'inégalité (2) en montrant non seulement que ceux qui ont le plus progressé ne sont pas toujours les plus riches mais, de surcroît, qu'ils présentent des caractéristiques fort différentes. Les commerçants y sont beaucoup plus équitablement répartis que précédemment (31% contre 52%) mais ils se trouvent cette fois en minorité dans le groupe prééminent, celui à plus forte croissance. En partie pour cette raison sans doute, les éléments n'ayant jamais changé de profession y sont en majorité. Mais ceci n'explique pas, au contraire, le fait déjà signalé dans le cours du chapitre que le groupe des plus importants par le taux de croissance comporte, de la même manière que celui des plus riches, moins d'optimistes en proportion que le groupe ayant obtenu des résultats inférieurs (34% contre 40%). La prédominance des artisans et leurs caractéristiques divergentes de celles des commerçants ne parviennent donc pas à masquer un résultat important et qui est que les plus prééminents parmi les entrepreneurs, soit par la taille soit par la croissance, adoptent -en dépit de leur composition fortement hétérogène par ailleurs- une attitude essentiellement pessimiste quant à l'avenir de la conjoncture dans laquelle ils opèrent.

N.B. (Suite) : Le chiffre inférieur, la proportion de cette même catégorie de la variable de contrôle, mais cette fois pour le groupe inférieur, défini par la mesure d'inégalité figurant en colonne. Par exemple, le premier rapport figurant en haut et à gauche (85) se lit (18)

de la façon suivante : le groupe le plus important quant au volume des biens en 1971 comporte 85% de commerçants; le groupe le moins important en comporte 18%; etc...

(1) Il faut rappeler que l'échantillon comporte moins de commerçants au sens large que d'artisans (30 contre 40) sur un échantillon de 70) ce qui tend à faire admettre que les relations apparaissent dans les échantillons où les commerçants sont en forte majorité ne sont pas, toutefois, déterminées par leur seule présence.

(2) Cf. supra, même chapitre, Tableau I.

Le classement, opéré par les entrepreneurs eux-mêmes à partir de l'opinion favorable ou défavorable qu'ils expriment sur leur propre réussite, montre que le groupe des plus satisfaits d'eux-mêmes comporte moins de commerçants (29%) -donc plus d'artisans- que celui des mécontents (47%). Ce résultat est en accord avec le fait que ce même groupe compte également davantage d'entrepreneurs n'ayant jamais changé de profession, ce qui est, on le sait, une caractéristique des artisans. En ce qui concerne l'attitude à l'égard de la conjoncture, on s'attendrait par contre assez normalement à trouver parmi les entrepreneurs satisfaits d'eux-mêmes une majorité d'optimistes du fait qu'ils estiment avoir, en ce qui les concerne, et jusqu'ici, bien réussi. C'est, cependant, l'inverse qui se produit, puisque le groupe des "auto-satisfaits" comporte seulement 29% d'optimistes quant à l'avenir contre 57% dans celui des mécontents. Or, si l'on considère la grande similitude des répartitions opérées avec cette mesure d'inégalité et avec la précédente, celle par l'évolution, on peut supposer que les deux ventilent sensiblement les mêmes individus. Il n'est alors pas étonnant que l'on retrouve, dans l'un et l'autre cas, des proportions voisines d'optimistes et de pessimistes, et, avec ces proportions, la contradiction déjà signalée avec les deux mesures d'inégalités précédentes, et selon laquelle ce sont les plus riches et ceux qui se sont le plus développés qui comportent le plus de pessimistes. Le résultat présent montre que cette contradiction, apparue au niveau des mesures objectives de cet échec/réussite, se retrouve à propos de l'auto-estimation de ...celui-ci ... ce qui prouve également que l'appréciation portée par les entrepreneurs sur leur propre position correspond dans une large mesure à la réalité.

La dernière mesure d'inégalité utilisée ici, celle par la taille relative des projets d'investissements, opère, par contre, une répartition très différente de celles qui précédent. Le groupe à projets importants compte peu de commerçants (20%); celui à projets restreints ou nuls en comporte davantage, mais dans une proportion qui demeure moyenne (60%); le premier est largement dominé par les éléments n'ayant jamais changé de profession (75%) ce qui correspond bien à sa composition dominante en artisans (80% correspondants au 20% de commerçants), mais il s'en trouve encore un bon tiers dans le second (35%). Toutefois, ce qui importe ici, c'est la dernière relation, celle obtenue avec la variable de contrôle relative à l'appréciation de la conjoncture, et qui va faire apparaître une nouvelle contradiction à l'intérieur de l'univers d'attitudes relatif aux jugements portés sur soi et sur la conjoncture. D'une part, en effet, la proportion d'optimistes quant à l'avenir de la conjoncture est beaucoup plus élevée dans le groupe à projets importants (60%) que dans celui à projets restreints (15%), ce qui indique une relation tout à fait logique et cohérente à l'intérieur de cet univers en ce qu'il est "normal" que ceux qui envisagent de faire des investissements importants soient optimistes à l'égard de l'avenir au cours duquel ils auront à gérer ces investissements. Mais d'autre part, la contradiction apparaît, ou plutôt réapparaît, si l'on rapproche ce résultat "normal" de celui "anormal" enregistré précédemment, lorsqu'on a constaté que ces mêmes optimistes à l'égard de l'avenir de la conjoncture étaient fortement en minorité, à la fois chez les plus riches (23%), chez ceux s'étant le plus développés (34%), et même chez ceux estimant qu'ils avaient mieux réussi que leurs concurrents (29%).

On s'était alors borné à signaler cette contradiction et à constater qu'elle tenait à la similitude des groupes prééminents ventilés par les trois mesures d'inégalité. On l'interprétera maintenant en émettant l'hypothèse que ces deux variables relèvent de deux univers d'attitudes différents. La première, l'auto-estimation de l'échec/réussite, appartient à l'univers de la perception de soi, tandis que les jugements portés sur le monde sont d'un autre ordre même si les deux sont opérés dans un contexte commun. Il apparaît ainsi que l'on peut estimer avoir bien -ou mal- réussi, dans une conjoncture que l'on juge par ailleurs, et de manière indépendante, bonne ou mauvaise. On traduira alors, à partir de cette hypothèse, l'ensemble des résultats contradictoires observés ici en disant que les groupes qui ont le mieux réussi expriment en majorité dans leur comportement manifeste,

du pessimisme quant à l'avenir mais, étant par ailleurs conscients de leur réussite relative, se comportent ou envisagent de se comporter comme s'ils étaient confiants, soit dans cet avenir, soit -en prenant à la lettre l'expression de leur pessimisme- comme s'ils s'estimaient capables de réussir dans une situation future difficile. On comprendrait alors que ce soient non pas les plus riches mais ceux qui ont enregistré les accroissements effectifs de capital -donc les réussites- les plus importants au cours des dernières années qui, pessimistes quant à l'avenir en tant que tel, seraient en même temps confiants- et c'est ce qu'exprimerait implicitement l'importance de leurs projets-dans leur capacité à réussir dans cet avenir difficile, comme ils l'ont fait dans un passé immédiat qui ne l'était sans doute guère moins. Ainsi, une estimation judicieuse de la réalité et d'eux-mêmes caractériserait les entrepreneurs du groupe prééminent par l'évolution alors que la prudence et l'inquiétude pour l'avenir serait le lot fréquent des plus riches.

+

+ +

- CONCLUSION DE LA SECONDE PARTIE -

Posée dans le cadre de l'économie nationale, perspective à laquelle il faut toujours la rapporter, la situation offerte à l'entreprise locale est apparue, dans les chapitres qui précédent, peu favorable. D'un côté, en effet, elle se heurte à la grande entreprise étrangère, émanation d'organismes multinationaux dont les centres de gestion, de conception et de production sont situés à l'extérieur du pays, et qui matérialise sur place l'énorme disproportion des termes de l'échange inégalitaire. De l'autre côté, elle rencontre, ainsi qu'on l'a montré dans la première partie, un contexte local doublement défavorable par le médiocre intérêt qu'elle suscite dans toutes les couches de la population, et par l'opposition renforcée qu'un gouvernement d'inspiration socialiste ne peut manquer de faire au développement ce qui pourrait devenir une bourgeoisie nationale.

Cependant, ceci n'explique pas entièrement la médiocrité persistante de sa situation car la conjoncture ne lui a pas toujours, et dans tous ses éléments, été irrémédiablement défavorable. Les circonstances nées du contact avec le monde extérieur avant —mais surtout depuis— la période coloniale ont provoqué, avec la création d'activités nouvelles et la formation corrélative de grandes concentrations urbaines, une demande en produits locaux ou importés sans commune mesure avec les besoins des sociétés traditionnelles vivant en auto-consommation ou avec les échanges entre ethnies à activités complémentaires. Certes, au début, les Congolais étaient mal placés pour prendre rang dans cette compétition, et il apparaît que la satisfaction de ces besoins nouveaux a surtout matérialisé la structure d'économie désarticulée caractéristique des pays en voie de développement, et dichotomisé en éléments fortement inégaux les sources d'approvisionnement devenues nécessaires. Du côté prospère, la Société, l'Entreprise ou la Compagnie, au sens moderne du terme, émanation des anciennes Compagnies concessionnaires au bénéfice desquelles avait été créé l'ordre colonial, et muées plus tard en sociétés multinationales; à leurs côtés des établissements beaucoup plus modestes mais dominant la distribution de la plupart des produits-clés et demeurant, eux aussi, l'apanage presque exclusif d'étrangers, européens, arabes ou originaires d'autres pays d'Afrique noire.

En face, du côté des déshérités, se trouve obstinément l'entreprise locale même si, et depuis peu, un phénomène nouveau a fait son apparition qui est l'acquisition par des Congolais d'un nombre croissant de petites entreprises européennes de la place principalement les commerces et les hôtels. Mais, pour essentiel que soit ce processus, il ne semble pas que, sous sa forme actuelle, il s'opère dans les meilleures conditions. A part d'heureuses exceptions, trop de nouveaux acquéreurs font davantage figure de prête-nom que d'entrepreneurs capables de faire fructifier par eux-mêmes les entreprises qu'ils acquièrent au moins nominalement. Ceci de toute façon, ne concerne guère la

masse de la population dont sont issus les entrepreneurs étudiés ici. Cependant, cette population, qui représente vraiment la branche pauvre de cette économie désarticulée, a répondu aux demandes nouvelles nées de la transformation de la société par une prolifération à tous les niveaux d'activités commerciales et artisanales. Tout le monde, ou presque, achète ou fabrique pour vendre, s'appuyant pour cela sur une tradition toujours vivante selon laquelle tout le monde, au village est, encore aujourd'hui, capable de vivre en auto-production et en auto-consommation, qu'il s'agisse de la maison, des ustensiles de travail ou de ménage et des denrées alimentaires. Mais il faut bien constater que, en dépit de cette prolifération, ces activités n'ont guère réussi à se hausser, au plan de l'organisation conçue au sens moderne du terme, à la mesure des marchés qui leur étaient ouverts. Le petit jardinier, la petite maraîchère, la citadine qui va cultiver son champ de manioc au village, le marchand ou la marchande "au petit détail" pour reprendre l'expression officielle, constituent l'immense majorité des innombrables commerçants occasionnels installés dans leur "clôture" ou des quelque quinze mille détaillants des seize marchés de la capitale. L'entreprise proprement dite, celle qui est étudiée ici, en dépit de son importance, de sa durée relative et du degré de spécialisation qu'elle implique, comparativement aux activités qui viennent d'être évoquées, semble demeurer l'émanation plus ou moins différenciée de ces formes de production et d'échange les plus modestes et les plus directement associés à la société rurale coutumière : l'exemple le plus typique en étant celui de ce ancien. colporteur devenu commerçant en marchés puis, dans les meilleurs cas, propriétaire de boutiques, et parfois, de camions et de maisons de rapport. C'est en tous cas, dans ce cadre, dans lequel existent à la fois une demande indiscutable en matière d'entreprise locale, et des limites à l'expansion de cette entreprise difficiles à transgresser, en raison, soit des monopoles en place, soit de la pesanteur de la tradition, qu'il faut replacer les soixante-dix entrepreneurs étudiés ici et apprécier la façon dont ils ont intégré leurs activités et négocié leur position.

A cet égard, les résultats établis dans les pages qui précèdent font apparaître les entrepreneurs, à l'intérieur de ce double cadre, dans une position caractéristique mais souvent ambiguë et porteuse de contradictions, et ce, sur plusieurs plans. A celui de l'économique, cette ambiguïté tient à ce que, d'une importance souvent dérisoire par rapport à ses concurrents étrangers sur la place, l'entreprise congolaise se présente par contre, sur le plan local, comme constituant une minorité favorisée aussi bien par le capital possédé, que par la progression générale enregistrée par ce capital dans le contexte de crise généralisée de ces dernières années.

Les entrepreneurs possèdent par ailleurs, des caractéristiques individuelles qui leur sont propres. Ils sont relativement âgés, ils sont aussi relativement sous-scolarisés, tout en possédant un degré de qualification professionnelle comparativement élevé, si l'on tient compte de l'apprentissage subi par les artisans. Il apparaît en outre, chez eux, une tendance qui va en s'accentuant des plus âgés au plus jeunes, à se partager en deux groupes dont l'un se compose d'un tout-venant de gens que l'on peut considérer comme des "ratés" de la formation scolaire ou des carrières bureaucratiques, et l'autre d'une petite élite qui semble avoir été attirée vers le métier qu'elle exerce par une vocation réelle, attestée soit par son niveau de formation à l'origine, soit par la volonté de se perfectionner par des cours du soir ou des stages en cours de carrière.

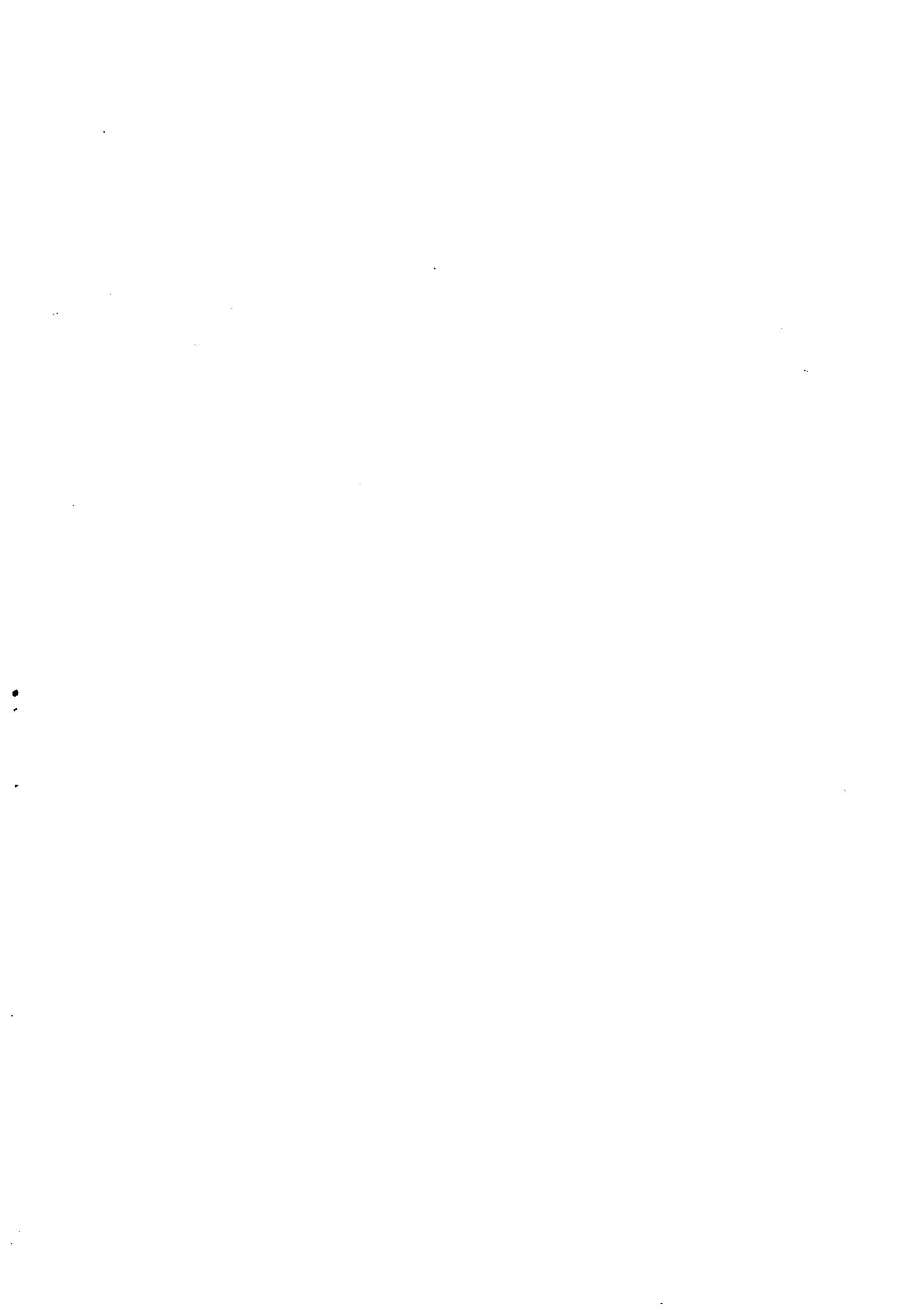
La mobilité dans la profession de cette main-d'œuvre est très faible surtout si l'on considère que les changements sont souvent le fait de commerçants au sens large, installés à leur compte après carrière faite dans le salariat. La mobilité dans l'emploi est beaucoup plus forte mais doit être interprétée diversement et autrement, en particulier, qu'une simple marque d'instabilité. Elle tient en effet le plus souvent à la conjoncture : soit les brèves périodes de prospérité où le turn-over manifeste la recherche d'avantages supérieurs, soit les périodes de crises, beaucoup plus durables et où le chômage et la fermeture d'entreprises obligent les travailleurs à alterner le temps passé dans le salariat avec le chômage et le travail à leur compte. Considérées dans leur ensemble, ces caractéristiques paraissent en tous cas être celles d'une population persévérente dans son projet et capable de dynamisme et d'adaptation à des changements de conjoncture, caractéristiques qui s'ajustent au caractère privilégié, sur le plan économique, qu'on vient de lui reconnaître pour la désigner comme une sorte "d'élite" parmi l'ensemble de la population active de même âge et de même formation. C'est ici, toutefois, qu'il faut rappeler que cette population qui vient dans sa très grande majorité du salariat dans lequel près de la moitié de l'échantillon a passé plus de temps que dans le travail à son compte, aspirerait certainement, si l'occasion s'en présentait, et quelle que soit sa réussite actuelle, à retourner. Cette tendance marque une des grandes faiblesses actuelles de la petite entreprise congolaise.

C'est surtout la forme de l'activité de production -selon qu'ils sont commerçants, c'est-à-dire vendant directement des produits ou un service (dans le cas des transporteurs), ou artisans, en tant que produisant l'objet qu'ils vendent- qui constitue entre ces entrepreneurs le facteur le plus discriminant. Les commerçants au sens large sont les plus riches mais aussi les plus âgés et les moins instruits, mais aussi -ce qui confirme le caractère accidentel et précaire de nombreuses "vocations" commerçantes- ceux qui ont le plus souvent changé de profession; les artisans ont alors, à l'exception du groupe transitionnel (par l'importance de son capital) des menuisiers, des caractéristiques inverses, du moins quant aux proportions.

Analysé plus en détail et en relation avec l'inégalité de leur réussite, l'univers de perception et d'appréciation de la conjoncture construit par les entrepreneurs, apparaît aussi contradictoire que leur situation objective. La première et la plus singulière de ces contradictions est celle qui se manifeste entre le pessimisme qu'ils expriment lorsqu'on les interroge sur l'avenir de leur branche, et les résultats objectifs que la plupart d'entre eux ont obtenus, aussi bien, d'ailleurs, qu'avec la confiance en l'avenir dont témoigne l'importance souvent démesurée des sommes qu'ils se déclarent disposés à investir dans les affaires -donc, qu'ils se croient en mesure de gagner- dans l'avenir immédiat. Ces contradictions apparaissent liées à la fois au type d'activité et au niveau de réussite. Ainsi, les entrepreneurs appartenant à des branches effectivement stimulées par les conditions de la vie urbaine -les entrepreneurs du bâtiment, les mécaniciens- auto et les tailleurs- se rangent parmi les optimistes, tandis que les commerçants au sens large -qui se contentent de négocier l'usage d'un bien acquis sans le produire- se regroupent sous la catégorie des pessimistes. La position ambiguë des menuisiers -artisans comme les optimistes, mais dont l'activité est liée à la possession d'un capital élevé, comme les commerçants qui sont, eux, pessimistes- pose le problème de savoir si ces attitudes globales

tiennent à la situation de la branche d'activité en tant que telle, ou plus généralement à des attitudes particulières de crainte à l'égard de l'avenir liées à la possession de ce capital. Le drame du savetier et du financier de la fable se rejouerait ainsi dans sa double dimension au niveau des entrepreneurs congolais.

Les petits entrepreneurs congolais paraissent donc caractérisés ici à la fois par ces contradictions et, en dépit de celles-ci, par la situation relativement prééminente qu'ils occupent et qu'ils semblent devoir, non pas à des conditions de départ exceptionnellement bonnes, mais à des qualités individuelles de continuité dans l'effort et, surtout, d'aptitude à apprécier la conjoncture et à mesurer leurs propres forces et à en tirer les conséquences pour passer des projets aux actes. Ces qualités, toutefois, ne leur ont pas suffi pour effectuer leur mutation vers des formes d'entreprises plus élevées par le niveau de la technique ou de la gestion. Il y a là un problème qui ne saurait tenir uniquement à la conjoncture ou aux priviléges acquis par leurs concurrents étrangers, pas plus qu'à la capacité individuelle. Il faut donc se tourner maintenant vers l'étude de la relation qu'entretiennent ces entrepreneurs avec la société traditionnelle dont ils sont issus et avec laquelle ils persistent à entretenir des rapports multiples : ce sera l'objet de la troisième partie.



Introduction à l'analyse de la conduite

Il est difficile de décrire la conduite d'un seul point de vue.

La conduite est un phénomène complexe qui peut être étudié sous diverses perspectives.

Il existe plusieurs types de conduites, telles que la conduite sociale, la conduite professionnelle et la conduite personnelle.

La conduite sociale

La conduite sociale

La conduite sociale

La conduite sociale

La conduite sociale

TROISIÈME PARTIE

LES ÉLÉMENTS TRADITIONNELS DANS LA CONDUITE

DE L'ENTREPRISE

La conduite dans l'entreprise est un phénomène complexe qui peut être étudié sous diverses perspectives.

Il existe plusieurs types de conduites dans l'entreprise, telles que la conduite sociale, la conduite professionnelle et la conduite personnelle.

La conduite sociale est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite professionnelle est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite personnelle est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite sociale est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite professionnelle est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite personnelle est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite sociale est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite professionnelle est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite personnelle est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite sociale est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite professionnelle est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite personnelle est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite sociale est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite professionnelle est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite personnelle est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite sociale est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite professionnelle est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite personnelle est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite sociale est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite professionnelle est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

La conduite personnelle est une forme de conduite qui se manifeste dans les relations entre les membres de l'entreprise.

Dans la partie précédente, on a considéré la petite entreprise congolaise en ne se référant qu'aux aspects pris en considération par l'idéologie économique occidentale, pour expliquer son fonctionnement et les résultats qu'elle obtenait. Ayant constaté que cette analyse n'épuisait pas l'explication de sa situation tant au plan des différences dans les réussites individuelles qu'à celui, plus général, de la manière dont elle a fait sa place sur le marché local de la production et de la distribution, on va rechercher maintenant d'autres composantes de sa gestion, celles qui étaient à des degrés variables, en relation avec des pratiques toujours vivantes en milieu urbain de la société coutumière. Le but de cette investigation sera de faire apparaître la part nouvelle d'explication que ces éléments d'une autre origine socio-culturelle apporteront éventuellement à la partie de non-expliqué laissée derrière elle par l'analyse "moderniste". Visant ici à atteindre un niveau de connaissance plus profond, on exposera d'abord le système idéologique magico-religieux associé à la structure de cette société, qui l'"explique" et la justifie. Ayant décrit ce système dans son interprétation locale, on analysera dans un autre chapitre, la manière dont, après s'être constitué en un efficace multiforme intégrant la totalité des idéologies magico-religieuses accessibles aux citadins congolais, il intervient de façon variable dans la vie de l'entrepreneur et dans la conduite de son entreprise. On terminera cette troisième partie, et l'ouvrage, par une série de biographies d'entrepreneurs dans lesquelles on confrontera les rôles des deux séries de facteurs ainsi définis - traditionnels et modernistes - dans leurs stratégies et les résultats obtenus.

THEORIE ET PRATIQUE DE L'EFFICACE MAGICO-RELIGIEUX

L'univers pratique de l'entrepreneur brazzavillois, comme sans doute celui de bon nombre de ses compatriotes, comporte, au regard de la conception qu'il se fait de sa situation dans le monde, c'est-à-dire à la fois de ses possibilités d'action et des risques qu'il encourt en agissant, un ensemble de virtualité différent de celui de son homologue "industriel". La différence ne réside d'ailleurs pas tant dans la nature de ces virtualités que dans leur importance et dans le rôle qui leur est attribué. En effet, il n'y a rien dans les modes d'efficacité hérités des sociétés africaines anciennes ou actuelles, et en particulier les pratiques magico-religieuses, qui n'ait existé ou n'existe encore dans les sociétés industrielles. Pour les savants occidentaux de la Renaissance, "la magie est naturelle parce que la nature est magique" (1) ; mais aujourd'hui encore, dans ces mêmes sociétés, horoscopes, voyantes, etc.... jouent un rôle qui n'est sans doute pas totalement dérivationnel ou compensateur. Cependant, la différence avec les sociétés africaines réside dans l'importance et les domaines d'attribution de ces pratiques magico-religieuses. Dans le prochain chapitre, on les montrera à l'œuvre, chez les entrepreneurs brazzavillois, et à travers eux, dans le système socio-culturel urbain dont elles constituent un élément. Dans celui-ci, auparavant, et afin de rendre intelligibles leurs applications en termes de théorie sociale locale on décrira brièvement le système du monde et la conception de l'homme dans lesquels elles s'intègrent.

I. LE SYSTEME BANTU DU MONDE

I.1. Au Congo, comme sans doute bien ailleurs dans le monde, il n'y a pas unité dans les conditions d'application de la magie : dans les sociétés urbaines, ces conditions sont profondément différentes de ce qu'elles étaient et de ce qu'elles sont encore, quoique dans une moindre mesure, dans les sociétés rurales traditionnelles. Ces dernières constituent en effet, comparativement aux sociétés urbaines, des systèmes relativement clos dont tous les éléments étaient et sont encore aujourd'hui ajustés les uns aux autres et fonctionnent dans un milieu ethniquement homogène dont les rapports avec l'extérieur sont étroitement ritualisés. De la sorte les désajustements, les situations anomiques et les stimulations à l'innovation y sont

(1) KOYRE (Alexandre) : *Mystiques, Spirituels, Alchimistes du XVI^e siècle allemand* - GALLIMARD, Paris, 1971, p. 83 - Note (1).

dans leur état original, réduits au minimum. Dans ces univers limités le système du monde, formulé ou non, qui s'est constitué, est étroitement ethnocentrique et non théocentrique, comme tendrait à le faire croire l'ouvrage célèbre du Père Tempels (1). Plus que dans la relation à un être transcontinental inaccessible, l'essence de la spiritualité africaine consiste, comme l'écrit ZAHAN, dans le sentiment qu'a l'être humain "de se considérer à la fois comme image, modèle et partie intégrante du monde dans la vie cyclique, duquel il se sent profondément et nécessairement engagé"(2). Dans ce système, si l'homme n'est plus le "Roi" de la création, du moins est-il "l'élément central d'un système auquel il imprime une orientation centripète"(3). Les "thaumaturges noirs" puissent dans cette situation le sentiment "d'être les maîtres de la nature et de commander à la matière"(4).

L'influence des missionnaires, maintenue pendant plusieurs siècles, et renforcée parfois dans l'Afrique moderne par certaines des conditions nouvelles d'existence, a exercé, sur ces pratiques et ces croyances traditionnelles, une action profonde et durable, même si elle n'a pas toujours été dans le sens prévu. C'est ainsi qu'au lieu de les éliminer purement et simplement, elle a suscité des phénomènes complexes dont les messianismes et les syncrétismes sont les aspects extrêmes mais qui peuvent aussi se limiter - toutes ces formes pouvant coexister - à des ajustements aussi bien théoriques que pratiques, destinés à rendre compatibles les cultes locaux avec les religions importées. Si, aujourd'hui encore, chacun des éléments en présence demeure aisément identifiable quant à son origine, il résulte de leur mise en contact permanent une remise en question plus ou moins profonde, plus ou moins cohérente, de chacun en fonction des autres, qui fait que les interprétations données par les missionnaires de la "philosophie bantoue" sont beaucoup plus conformes aux réalités actuelles, en l'espèce aux théories sociales des Brazzavillois, que celles des ethnologues qui s'attachent à analyser ces systèmes à partir de leur pureté originelle. Ainsi, certains des ouvrages auxquels on recourra ici (5) font l'objet de lectures, de commentaires et de discussions de la part de toute une fraction éclairée de la population brazzavilloise, et non pas seulement parmi les intellectuels, mais parmi des éléments de tous les milieux s'efforçant de réfléchir par eux-mêmes, sur leur propre société : certains de nos informateurs s'y sont souvent, explicitement ou non, référencés.

-
- (1) Rév. Père Placide TEMPELS : La philosophie bantoue. Présence Africaine, Paris - 2^e éd. 1961.
 - (2) ZAHAN Dominique : Religion, Spiritualité et Pensée Africaines, PAYOT, Paris 1970. p. 13.
 - (3) Ibid., p.16.
 - (4) " p.18
 - (5) En premier lieu, l'ouvrage utilisé ici du Père Tempels sur la philosophie bantoue, et la thèse plus récente de l'Abbé Kimbembé (cf.infra).

A ces images d'eux-mêmes, réfléchies par une pensée étrangère mais dans laquelle ils se reconnaissent ou, plus exactement, auxquelles ils s'appliquent à ressembler, s'ajoutent des apports étrangers qui augmentent encore l'attrait des pratiques de magie et de sorcellerie traditionnelles (1) et confirment leur caractère généralisé et extensif en milieu urbain.

I.2. La conception de la vie chez les Bantous est, selon le Père Tempels, centrée sur la notion de force vitale. Toutes les pratiques magiques visent à préserver, à restaurer ou à renforcer cette force vitale. "Toute maladie, plaie ou contrariété, toute souffrance, dépression ou fatigue, toute injustice ou tout échec, tout cela est considéré et désigné par le Bantou comme une diminution de force vitale" (2). L'auteur en conclut que "c'est donc en renforçant l'énergie vitale au moyen des remèdes magiques que l'on devient résistant aux forces de l'extérieur" (3). Il ne s'agit pas toutefois, selon lui, d'un vitalisme au sens où l'entend par exemple MONOD, c'est-à-dire de la conception d'une force unique répartie dans le monde, mais de forces de différentes catégories, non seulement hiérarchisées, mais se constituant d'une manière distincte dans chaque être. Tempels définit la hiérarchie de ces forces d'une manière qui se retrouve dans les conceptions de la société brazzavilloise actuelle : l'être supérieur (4), puis les ancêtres fondateurs des clans; en dessous, les défunts de la tribu puis les vivants en ordre décroissant d'importance, des aînés aux cadets; en dessous de ceux-ci encore, les forces des animaux, des végétaux et, pour terminer, des minéraux.

Dans ce système, toute force peut se trouver renforcée ou affaiblie, chaque être peut devenir plus fort ou plus faible. Les variations s'opèrent par l'action de ces forces les unes sur les autres, cette action étant ce que Tempels appelle magie chez les Bantous : "D'être à être, toutes les créatures se trouvent en rapport suivant des lois et une hiérarchie (5). Tempels ramène le mode d'action de ces forces à trois principes qui permettent d'interpréter en termes de théorie bantoue la plupart des pratiques magiques observées aujourd'hui :

- le premier est une loi d'ordre et d'intransitivité, selon laquelle, seul, le supérieur peut agir sur l'inférieur; "il est exclu que la force inférieure exerce elle-même une action vitale sur une force supérieure" (6). Un supérieur peut, en vertu de ce principe, s'approprier la force d'un inférieur. Cette force, invisible par nature, réside souvent dans une partie visible de l'individu : oeil

(1) En particulier "le Grand et le Petit Albert" et les "Songes et les Présages", Albin Michel, Paris, dont il se vend chaque année quelques centaines d'exemplaires à Brazzaville, sans compter d'innombrables horoscopes et publicités, dans la presse, de magie, devins, etc...

(2) P. Tempels, op. cit., p. 30

(3) P. Tempels, op. cit., p. 32

(4) Sous les réserves à faire concernant le caractère authentiquement bantou de ce monothéisme.

(5) op. cit., p. 41

(6) " " p. 46

du caiman, dents du lion, etc... Pour se l'approprier, il suffit de se procurer cette partie : tel est le sens des pratiques dites fétichistes, mais que l'on verra ici étendues aux magies étrangères et aux religions importées : Christianisme et Islam.

- La seconde loi définit les limites, sur le plan vital, d'un individu. Celles-ci dépassent le corps et mettent l'individu dans une relation d'action-réaction directe avec son environnement : "l'être vivant exerce une influence vitale sur tout ce qui lui est subordonné, sur tout ce qui lui appartient" (1). De la sorte, le fait qu'une chose ait été sa propriété fait supposer qu'elle participe de sa force vitale. "C'est pourquoi, toute atteinte à ce qui dépend d'une personne sera considérée (...) comme une diminution d'être de cette personne elle-même" (2).

... - La troisième, enfin, vaut qu'au-delà de ces limites immédiates, toute personne puisse exercer son influence en bien ou en mal sur les autres : ainsi s'explique le rôle du geste ou de la parole de bénédiction ou de malédiction, la possibilité de mise à mort à distance, ou de capture de la force vitale d'un autre être.

I.3. La théorie de Tempels se limite essentiellement à ce que l'on pourrait appeler les forces du Bien et le culte des Ancêtres, celui-ci étant destiné à assurer le fonctionnement normal des sociétés coutumières et à y rétablir l'ordre quand des perturbations, également normales et prévues dans le système, y apparaissent. Or, l'étude, aussi bien à travers d'autres auteurs que par observation directe, des usages effectifs que les hommes cherchent à faire de ces forces et de la façon dont ils les associent à leur pratiques techniques, donne de cet ensemble de conceptions magico-religieuses, une image beaucoup plus syncrétique d'abord, beaucoup plus socio-ou anthropocentrique ensuite que celle de l'auteur. Sur le premier point, il apparaît d'abord qu'on n'y peut séparer de façon absolue les notions de Bien et de Mal comme cela se fait dans le système chrétien pas plus que, de façon tranchée également, la magie et la sorcellerie. On ne peut non plus y distinguer absolument technique et magie, au niveau du moins des pratiques globales, c'est-à-dire de projets concrets visant un résultat concret. Pour vérifier ces hypothèses, il faut toutefois quitter le plan des généralités et se restreindre à l'étude de systèmes particuliers. On choisira évidemment ceux des populations étudiées ici -lari et mbochi- en insistant plus particulièrement sur celui des premiers à propos duquel existe déjà une littérature importante. Dans ce cadre, limité mais précis, il apparaît qu'envisager l'ensemble des pratiques magico-religieuses comme autant de systèmes d'efficacité, constitue une perspective beaucoup plus conforme aux réalités observées ici que celle d'une cosmologie descendant dans les faits et à laquelle on se réfèrerait d'une manière purement théorique.

(1) Op. cit., p. 56

(2) Ibid.

Un tel système se présente, si l'on s'en rapporte à l'ouvrage récent de l'Abbé Kimbembo (1), étudiant la magie chez les lari, sous la forme d'un ensemble limité d'éléments fondamentaux liés entre eux. A travers les éléments fournis par Kimbembo, quoique en s'écartant quelque peu des distinctions qu'il fait et des interprétations qu'il propose dans le but de faire entrer certains aspects de ce système dans le cadre des principes et des valeurs propres aux religions chrétiennes, on en constatera l'unité profonde, même si cette unité demeure implicite et est utilisée plutôt qu'exprimée ou ressentie par les lari eux-mêmes.

Ainsi, bien qu'il existe un terme -Ngolo- pour désigner la force en général, et que Kimbembo l'emploie comme synonyme de force vitale au sens de Tempels, les lari ne se réfèrent pratiquement jamais à cette notion, du moins pour parler de leur système, et lui préfèrent -et dans des sens limitatifs- le terme de kundu. Ils parlent par contre couramment des différentes catégories d'entités qui incarnent cette force. Au premier rang, viennent les ancêtres (libuta) (2) qui sont les plus authentiques détenteurs de cette force qu'ils transmettent à leurs descendants, c'est-à-dire "aux membres du clan demeurés totalement sous leur influence" (3). Fondateurs du clan, ils conservent le pouvoir d'augmenter, par la santé et la prospérité, ou de diminuer par des calamités diverses, sécheresse, épidémie, etc..., cette source de force qui constitue son unité. Si un mal est attribué à un ancêtre, ses descendants s'adressent à lui sur un ton suppliant, en lui manifestant leur attachement filial. Par leur pouvoir, les ancêtres sont, dans leur lignage, supérieurs en force aux autres morts bien qu'ils nènent la même vie qu'eux; ils peuvent défendre leurs descendants contre les esprits, les maux divers, les sorciers et les instruments matériels envoyés par ceux-ci pour nuire aux vivants. C'est partiellement au moins à la puissance qu'ils détiennent que recourt dans le cadre tribal la magie protectrice, le Bunganga, et la prévention ou la guérison des maladies, le nkisi.

En-dessous des ancêtres, parce qu'étant leurs cadets, existent deux autres catégories de défunt possédant un rôle protecteur, les Ciba et les Mbula. Les deux mots sont souvent employés l'un pour l'autre et leur conception varie quelque peu selon les groupes. D'après Kimbembo (4), les premiers sont les esprits des défunt ordinaires, les mbula étant des esprits d'ascendants également, des ciba, mais après qu'ils aient été intronisés et installés dans un "tombeau" au milieu du village, le Nzo Ba Mbula, (5) où celui-ci fait

(1) Abbé Dominique Kimbembo : Fétichisme et Croyances de l'Au-delà chez les Bakongo du Congo-Brazzaville, Collège St-Pierre Apôtre, Rome, 1964.

(2) Pour faciliter la compréhension des termes vernaculaires, on les écrira uniquement au singulier.

(3) op. cit. p. 164.

(4) ibid.

(5) Que nos informateurs appellent aussi bien Nzo Ba Nciba, matérialisant ainsi la confusion entre les deux notions.

résider ses défunts protecteurs. Selon un tradition récente, toutefois la différence entre les deux se situe au niveau d'ego : les mbula-bons anges de la famille sont d'une parenté plus éloignée par rapport à lui (oncles, jeunes frères, soeurs) et sont, relativement à lui, des protecteurs moins puissants que les ciba, âmes des père et mère, car ces mbula ont leurs propres enfants à garder en premier lieu. Le vrai protecteur d'un individu, son ange gardien (1), est alors son ciba. On notera à propos de cette conception actuelle, le renforcement du couple père-mère aux dépens du lignage et, par là, un certain abaissement apparent du rôle des ancêtres traditionnels. Ce fait illustre surtout la confusion et la multiplicité des interprétations qui se chevauchent en milieu urbain.

I.4. La mise au second plan du culte des ancêtres dont on vient de rencontrer ici une première manifestation, aurait, selon J.L. VINCENT (2), un long passé et remonterait à l'action des premiers missionnaires dont la lutte contre les cultes autochtones aurait atteint beaucoup plus celui-ci que la sorcellerie elle-même. Sous leur influence, au lieu d'interpréter les maladies et les malheurs à l'intérieur du clan "comme l'indice du mécontentement des ancêtres, (les Kongo) furent amenés à les considérer uniquement dus à la sorcellerie" (3). Toujours selon Vincent, la sorcellerie aurait continué ensuite à se développer comme réponse aux situations frustrantes, nées de la société coloniale. Comme on le verra dans la suite de ce chapitre, les rôles combinés du culte des ancêtres et de la sorcellerie sont aujourd'hui à la fois plus polyvalents et plus étendus (4).

De cette magie proprement dite, qu'il considère également à part du culte des ancêtres, Kimbembé s'efforce de distinguer trois aspects qu'il oppose les uns aux autres : le BUNGANGA, "bonne" magie associée à ce culte mais distincte de lui, le MKISI, ensemble de remèdes appliqués à des maladies caractérisées, et le BUNDOKI, sorcellerie proprement dite, c'est-à-dire ensemble de pratiques permettant de nuire à autrui ou de s'enparer indûment de sa force. Le bunganga est associé à la lutte contre le mal et la mort. "La cause de la maladie (est) ou bien des forces invisibles déchaînées par une tierce personne, ou bien l'esprit d'un ancêtre irrité parce qu'on ne lui témoigne pas les égards dus, ou une personne vivante du clan qui a un pouvoir spécial de nuire à autrui avec le KUNDU" (5). Le msiki, en tant

(1) L'expression "ange gardien" est employée couramment par les informateurs.

(2) Jeanne-Françoise VINCENT : Le Mouvement Croix-Koma : une nouvelle forme de lutte contre la sorcellerie en pays Kongo, in "Cahiers d'Etudes Africaines", Mouton-Laffage, Paris 1966, n° 24, pp. 527-563.

(3) J.F. VINCENT, op. cit. p. 533.

(4) Ainsi, par exemple, les mbula sont tenus pour responsables de la maladie dite NUKISSI chez les fermes.

(5) Kimbembé, op. cit. p. 19

qu'ensemble de soins appliqués à des maladies réelles, relève moins de la magie que du traitement au sens occidental du terme. Il repose sur un ensemble de remèdes utilisant les produits de la pharmacopée locale (1) et appliqués chacun à une maladie spécifique. Toutefois, Kimbembo souligne que le mkisi est toujours associé à des interdits et à des pratiques magiques : "le recours aux esprits et aux ancêtres (est) un appel au secours pour qu'ils donnent une efficacité accrue aux remèdes. Le nganga mkisi croit que ses médicaments peuvent perdre leur efficacité si ces forces s'y opposent" (2). Il faut souligner que le mkisi est à cet égard un parfait exemple de l'alliance technique/magie caractéristique des sociétés bantoues. Le bundoki par contre, que l'on traduit couramment par sorcellerie, est sans ambiguïté apparente "l'art caché de nuire à autrui par des maléfices provoquant la mort, la maladie ou n'importe quel malheur" (2). C'est souvent de lui que relèveront les pratiques étudiées dans la suite de ce chapitre.

En fait, bunganga, mkisi et bundoki, sont les différents aspects d'une réalité globale qui trouve son unité dans une conception du monde que peut assez bien décrire la théorie des forces vitales de Tempels. Il y a continuité de l'une à l'autre, les distinctions faites entre elles au plan de l'utile et du nuisible, du bénéfique et du maléfique, étant surtout relatives à la position de l'individu par rapport auquel on les considère, la protection de l'un ne pouvant souvent se faire que par la destruction de l'autre. L'ambiguïté apparaît au niveau même des ancêtres qui sont pourtant les entités les plus clairement définies du système. Un auteur aussi soucieux que Kimbembo d'en récupérer le culte du côté du Bien, ne peut s'empêcher de remarquer que "les Bambuta, tout en vivant dans un autre monde, gardent une influence plus ou moins bonne sur la vie des hommes" (3). Il constate qu'ils ne sont ni nécessairement bons ni nécessairement mauvais et que l'on doit toujours s'attendre au pire avec eux. Un protecteur lui-même peut être offensé et se retourner contre ceux-là qu'il doit protéger. Le culte qu'on leur rend est alors destiné à se les concilier; mais en cas de mauvaise volonté de leur part, on peut être appelé à se défendre contre eux, voire à les agresser à son tour. Et c'est ici qu'apparaît le rôle du bunganga. La même ambiguïté se manifeste au niveau du mkisi, c'est-à-dire du traitement coutumier des maladies : on a déjà noté l'allure religieuse de ses interdits et de ses rites. Mais toujours selon Kimbembé, le terme de mkisi recouvre non seulement la thérapeutique proprement dite, les mkisi curatifs, mais

(1) Cf. A. BOUQUET : Féticheurs et Médecines traditionnelles du Congo (Brazzaville), ORSTOM, Paris, 1969.

(2) Kimbembo op. cit. p. 70

(3) p. 177

des nkisi protecteurs relevant cette fois du bunganga en ce que leur but est de protéger la force vitale, le ngolo, "contre toutes les forces du mal, sorciers, esprits mauvais, forces de la nature naissables" (1), et des nkisi préventifs ou envoûteurs dont le rôle est cette fois "de libérer d'un danger imminent tout en neutralisant son ennemi" (2) ou d'obtenir la réussite dans quelque domaine que ce soit : travail, argent, amour, etc... Comme on le montrera, ce dernier résultat ne peut s'obtenir que par l'agression d'un innocent et relève donc proprement de la sorcellerie, du bundoki. Ainsi, de l'imploration des ancêtres à leur contrainte, de la protection passive à la prévention du danger et de celle-ci à la recherche de la chance ou de la puissance, on passe de proche en proche du culte des ancêtres à la magie et de la magie à la sorcellerie. Vincent, qui observe de son côté ce passage d'une catégorie à l'autre, montre qu'il est lié à une transformation, au cours de l'histoire, de l'usage et de la conception de l'élément sur lequel repose le pouvoir des nganga. A l'origine, le nganga élevait une statuette (3), dépositaire du pouvoir d'ancêtres ou de défunts auxquels il rendait un culte particulier et qui, en échange, lui prêtaient leur "voyance" et leur puissance. Par la suite, l'usage des nkisi s'est diversifié et abâtardî : "chacun pouvait inventer un nkisi nouveau, et des gens qui n'étaient pas des féticheurs vinrent à en posséder à titre personnel comme protection ou comme moyen de puissance, c'est-à-dire comme pratique de sorcellerie. "Par là même, conclut l'auteur, les Kongo étaient amenés à exercer une distinction moins nette entre sorciers et magiciens" (4).

La même ambiguïté se retrouve au niveau des agents de la magie et de la sorcellerie, le nganga et le ndoki. Vincent note justement qu'l'usage que font parfois les Congolais du mot sorcier pour distinguer l'un et l'autre, ne provient pas d'une simple confusion mais du sentiment "d'englober dans le même sentiment de répulsion et de crainte ndoki et nganga"(5). Le nganga, explique Kimbembo, est supposer posséder "un pouvoir spécial, surnaturel, qui lui permet de maîtriser les forces répandues dans la nature et de les utiliser à son profit. Cette même puissance le met en contact avec les esprits qui opèrent pour lui dans sa profession"(6). Il intervient donc dans les divers domaines précédemment définis : culte des ancêtres, magie, thérapeutique, sorcellerie. Il y a certes des spécialisations mais chaque nganga peut en posséder plusieurs, l'ambiguïté de ses activités procédant ainsi de celle des arts qu'il pratique. Expert en sorcellerie, il sait délivrer les victimes du mal causé par un ndoki, un défunt mécontent ou un esprit mauvais. Il possède tous les pouvoirs des entités qu'il dénonce

(1) p.33

(2) Ibid.

(3) Qu'elle appelle Nkisi, que Kimbembo nomme BITEKI et auxquelles il associe les MAFUTU, "sortes de potions, de mixtures à la fois remèdes d'impositions nocives", op. cit. p.56. Ne pas confondre nkisi avec le terme générique de nkisi, couramment employé ici. En un sens, les nkisi sont des instruments du nkisi.

(4) J.F. VINCENT, op.cit. p. 530.

(5) op.cit., p.531 - Encore que le terme de répulsion appliqué sans nuance au nganga, au féticheur, nous paraisse inexact. S'il peut vendre un pouvoir capable de nuire à autrui, le féticheur est aussi celui auquel on s'adresse dans une situation grave (maladie, mort) pour découvrir le coupable et, dans certains cas le contraindre à cesser son action.

(6) Kimbembo, op.cit. p.56.

et combat, mais avec quelque chose de plus qui l'en distingue, en ce qu'il est maître de ses actes. C'est une sorte de commerçant qui vend aussi bien les moyens de défense contre le mal que les protections actives, offensives, ou les moyens d'agresser autrui, les fins de son client paraissant lui être indifférentes. Le ndoki, le sorcier à la différence du nganga, est aliéné par la force magique qu'il porte en lui, qui a toujours "faim" et qui le pousse à s'emparer de la force vitale d'autrui, ce qui fait que "mort; maladie, maux de toutes sortes y compris la stérilité, la malchance dans tous les domaines, professionnel ou autre" (1) lui sont attribués.

I.5. Il existe chez les lari un principe unificateur que l'on peut rapprocher de celui de force vitale, un concept privilégié qui rend compte des différences et des similitudes profondes existant entre les diverses catégories de pratiques et de personnages qui viennent d'être décrits : le KUNDU. Kimbembo a parfaitement explicité les divers aspects de cette notion, quoique d'une manière qui contredit quelque peu sa tentative de "récupération" de certains aspects de la magie mais qui correspond parfaitement aux explications de nos propres informateurs. En principe, le kundu est une force du Mal, aliénante, qui donne au sorcier le pouvoir spécial de nuire et le pousse à l'exercer. Du fait de son kundu, le ndoki peut causer du mal à autrui par un simple geste ou une simple parole, même par un désir inexprimé ou inconscient. Ce qui opère alors, ce n'est pas le geste ou l'intention : ceux-ci ne sont que l'extériorisation de cette puissance vitale, mauvaise dans le ndoki. Mais "le kndu, puissance, capacité propre à tout faire, en bien ou en mal, mais surtout en mal dans le cas du sorcier" (2) peut être aussi, pour celui qui l'utilise, moyen de puissance : "le kundu confère au ndoki la chance en tout, puisqu'il connaît les secrets de la nature et les temps propices où ses actions seront toujours fructueuses" (3). On comprend pourquoi -et on en trouvera plusieurs exemples chez les entrepreneurs- tous ceux qui sortent de l'ordinaire par leur intelligence, leur richesse ou leur réussite dans quelque domaine que ce soit, sont toujours exposés aux accusations de sorcellerie. Moyen de maîtrise des forces de la nature, le kundu sert aussi à la protection et rejoint par là les forces du "Bien" lorsqu'il est utilisé pour des actions socialement acceptées. Ainsi, le chef de famille et le chef de clan en possèdent. C'est alors un "pouvoir pacifique, (...) sorte d'état de grâce qui doit lui permettre de protéger les siens de toutes les attaques des bundoki" (4). D'une façon moins recommandable, le kundu peut devenir dans ce cas un instrument de domination entre les mains du chef en lui permettant "de punir mystérieusement les récalcitrants, ceux qui lui manquent de respect, qui enfreignent les lois du clan" (5). L'Européen dont la réussite matérielle est visible, le prêtre lui-même, sont réputés, selon le même auteur, posséder beaucoup de kundu.

(1) p. 71

(2) p. 78

(3) p. 75

(4) p. 80

(5) p. 80

Les divers modes de transmission du kundu illustrent bien ces différentes fonctions. Étant admis que celui qui en a reçu de quelque manière que ce soit, ne peut plus s'en débarrasser, il peut être transmis à une personne à son insu par un sorcier "par exemple par un don quelconque, un morceau de viande, de l'argent préalablement consacré ou chargé de ce pouvoir surnaturel" (1). Il peut être acquis volontairement d'un ndoki par un vivant qui accepte les risques et les inconvénients de l'opération en raison de la puissance qu'elle lui procure. Enfin, il peut être reçu des ancêtres ou des parents et, dans certaines ethnies, les possesseurs de kundu sont réputés le transmettre systématiquement à leurs descendants.

L'équivalent du kundu chez les mbochi, porte un nom voisin : IKUNDU. Il est défini comme une force qui pousse à faire le mal et caractérise le sorcier, OLOT. L'ikundu est physiologiquement mieux localisé que son équivalent lari : il réside dans de petites boules rougeâtres situées dans le ventre; toutefois, les olof les plus dangereux en ont aussi au front. L'ikundu est héréditaire par les familles et se transmet aux descendants aussi bien mâles que femelles. On peut alors se demander pourquoi la descendance d'une femme convaincue d'en avoir n'est pas systématiquement écartée. La réponse est que tous les porteurs d'ikundu ne sont pas malfaisants. Seuls, les OLOT ANDA IKUNDU pratiquent la sorcellerie et vont terroriser les gens la nuit. Les autres, au contraire, les AKUNDU MO BOLO "sont paresseux" et restent dormir dans leur lit plutôt que d'aller errer. Le féticheur et le chef contumier, ANGA TSYENGE, ont le pouvoir de déceler les porteurs d'ikundu du vivant de ceux-ci. Toutefois, la preuve formelle n'est donnée qu'après la mort, lorsqu'on pratique l'autopsie du défunt, ce qui ne se fait que s'il est déjà suspecté. On prélève alors les boules porteuses d'ikundu et on les brûle. Mais si le mort se transforme ensuite en revenant et tourmente les habitants du village, on en conclut qu'il appartient à l'espèce la plus redoutable, celle qui porte également de l'ikundu au front.

(1) p. 81

II. LA CONCEPTION DE L'HOMME ET LE BUNGANGA.

Il ne suffit pas de passer en revue les forces mises en jeu par le système bunganga - mkisi - bundoki (1) et les agents manipulateurs de ces forces si l'on veut comprendre l'action que les uns et les autres sont supposés exercer sur les individus. Encore, faut-il décrire maintenant - avant même les pratiques employées et l'action qui leur est attribuée - la conception de l'homme associée à ces croyances. Envisager le bunganga comme un mode particulier d'action de l'homme sur son environnement physique et social est plus conforme, semble-t-il, à sa vocation réelle qui est avant tout pratique et mêlée à tous les actes et événements importants de la vie, que d'en faire une théologie ou une réflexion théorique sur la condition humaine (2). On retrouve alors sous cet aspect le caractère fondamentalement anthropocentrique que lui attribuait Zahan, s'agissant de pratiques conçues par l'homme et pour l'homme, à la différence qu'au lieu de manipuler des forces matérielles comme les modes d'action "industriels", le bunganga utilise, soit des entités humaines sous diverses formes, soit des forces incarnées comme le kundu; qu'il s'agisse de se défendre contre elles ou de les utiliser à son profit.

(1) Que nous appellerons désormais simplement BUNGANGA, quitte à préciser lorsqu'il s'agira d'un aspect particulier de ce système complexe.

(2) Encore - on l'a signalé - que cette réflexion apparaisse chez certains éléments de la société comme une réflexion sur leur culture, réflexion partiellement suscitée par l'influence de certains des auteurs précédemment cités.

Parmi nos informateurs contemporains, tous brazzavillois, d'ethnie lari ou sundi, et tous imprégnés de christianisme et de mat-swanisme, plusieurs terminologies, plusieurs conceptions voisines aussi ont été relevées, dont il n'a pas été possible de préciser l'extension et les relations. Un principe général déjà rencontré chez Laman subsiste toutefois qui est la bipartition de l'homme. Celui-ci comporte d'abord un élément visible, une "écorce" ou une "mûe" analogue à celle du serpent -ces métaphores sont habituelles chez les informateurs- correspondant au vuvuri de Laman : certains, dans la tradition la plus savante, l'appellent NKANDA, dépouille, et d'autres, d'une manière plus répandue, CIYUBULA : ce terme est voisin de CIBULA qui signifie écorce. La seconde partie de l'homme, celle qui est attaquée par les sorciers, existe également dans toutes les terminologies et s'y oppose parcellièrement à la première : YUNA dans la tradition savante, CILUNJI dans la plus répandue. C'est avec cette partie invisible, principe vital de l'homme, qu'apparaissent les difficultés car, si dans la tradition, ce principe était capturé et mangé par les sorciers, entraînant la mort de l'homme, il s'est agi, sous l'influence sans doute, des religions chrétiennes, de "caser", si l'on ose dire, l'âme immortelle qui ne peut donc être mangée, et, par une persistance du culte des esprits, l'ange gardien, ciba, esprit du père ou de la mère, qui protège constamment l'individu, mais dont l'existence est niée par le christianisme. Au total, et selon les conceptions plus ou moins explicites qui ont cours actuellement dans la société Lari de Brazzaville, l'homme serait composé de trois éléments propres et d'un quatrième qui lui est associé : le corps visible, "écorce" qui constitue le cadavre : nkanda ou ciyubula; le principe vital, le yuna, que certains appellent svita et qui est ce dont vise à s'emparer l'action des sorciers; le cilunji, enfin, cima pour d'autres, qui correspondrait au souffle kiwuuu de Laman et à ses nombreux synonymes et qui est l'âme immortelle au sens chrétien du terme. Enfin, l'homme vivant est toujours suivi de son cil ange gardien, âme du père ou de la mère, qui le défend contre les influences malfaisantes et en particulier contre les sorciers, ainsi d'ailleurs que des mbula, défunts protecteurs du clan, qui veillent également sur lui quoique d'une manière moins personnelle.

Chez les nbochi, les éléments que l'on possède sur la structure de l'homme sont moins riches et de ce fait apparemment moins complexes : on y retrouve toutefois les mêmes principes concernant la double structure de l'homme et l'élément mauvais distinct qui anime le sorcier. L'être humain vivant et complet, le mantu, s'appelle cette fois HORO : la partie visible du corps, qui pourrit en terre, EBEMBE; le principe vital, OKWE ou OKALE, capturé et mangé par les sorciers. Notons que dans les recherches un peu superficielles, faites sur la tradition nbochi, on n'a pas trouvé de différence entre ce principe vital et l'âme chrétienne; celui-ci constitue en tout cas l'élément unique que l'on utilise soit comme protecteur, soit comme force d'agression.

II.2. Le ndoki diffère de l'homme ordinaire, aussi bien chez les lari que chez les mbochi, en ce qu'il a un principe vital double, la seconde partie entrant dans la catégorie générale du kundu, mais, et comme on l'a déjà signalé, sous la forme d'une force mauvaise qui le possède et se sert de lui pour lui faire "manger" la force vitale des vivants et, de préférence, de ses parents de rang inférieur. Chez les lari, où la question a été mieux étudiée, ce mauvais kundu a -tout comme le principe vital normal, le mvita- la propriété de quitter l'homme pendant son sommeil pour errer précisément en quête de forces vitales à "manger". Pendant ce temps, le corps visible, le ciyubula, reste sur place et continue à dormir. C'est la raison pour laquelle un homme adulte ou âgé qui a le sommeil profond est réputé être sorcier : son écorce seule demeure en place tandis que sa force vitale va errer. Ces vagabondages ne sont d'ailleurs pas sans danger. Le kundu, comme le mvita ordinaire, est susceptible d'être capturé ou mangé par des ndoki ou emmené par des esprits mauvais, les kuyu. Dans ce cas, s'il ne peut regagner à temps le corps de l'homme, celui-ci ne tarde pas à mourir. De toutes façons, même en dehors du sommeil, le principe vital, surtout celui de l'homme qui a un principe vital "simple", c'est-à-dire qui n'est pas sorcier et n'a pas de kundu mauvais, est susceptible d'être arraché de force par un ndoki. Celui qui s'en empare en voit sa propre force vitale renforcée d'autant. On touche ici à l'un des aspects "auto-raux" du bunganga, comparable en cela à la relation économique ou technique dans les sociétés industrielles où seule la réussite compte, la puissance acquise renforçant l'impunité, que le comportement soit noté par la société en bien ou en mal. Chez les mbochi, la conception du sorcier, OLOI, et de son action sur l'homme, et celle du principe mauvais qui l'habite et le pousse à agir, ne sont pas, pour ce qui concerne les formes d'efficacité qui leur sont attribuées, différentes de ce qu'on vient de voir chez les lari.

II.3. La mort dans ces deux groupes ethniques est pareillement attribuée soit à l'usure pour les personnes très âgées, soit - et c'est le cas le plus fréquent - à l'action d'un sorcier qui s'est emparé de la force vitale du défunt. Chez les lari, cette force vitale, ce mvita, étant ainsi écartée, le souffle, kiwumunu, qui est dans la tradition actuelle assimilé au cilunji en tant que celui-ci est conçu sur le modèle de l'âme immortelle des chrétiens, s'éloigne du corps à son tour (1). A propos de cette âme toutefois, intervient une notion de jugement qui existait déjà, si l'on s'en réfère à Laman, dans la tradition ancienne. Les âmes des bons morts vont au village des ancêtres selon les uns, près de Dieu selon les autres. Pour ceux qui confondent âme et force vitale, ce double peut revenir visiter les vivants ou même s'ils le demandent, s'installer en permanence auprès d'eux : ce sont les esprits protecteurs, ciba et mbula.

(1) Cette conception s'oppose à celle de Kimbembo pour lequel l'âme -au sens coutumier, il est vrai- s'identifie au cilunji et se distingue du souffle vital : kiwumunu. L'interprétation proposée ici est plus conforme aux explications des informateurs brazzavillois consultés à ce propos. Répétons qu'il s'agit de conceptions fluctuantes, correspondant à un stade où les gens commencent seulement à prendre conscience des contradictions existant entre les deux systèmes.

Les âmes des mauvais morts, par contre, sont rejetées aussi bien du pays des morts que du village où le défunt avait vécu. L'âme, au sens restreint, des mauvais morts est donc condamnée à errer, souvent sous la forme d'un oiseau. Elle peut alors être tuée et mangée, ce qui est sa façon de souffrir (1).

Dans le cas du ndoki, à sa mort le principe mauvais qu'il port en lui se transforme en un élément primordial pour les pratiques de bunganga : le kuyu : "Les Bakongo distinguent, écrit Kimbembo, (...) les esprits avec lesquels ils ont des liens de sang, les ancêtres, d'autres esprits nombreux, (desquels) ils se méfient" (2). Les kuyu sont les plus malicieux de ces esprits; rejettés également de chez les morts et de chez les vivants, ils sont condamnés à errer dans la nature. Ils profitent de la nuit pour hanter leur ancien village. Ils s'installent souvent dans un arbre à proximité. Quand on s'en aperçoit, on abat l'arbre ou, parfois, c'est le village qui se déplace, ce qui contribuerait à expliquer la noblesse de nombreux villages bakongo. Les kuyu peuvent s'incarner dans des animaux. Ils cherchent aussi à entrer en contact avec les hommes, mais pour leur nuire, soit sous forme de revenants, soit par la possession : NKUYU YUNIA. Celle-ci est le fait d'un esprit mauvais envoyé par un ndoki et est la cause de nombreuses maladies. Les kuyu sont toutefois vulnérables : ils peuvent être attrapés par les ndoki -et aussi, on le verra plus loin, par les nganga qui les vendent à leur clientèle comme protections ou moyens de puissance. Si leur action est décelée par un nganga, ils peuvent être tués une deuxième fois avec une arme chargée de poudre de chasse, de maïs et de manioc. Le féticheur tire des coups de fusil contre le tombeau où ils sont censés résider, voire même contre le cadavre d'où ils sont censés être issus, ou encore contre le lieu quelconque où le nganga a décelé leur présence. Ils sont alors morts d'une deuxième mort et ne peuvent plus rentrer dans le corps d'un homme et retrouver ainsi une nouvelle vie. Ils peuvent toutefois continuer à tourmenter les vivants.

(1) Les informateurs qui ont soutenu cette interprétation, n'ont pas pu préciser ce que devenait alors le principe d'immortalité de cette âme. Il semble que l'oiseau soit une simple incarnation, selon un mode d'être dont la tradition lari est riche. On se souvient que NSALA signifie, au sens figuré, le ndoki incarné dans un oiseau.

(2) op. cit., p. 182.

III. LES TECHNIQUES D'AGGRESSION ET DE PROTECTION.

Connaissant ce qu'est l'homme pour les traditions locales, et les forces avec lesquelles il s'y conçoit en interaction, on peut étudier maintenant les pratiques du bunganga en les considérant comme des procédures d'action à son profit, ou à ses dépens, selon les deux aspects qu'elles revêtent, souvent d'ailleurs de façon successive. De quelque manière qu'il soit employé, le bunganga (1) se ramène toujours à des manipulations de forces plus ou moins personnalisées ou d'hommes vivants ou morts, mais toujours utilisés contre leur gré. Dans le cas d'un vivant, un sorcier, sous l'action des forces qui le gouvernent, peut le contaminer à son insu de kundu, ou s'emparer de sa force vitale pour le "manger" magiquement et en nourrir son propre kundu. Un féticheur peut également lui ravir cette même force vitale pour répondre aux besoins d'un client demandeur de force protectrice (2), ce dernier cas étant le seul qui corresponde aux "besoins" des entrepreneurs en matière de bunganga. On s'étendra peu sur le détail des procédures employées, qui relève surtout du "pittoresque", et davantage sur les intentions qui président à leur utilisation et sur les éléments des théories coutumières mis en jeu à leur occasion. On examinera pour cela successivement chez les lari et les abochi, les pratiques d'agression et celles de protection dans la mesure, variable, où il sera possible de les distinguer.

III.1. Une des motivations les plus anciennes de la magie d'agression chez les lari, c'est-à-dire des morts attribués au bunganga, est l'intention de s'emparer d'esclaves, c'est-à-dire du principe vital d'hommes vivants, dont le corps visible reste sur place et est enterré normalement par la famille tandis que l'élément invisible est réincarné dans un corps en apparence semblable et d'une manière pour laquelle aucune théorie n'a été proposée. On affirme qu'il existe des commerçants de yuna, des yuna bantu, qui opèrent en faisant accepter, généralement par ruse, un cadeau, argent ou nourriture, chargé de kundu, à la victime choisie (3). Dès que celle-ci mange la nourriture, ou utilise l'argent, le yuna muntu s'empare de son âme, et son corps meurt peu de jours après. Les esprits ainsi capturés et réincarnés sont emmenés au loin par le marchand et revendus à des clients qui possèdent le

(1) Nous disons bunganga pour insister sur l'unité du système. L'abbé Kimbembo parlerait dans doute plus volontiers ici de bundoki.

(2) On laissera de côté ici les agressions des ancêtres qui sort en réalité des punitions à des offenses des vivants, et celles des défunt's ordinaires qui sont soit des vengeances, soit des manifestations de mauvais caractère de leur part. On retrouvera leur action dans la deuxième partie du chapitre, mais en tant qu'instruments du contrôle ou de l'exploitation, exercés sur les entrepreneurs par les aînés du lignage.

(3) On a raconté naguère à Brazzaville que les "Sénégalais" jetaient des billets de 1000 ou de 5000 francs par terre pour s'emparer de l'âme de ceux qui les ramasseraient. On recommandait bien aux enfants de ne pas ramasser de l'argent qu'ils verraienr traîner par terre.

secret de leur usage. Autrefois, ces "clients" étaient surtout des Européens, marchands d'esclaves d'abord, colons plus tard. Dans le cas de ces derniers, les wagons de marchandises fermés du CFCC qui circulaient la nuit, étaient réputés transporter ces esclaves d'origine magique. Au temps de l'esclavage, on peut se demander s'il n'y avait pas une justification à l'usage de "la masse" des ventes d'esclaves opérées par les Chefs souvent aux dépens de leur propre peuple. Puis, à la période coloniale, une "description imaginaire" des déplacements massifs de population entraînés par la construction du chemin de fer. Aujourd'hui, les "clients" désignés de ces âmes réincarnées sont les riches commerçants portugais ou congolais. Les âmes vendues aux Européens sont réputées pouvoir se réincarner dans des Blancs, et il nous a été donné d'entendre une vieille femme de Brazzaville expliquer à sa fille que des Européens qu'elle considérait comme "gentils", étaient sans nul doute d'anciens Noirs réincarnés dans des corps de Blancs. Il existe de la même manière des Congolais qui se reconnaissent comme les descendants de gens ainsi "yunés", selon un néologisme employé par les informateurs eux-mêmes.

La deuxième cause attribuée aux agressions magiques est l'acquisition de puissance, de protections ou de moyens de réussir ou de gagner de l'argent. L'homme qui agit dans ces divers cas n'est pas un sorcier -le pur sorcier n'ayant d'autre préoccupation que de "nourrir" un kundu boulimique- mais un homme ordinaire s'adressant à un nganga, un féticheur, dont on a déjà noté le rôle ambivalent entre l'agression et la protection. La description par un informateur des proches environs de Brazzaville de l'utilisation d'un rat ensorcelé pour voler de l'argent est à cet égard caractéristique. Il s'agit d'un gros rat de brousse, de l'espèce KUMBI qui, une fois incarné par un kuyu, par l'intervention d'un féticheur, creuse une galerie jusqu'à la caisse d'un riche commerçant et va lui voler des billets de banque au bénéfice de son maître. En échange de ce moyen de puissance le client doit rétribuer le féticheur en lui "vendant" un membre de sa famille. Il le fera en respectant les possibilités que lui offre le système clanique, c'est-à-dire en lui livrant un inférieur, généralement un cadet de son lignage dont il peut écarter le ciba, l'esprit protecteur, afin que le nganga puisse capturer son âme. L'intérêt du nganga sera au contraire d'exiger un homme aussi fort que possible pour augmenter d'autant son pouvoir et mieux défendre son client contre la vengeance de la famille.

III.2. Les procédures de protection, chez les lari du moins, sont plus simples et moins dramatiques. Elles sont immémoriales et on en donnera seulement quelques exemples parmi ceux relatifs aux besoins des entrepreneurs :

- pour conserver les biens d'un magasin, le féticheur demande à son client un œuf et de la poudre de chasse qu'il enterre à la porte de la boutique. Il remet ensuite au caissier un piment et une aiguille que celui-ci place dans l'endroit où il dépose l'argent reçu des clients. Si un voleur franchit la porte, l'œuf enterré se casse et l'ennemi meurt par la force de la poudre (1). Selon une autre version, il essaie de prendre l'argent qui est dans la caisse, mais celui-ci devient invisible à ses yeux tandis que lui-même est paralysé sur place.

- pour la conservation de la clientèle cette fois, et selon une méthode qui comporte de nombreuses variantes, le féticheur envoie son client chercher une feuille de manioc jetée au milieu du marché et une tête d'oiseau-gendarme, NSEKOSO. Il y ajoute des éléments de sa fabrication, et fait sécher le tout au soleil. Il l'écrase ensuite et le met dans un flacon bien fermé que l'on enterre à la porte de l'établissement.

- pour la protection d'un véhicule de transport contre les pannes et les accidents, le client doit apporter au féticheur de l'écorce de N'PANZOU et des aiguilles. Le féticheur y ajoute des éléments de sa composition et enveloppe le tout dans une étoffe rouge qui sera placée sous le chassis ou sous le capot du moteur. Cette protection ne vaut toutefois que pour la machine : elle est sans effet pour le chauffeur et les marchandises.

Quoique moins spécifiques des problèmes propres aux entrepreneurs, les protections de la personne sont également utilisées par eux. En voici deux exemples particulièrement réputés :

- la personne qui veut se protéger s'adresse à un premier féticheur qui coupe du KAMON (2) et des NAKUMBUNGU puis à un second qui lui donnera des LUCIMBU qu'il portera dans un tissu noir autour des reins, et lui en fera boire d'autres, préalablement écrasés. Cette double protection écartera de lui les sortilèges et les malfaiteurs. Si quelqu'un vient à l'attaquer la nuit dans son lit, cette préparation le rendra invisible.

- selon un autre procédé, l'intéressé va trouver un nganga auquel il apporte un kutu (3) dans lequel celui-ci met des noix de kola et le sang d'une poule blanche sacrifiée pour cette occasion. Il enterre le tout devant sa maison ou sous la tête de son lit. Chaque jour, il l'arrose avec du vin de palme. Ces précautions ne valent toutefois que pour le lieu où elles se trouvent et le nganga en ajoute d'autres de sa fabrication que le client conserve sur lui. "Dans ce cas, l'homme peut se promener sans danger chez les sorciers ou chez les malfaiteurs".

(1) On notera le rôle magique attribué à la poudre de chasse qui sert également à "fusiller" la force vitale des ndoki et des kuyu.

(2) Les KAMON sont les contre-fétiches dont l'usage se retrouve chez les téké-lali distants d'une bonne centaine de kilomètres des territoires lari-sundi.

(3) C'est un petit panier de raphia vendu au marché par les marchands sénégalais.

dit un informateur. Un père ou une mère peut faire porter ces "fétiches" par ses enfants afin qu'ils soient également protégés. Cette protection est utilisée particulièrement pour éviter d'être "nangé" par les sorciers. L'agent actif est un esprit mal défini opérant à peine comme un chien de garde : il ne connaît que les personnes qui lui ont été désignées, c'est-à-dire en général l'individu, sa femme et ses enfants. Mais il s'attaque au ciba, au protecteur d'une autre personne qui viendrait à entrer. Si l'homme change de femme, il faut une nouvelle cérémonie pour étendre la protection sur elle. Ce procédé demeure d'ailleurs toujours dangereux : "Tu peux bêtement te tuer toi-même" explique un informateur exprimant une opinion très répandue. En effet, si le protégé est ndoki et que son mauvais ciba aille errer la nuit, il peut à son tour ne pas être reconnu par son protecteur et être tué par celui-ci.

III.3. Chez les nbochi, les pratiques magiques associent plus étroitement encore que chez les lari l'agression et la protection. Elles reposent en effet sur la capture du principe vital d'un vivant, son okwé, pour le mettre au service de celui qui cherche à être protégé. L'homme à capturer doit être, comme chez les lari, un membre de la famille, un petit frère, mais aussi si possible, l'oncle maternel ou même la mère qui est le personnage le plus indiqué pour cet office; le féticheur s'assure d'abord par une épreuve magique que la parenté avec son client de la victime proposée existe bien. Si le "test" n'est pas convaincant, il en demande une autre. Il en existe ensuite une seconde, pour lui-même, comme prix de son intervention. Comme support matériel du protecteur, il donne alors au client un paquet contenant une plume rouge de perroquet, LESA LA KOSO, une graine, OBELE (graine blanche vendue au marché par les Sénégalaïs) et un crin de queue d'éléphant : LETSI FI LANZOYI. Entre-temps, et par l'action du féticheur, la victime désignée est tombée malade : elle meurt de fièvre au bout de deux jours, sans avoir maigri et son âme, okevé, se loge alors dans le paquet magique devant servir de protection.

S'il s'agit d'attaquer un concurrent, un commerçant par exemple que l'on jalousie, on envoie dans sa boutique le "diabol", dont on a acquis la disposition par ce moyen. Il chassera la clientèle ou détruira la marchandise par l'intermédiaire d'une invasion de rats. S'il s'agit au contraire de se protéger, on placera le paquet magique sous le capot de son camion ou on l'enterrera à la porte de sa propre boutique. Cet esprit gardien a le pouvoir de découvrir les autres okalé venus dans l'intention de faire du mal et leur barrera le passage. Toutefois, là aussi existe un rapport de force et, si l'agresseur est plus fort que le gardien, ce qui est le cas s'il s'agit du principe malfaisant d'un sorcier, c'est l'esprit-gardien qui prendra la fuite.

III.4. L'analyse des conditions de recours à ces diverses procédures, implique d'opérer une double distinction, selon qu'il s'agit de la magie de protection ou de la magie d'agression et, dans le cas de celui-ci, selon que l'on considère ses victimes présumées ou ceux qui voudraient l'employer à leur profit. L'utilisation de la magie de protection ne pose relativement pas de problèmes, pas plus à l'individu qui y recourt qu'à la société, dans la mesure où les procédures utilisées n'impliquent pas de pratiques nuisibles, telles que l'agression d'un tiers par maladie, accident ou mort, ou la "vente" magique d'un parent au féticheur. L'homme qui croit sincèrement à la "chance" ou au danger d'une sorcellerie exercée par les autres, estime légitime de se pré-munir, ainsi que ses proches et ses biens, contre des échecs possibles ou les dangers nés de la jalouse de sa parentèle ou de ses concurrents. Ce faisant, il n'encourt aucun risque sur le plan magico-religieux et ne se place pas en situation de coupable vis-à-vis de sa société, le recours à cette magie "inoffensive" n'impliquant réciproquement pas pour elle la nécessité de se défendre.

Il en va tout autrement des pratiques de sorcellerie utilisant l'agression contre autrui et à propos desquelles il faut distinguer les conditions de leur utilisation par un individu donné et la défense du groupe contre le danger qu'il leur attribue. Dans le cas de l'individu qui voudrait y recourir, il existe des forces de dissuasion qui tiennent à l'existence de contre-procédures considérées comme aussi efficaces et dangereuses que l'agression et par lesquelles la victime présumée ou son lignage se défendent. Ainsi, l'acquisition d'un kuyu dans un but de malaisance présente de graves dangers pour celui qui y recourt. On estime en effet qu'elle ne peut passer inaperçue du fait qu'elle entraîne la mort subite d'un homme jeune et jusque là en parfaite santé. Aussi, dès les premiers signes d'une maladie, la famille consulte-t-elle un féticheur qui "découvre" le coupable. Lorsque ce dernier est désigné, et si la victime n'est pas morte, on admet chez les lari qu'il puisse prendre peur ou éprouver des remords et vouloir renoncer à l'opération. De même, chez les mbochi, le féticheur retrouve le coupable, le nganga responsable de l'opération, et le lieu où est caché le paquet magique qui doit recueillir l'âme de la victime. Chez les uns comme chez les autres, une procédure de conciliation peut alors intervenir et la famille va supplier le coupable "d'ouvrir le paquet" et d'arrêter le mal. Mais la chose est difficile car si le coupable cherche à interrompre l'opération, on affirme que le féticheur se retourne contre lui et que c'est lui qui meurt ou qui devient fou (1). Si le malade désigné comme victime est déjà mort, et c'est généralement à l'occasion d'une mort suspecte que se déclenche la chasse au sorcier, la famille de la victime demande à un autre féticheur de punir le coupable de la même peine, qui est la mort.

(1) Il faut soigneusement distinguer ces cas de sorcellerie de celui d'un aîné qui "murmure" contre un cadet et qui, par l'intervention des défunt du lignage, lui attire des ennuis ou des malheurs. Si le résultat est le même, la situation est différente en ce que l'action de l'aîné est déplorée mais qu'il n'est pas considéré comme coupable par le groupe.

Commence alors, entre les deux parties, une lutte dont l'issue n'est guère, comme on l'a déjà noté, une question de bien ou de mal, mais de double rapport de force, entre le coupable et sa famille d'une part entre les deux féticheurs en présence, de l'autre (1). Dans cette épreuve de force, le coupable dispose toutefois de plusieurs atouts : c'est d'abord en général un homme ayant, sur le plan du lignage, une situation suffisamment prééminente pour disposer à son gré, du moins l'espère-t-il, des forces vitales qui y opèrent. Il aura choisi en outre pour victime un cadet ou quelqu'un dont les esprits protecteurs sont présumés plus faibles que les siens (2). D'autre part, le féticheur auquel il s'adresse, et qui n'encourt aucun risque dans l'affaire pour mission de le défendre, engageant dans cette défense sa notoriété professionnelle. Si l'opération réussit, le pouvoir de l'agresser sera renforcé de la puissance vitale de sa victime et celui du féticheur qui le protège de la puissance de la victime que celui-ci s'est de son côté, réservée. La conscience du danger encouru par le coupable est, en tout cas, considérée comme suffisamment réelle, étant fonction de saprééminence dans le lignage et du pouvoir du nganga qu'il a choisi, pour servir de dissuasion au moins pour les débutants et les moins entreprenants, à côté de motivations morales qu'il ne faut pas non plus sous-estimer, pour limiter les recours à la magie d'agression (3). L'homme qui cependant voudrait l'utiliser -et il nous faut reconnaître n'en avoir jamais rencontré au cours des enquêtes- est réputé, tout comme celui qui opère un détournement de fonds ou une opération frauduleuse, avoir estimé auparavant ses chances de succès, soit en ayant pris la mesure de sa force, soit parce qu'il pense que la punition n'est pas immédiate et qu'il aura le temps de profiter du surcroît de puissance ainsi acquis. Il peut aussi prendre en considération la logique du système qui veut que l'acquisition de chaque nouveau kuyu représente une protection supplémentaire de sorte que, passé un certain degré de réussite, l'impunité lui sera pratiquement assurée. Il comptera alors sur la chance -notion qui apparaît constamment en milieu congolais- pour franchir la période de plus grande vulnérabilité du début.

(1) Il serait simpliste d'affirmer -et ce n'est certes pas ce que l'on veut dire ici- que des notations positives ou négatives des actes individuels ou collectifs n'existaient pas dans les sociétés coutumières anciennes. Simplement, elles ne recouvriraient pas les notions européennes de bien/mal. On verra par ailleurs dans la partie II de ce chapitre, l'intervention de ces dernières pour "juger" les pratiques fétichistes contrairement donc à ce qui est dit ici et qui exprime le principe conforme à la tradition, principe qui n'a pas encore complètement disparu.

(2) La crainte de telles pratiques de la part des chefs coutumiers ou des aînés est d'ailleurs, aux dires des informateurs, l'une des causes profondes de ce que l'un d'eux appelle "le conflit des générations".

(3) Cf. supra, partie II.

Si les individus refusent pratiquement toujours d'admettre qu'ils recourent -du moins sciemment- à la magie d'agression (1), ils manquent rarement d'attribuer à celle-ci les malheurs ou les défauts qui s'abattent sur eux et leur entourage, et MANCKASSA peut écrire sans nulle exagération que "la poursuite du sorcier constitue une obsession chez les Baongo" (2), ce qui n'est sans doute pas moins vrai chez les mbochi et les autres ethnies. On attribue également à la sorcellerie les réussites qui paraissent sortir de l'ordinaire (3), particulièrement lorsqu'elles sont le fait de Congolais ou d'Africains noirs. Cette réussite supposant que les bénéficiaires doivent s'exprimer chaque année de plusieurs principes vitaux, tant pour nourrir leur force magique que le féticheur qui les protège, on manque rarement d'attribuer à leur pratiques maléfiques les morts, accidents ou maladies survenant dans leur famille ou leur entourage. Réciproquement, on admet avec la même facilité que, lorsqu'une entreprise jusque là prospère, décline brusquement ou que l'entrepreneur est victime à son tour de maladie, d'accident ou de mort, c'est le fait, soit d'une agression due à la jalousie, soit d'une vengeance dirigée contre lui en réponse à de telles pratiques (4).

(1) Sauf dans deux cas : celui de la personne dénoncée comme "sorcier" par un féticheur et qui admet, comme la société, qu'elle a effectivement pu l'être contre son gré; celui aussi de l'aîné ou du "chef", d'un lignage sincèrement convaincu que par son seul mécontentement, son "murmure", il a pu attirer le mal sur un cadet. Il l'accepte avec d'autant moins de difficultés que c'est une manifestation visible de sa puissance et qu'on lui offre en général un cadeau substantiel pour qu'il rende la chance, par une bénédiction, à sa victime.

(2) MANCKASSA (Côme) : La Société bakongo et ses dynamismes politiques - Thèse pour le doctorat de 3ème cycle, Paris 1968, dact. p. 13.

(3) On verra des exemples dans la partie du chapitre qui suit, à propos des entrepreneurs.

(4) A partir du début des enquêtes sur cette question, il ne s'est guère passé de semaine sans qu'un informateur au moins en rapporte spontanément un exemple. Fait significatif, c'est presque toujours à l'occasion d'une mort que la recherche du "coupable" fait apparaître dans une famille l'existence d'un sorcier s'étant approprié la force de la victime à des fins de réussite personnelle.

CHAPITRE VII

LES PRATIQUES MAGICO-RELIGIEUSES CHEZ LES ENTREPRENEURS DE
BRAZZAVILLE

On vient de montrer que, sous son aspect de connaissance, et de connaissance fragmentaire inégalement répartie parmi les membres de la société urbaine, le bunganga formait cependant un corps de notions déjà organisées en théories particulières relativement cohérentes, et présentant entre elles une compatibilité suffisante pour que des auteurs formés à la réflexion philosophique aient pu les constituer assez aisément en système, ce que l'on a précisément appelé le bunganga (1). A ce titre, on serait fondé de dire que le B. (2) constitue une idéologie au même titre que les religions importées, à cette différence près que la connaissance de celles-ci est, en tant que systèmes, totalement explicités et enseignés comme telle aux fidèles, ce qui n'est certes pas le cas pour le B. Une autre différence -actuelle cette fois, et celle-là beaucoup plus lourde de conséquences- du B. avec ces mêmes religions, réside dans le fait qu'il débouche directement sur un ensemble de pratiques qui recouvrent, à tous les niveaux et à des degrés divers, toutes les activités de la société, conservant ainsi un pouvoir perdu dans leur milieu d'origine par ces mêmes religions, et qu'elles retrouvent d'ailleurs dans celui où elles opèrent côté à côté avec lui. Par là, et considéré cette fois dans le système socio-culturel dont il est un des éléments, le B. déborde irrémédiablement la conception classique de l'idéologie, si l'on considère celle-ci comme un simple reflet, au plan de la superstructure, du mode de production. Le B. au contraire, est partie prenante dans les activités de production elle-même, côté à côté avec les techniques "laïques", si même on peut l'en distinguer du fait que toute action implique ici recours aux forces qui animent la nature et l'homme.

(1) A cette nuance près que les auteurs cités ont surtout étudié le bunganga dans sa pureté originelle, autant du moins que faire se pouvait, et non dans ses formes urbaines, souvent détachées de leur contexte et altérées.

(2) On désignera désormais le bunganga par cette simple initiale.

A ce titre, le B. est plurifonctionnel en tant que pratique, que technique, suscitant une théorie qui l'explique et le fonde en droit et renforce par cette légitimation son pouvoir social et sa fiabilité technique (1). Par là il est comparable au système technique-science des sociétés industrielles et c'est cette similitude dans la continuité, entre le pratique et le théorique, qui a justifié le terme d'"efficace" par lequel on a désigné les deux systèmes dans l'optique particulière de ce travail.

Et, d'abord jusqu'ici le B. comme théorie et comme pratique potentielle, on a pu donner l'impression de ne le considérer que comme un système purement idéologique, clos sur sa cohérence interne et ne renvoyant qu'à lui-même. Cette façon d'aborder le problème était momentanément nécessaire en tant qu'elle constituait la démarche ethnographique préalable destinée à le saisir dans sa forme culturelle, c'est-à-dire sous un de ses aspects les moins explicités et les moins compréhensibles, surtout à l'observateur étranger, mais elle ne posait évidemment pas les vrais problèmes sociologiques. Ceux-ci n'apparaissent que si on replace le B. -et cette fois, et avec lui, ses formes associées, religions, messianismes et magies- à l'intérieur des situations concrètes dans lesquelles il opère en tant qu'efficace. Le rôle social d'une idéologie, quelle qu'en soit la matière se saisit dans sa relation à la fois au champ idéologique global dont elle est issue et aux problèmes objectifs et aux rapports sociaux qui soutiennent ce champ idéologique et dont il est le reflet (2). Considérés ainsi dans son

(1) Maurice GODELIER, à qui l'on a emprunté la notion de plurifonctionnalité, arrive, concernant l'aspect pratique de la religion, à une conclusion similaire par des voies différentes lorsqu'il écrit : "la religion n'est pas seulement un système de représentations mais une pratique. (Les pratiques religieuses) reposent toujours sur la croyance que (leurs) actions et (leurs) rites sont réellement et objectivement efficaces". "Marxisme, Anthropologie et Religion", in Epistémologie et Marxisme, p. 255 , Godelier opère toutefois une distinction entre religion et magie, celle-ci étant la pratique de celle-là comme théorie, qui n'apparaît pas dans les sociétés étudiées ici. On verra au contraire comment chaque forme de B., chaque religion, apparaît comme un tout séparé -théorie et pratique- concurrent des autres sur le plan de la puissance et auquel on recourt comme à une "Entreprise" au sens économique du terme, pour obtenir un résultat bien déterminé.

(2) cf. sur ce point L. ALTHUSSER. "Sur le Jeune Marx", in "Pour Marx" Maspero, Paris 1968 pp 47-83. Le problème que pose l'auteur est celui d'une idéologie d'origine individuelle, l'œuvre d'un auteur (ici le jeune Marx) dans sa relation au monde de son temps. Althusser définit à ce propos les aspects des termes en présence et leur relation qu'il convient de prendre en considération pour apprécier contradictoirement "l'inscription de l'histoire réelle dans l'idéologie elle-même (p.80)" la part de "découverte" qu'apporte cette œuvre nouvelle par rapport aux idéologies en cours. Ici, le B. n'est pas une œuvre individuelle mais collective, il ne représente pas une création originale mais au contraire l'application d'un savoir passé à des situations nouvelles. Sa position est toutefois formellement identique en tant qu'il s'agit d'un décalage entre une idéologie et un monde, différents l'un de l'autre et n'entretenant plus l'un avec l'autre le rapport classique de soutien/reflet. Le cadre d'analyse valable pour un cas l'a donc paru également pour l'autre et lui a été transposé.

cadre normal, il y a correspondance entre l'idéologie et les objets avec lesquels elle est en rapport effectif. Produit/producteur d'une certaine société, l'idéologie est globalement adaptée à cette société. Dans le cas présent au contraire, celui du B. opérant dans la société urbaine, cette idéologie est déplacée de son milieu d'origine et réinsérée dans un milieu nouveau (1). Elle doit alors répondre à des problèmes nouveaux pour lesquels elle n'est, littéralement, pas faite et doit, du même coup, affronter dans la solution de ces problèmes un efficace nouveau qui, lui, leur est "ajusté" d'origine. Laissant momentanément de côté ce second aspect et ne considérant que le B. dans sa relation au milieu nouveau, on se limitera à l'étude des résultats produits par l'interaction entre ces deux termes : le B. et les situations nouvelles -les résultats revêtiront des formes multiples, soit par exemple que le premier limite son intervention aux aspects "compatibles" des situations que lui présente le second, soit qu'il en subisse des modifications, des mutations, par extension de ses fonctions habituelles, par adjonction d'idéologies nouvelles mais relevant du même efficace etc..., soit encore, troisième modalité possible, qu'il modifie ce milieu nouveau en y produisant de façon répétée et durable, des résultats différents de ceux normalement attendus. On verra ces considérations quelque peu abstraites s'éclaircir d'exemples concrets dans les pages qui suivent.

Pour ce faire, considérant alors le B. et ses formes associées comme des réponses à des situations concrètes, on en définira les modalités d'application et l'on rapportera celles-ci aux paramètres qui seront apparus comme significatifs de ces situations. Ainsi, et pour commencer, faisant le lien avec la recherche théorique qui précède, on définira les objectifs poursuivis à travers le recours au B. en tant qu'efficace, c'est-à-dire les tâches pour lesquelles il est utilisé : la protection, la recherche de la réussite ou l'agression; on recherchera du même coup sur quoi ou sur qui cette action est exercée: dans le cas présent, ego, les biens, la clientèle ou les concurrents. À travers ces premières observations sur les manipulations effectives auxquelles donne lieu le B. dans des situations réelles, apparaîtront plusieurs choses : la manière dont sont analysées, dans leur nouveauté, ces situations : celle dont le B. y est alors interprété et utilisé; les formes nouvelles qu'il tend à revêtir par la sommation de ses pratiques et qui sont le produit complexe d'une opération de majoration/minoration de certaines de ses aspects, et de transformations -restreintes d'ailleurs- qu'il subit sur le plan "technique", entendons en tant qu'efficace. Le caractère social du B.-toujours en tant qu'efficace destiné à modifier les relations des individus et des groupes- qui est apparu dès cette première analyse, sera précisé dans la partie qui suivra, où seront définies -sommairement à ce niveau- et décomptées, les relations sociales dans lesquelles il intervient. Ce n'est toutefois que dans la

(1) Rappelons que l'on a choisi à dessain une situation multipliant les contradictions, non seulement entre milieu rural et milieu urbain, mais entre efficace coutumier, le B., et problèmes proprement techniques, s'agissant d'entreprises exerçant des activités "européennes".

troisième partie, beaucoup plus développée que les précédentes, et dans laquelle seront repris les paramètres définis dans celle-ci : objectifs, formes d'application, relation sociale concernée, auxquels s'ajoutera la distinction des différentes formes de B. utilisées, que l'on sera en mesure de mettre en relation de façon significative, à la fois la manière particulière dont seront intervenues ces diverses formes de B. et les situations dans lesquelles elles auront opéré. Prend alors pour point de référence le B. "classique" -que l'on appellera intra-ethnique ou familial- dans son contenu théorique et pratique; ordonnant autour de lui les autres formes d'efficace d'origine extérieure qui lui sont associées dans la pratique urbaine; connaissant parallèllement la structure du milieu social dont ce B. classique est issu et les situations auxquelles, dans ce milieu, il est destiné à répondre; ayant enfin déterminé par la présente enquête, les conditions du milieu nouveau dans lequel il est intégré, on sera en mesure d'établir les similitudes ou les contradictions objectives existant entre les situations, d'un milieu à l'autre; de comparer de même dans la perspective du recours au B., les analyses qui sont faites par les entrepreneurs des situations rencontrées dans le milieu nouveau, les conclusions qu'ils en tirent et les modalités d'application du B. qu'ils appliquent en fonction de ces analyses; la manière enfin dont ils interprètent les résultats. De cet effort d'analyse et d'adaptation, résultera en particulier une mise en question du B. et de ses diverses formes, dans leur confrontation aux situations nouvelles et aussi à l'efficace concurrent, la pure technicité. De cette mise en question, résulteront des évaluations diverses, des attitudes, à l'égard à la fois des situations nouvelles et des formes d'efficace utilisées. La définition de ces attitudes constituera la quatrième partie. Considérant enfin que le rôle de cette expérimentation critique du B. dans un cadre nouveau, et dans une position de compétition également inédite, ne doit pas être surestimé, et que les attitudes définies relèvent également des statuts variables de l'individu aussi bien dans sa situation sociale que, dans son degré de réussite ou d'intégration individuelle, on rapportera, pour chaque entrepreneur, l'attitude prise par lui à l'égard du B., des paramètres sociaux et psycho-sociaux qui le caractérisent par ailleurs.

I. - LES OBJETS D'APPLICATION ET LES RESULTATS RECHERCHES.

Considérant ici le B. strictement en tant qu'efficace, les deux premières questions que l'on a posées au matériau exploité étaient d'abord de savoir à quoi il est employé, les résultats que l'en attend de son usage et, ensuite, quels sont ses objets d'application, ceux sur lesquels on lui fait exercer son action. Il faut toutefois, et au préalable, faire remarquer que les répartitions statistiques utilisées dans le reste de ce chapitre sont, en contenu et en poids numérique, incomplètes et partielles. Ceci tient au fait qu'elles ont été établies à partir des seules réponses des entrepreneurs et non en rétablissant l'ensemble du réseau d'opérations mettant en jeu le B., et dans lequel chaque entrepreneur se trouve réellement engagé, volontairement ou à son corps défendant. A côté des omissions, une censure s'est ainsi opérée, personne n'acceptant par exemple de reconnaître qu'il se livrait à des pratiques maléfiques, bien que l'on voit parfois percer, à travers certaines réponses, des accusations de sorcellerie, d'être un "mangeur des gens de la famille" comme dit l'un d'eux, supportées par certains entrepreneurs et dont chacun, bien entendu, se défend. Afin de compléter le tableau et de pallier, dans la mesure du possible cette distorsion, on a considéré non seulement les actions dans lesquelles les entrepreneurs affirmaient être engagés eux-mêmes (les cas réels), mais aussi l'ensemble de celles citées comme simplement possibles (les cas virtuels). Les 139 cas ainsi identifiés (tableau II) se regroupent, selon la distinction précédemment définie, en protection, recherche de la réussite et agression. Il est remarquable qu'en dépit des probabilités d'omissions qui viennent d'être signalées -67 cas, soit près de la moitié, concernent l'agression et un nombre encore important (25cas) la réussite qui est -on l'a vu- une forme ambiguë impliquant souvent agression. Il en ressort que, considéré non pas limitativement dans son usage effectif, mais globalement et comme efficace, le B. est interprété surtout comme force aggressive, bénéfique pour ego dans le cas de la recherche de la réussite, nuisible pour lui dans celui de l'agression subie d'autrui. On peut même aller plus loin et considérer qu'il constitue essentiellement une force offensive la protection n'étant que son antidote - contenue en lui de la manière que l'on a vue- et n'existant en tous cas que parce qu'il est force aggressive et par là dangereuse.

TABLEAU I : OBJET D'APPLICATION DU BUNGANGA SELON LE RESULTAT RECHERCHE

	Protection	Réussite	Aggression	Ensemble
Non précisé.....	14	-	11	25
La personne en général...	13	-	30	43
(Dont maladie ou accident)	-	-	(19)	-
(Dont mort).....	-	-	(11)	-
Les biens	10	5	17	40
La clientèle	2	20	9	31
	47	25	67	139

Les objets sur lesquels le B. exerce ces différentes formes d'action sont ici, et en dehors des cas non précisés, la personne, le biens et la clientèle. La personne est le plus fréquemment citée (43 cas, plus sans doute une grande partie des 25 "non précisés") suivie de près des biens (40 cas) et en troisième lieu, de la clientèle (31 cas). Les actions de protection se rencontrent pour toutes ces catégories mais, quand on leur assigne un objectif particulier, celui-ci est d'abord les biens et ensuite la personne. Pour les agressions, l'ordre est différent : on s'attaque d'abord à la personne, (30 cas sur 67), avant tout pour envoyer sur elle la maladie ou l'accident, mais aussi la mort. On s'attaque ensuite à ses biens et, dans une moindre proportion, à sa clientèle. La réussite, par contre, s'en prend avant tout à la clientèle que l'entrepreneur cherche par le moyen du B. à attirer chez lui (20 cas sur 25).

Si l'on passe de ces données purement numériques aux explications et aux commentaires qui les accompagnent dans le corps des interviews, on voit apparaître la nature et l'importance relatives des objectifs nouveaux assignés au B. lors de sa transplantation. Si la protection et l'agression de la personne, qui sont ses objectifs classiques continuent -comme on vient de le montrer- à jouer un rôle dominant, l'entreprise elle-même, à travers les formes de son intégration dans l'économie de marché, et en liaison aussi de son mode de dévolution, celui de la propriété individuelle, différent de ceux de la société coutumière, devient un objectif nouveau et privilégié. Ce sont alors les biens de l'entreprise ou sa clientèle que le B. protège ou agresse. C'est à travers eux qu'il procure la réussite. Cette dernière notion en particulier, bien qu'elle ne soit pas inconnue du monde coutumier, prend ici un sens et une importance également nouveaux en s'intégrant dans une situation de concurrence économique où la promotion se situe hors des réseaux hiérarchiques traditionnels et, de ce fait, souvent contre eux.

En ce qui concerne la manière selon laquelle le B. -en tant qu'efficace- exerce son action pour parvenir à ces résultats, il n'y a, dans les réponses, que peu d'explications techniques ou, dirait-on mieux, rituelles. La plupart concernent les agressions. Le cas le plus fréquent est celui d'un paquet enterré à la porte du magasin ou de l'atelier et destiné à faire fuir la clientèle. Un propriétaire de bar explique de son côté comment l'argent est volé dans sa caisse ou dans sa poche par un rat ensorcelé, un "nkumbi" (1). Un autre entrepreneur décrit l'emploi, pour la protection des chauffeurs, d'un fétiche de chasseur; si celui-ci, est chargé par un animal, le fétiche lui permet de sauter d'un bond dans un arbre : de même, pour le chauffeur en face d'un accident inévitable, le fétiche le fait éjecter de son véhicule, le mettant ainsi hors de danger.

(1) Cf. supra, p. . .

Ces explications sont anecdotiques et de peu d'intérêt; l'important, par contre est de poser le problème de savoir comment -compt tenu des modes d'action qu'on lui attribue dans la tradition et qui ont été étudiés ci-dessus- le B. peut remplir ses nouveaux objectifs, et quelles modalités d'actions inédites impliquent éventuellement pour lui ces tâches nouvelles. A cet égard, l'agression ou la protection d'une personne déterminée ne lui posent pas de problème nouveau et restent tout à fait conformes à sa vocation. Il n'en va plus de même lorsqu'il s'adresse à l'entrepreneur, que ce soit à ses biens ou à sa clientèle. Dans le cas de cette dernière s'il s'agit toujours d'une action sur des êtres humains, normale pour le B., celui-ci s'attaque non plus cette fois à une personne nominalement désignée, mais à un groupe dont on ne peut connaître à l'avance la composition, et qu'il faut attirer ou éloigner selon les cas. La difficulté ne réside pas ici dans l'action à distance d'une force plus ou moins personnalisée sur une ou plusieurs personnes; action qui reste conforme à la tradition (1), mais dans le fait que cette action s'exerce non plus sur une personne désignée, souvent située dans une relation familiale définie avec le "demandeur", mais sur une pluralité d'individus étrange et impossibles à déterminer à l'avance. On a vu plus haut comment, da l'esprit des utilisateurs, la substance magique placée à l'entrée du magasin ou de l'atelier s'attaquait soit au client qui voulait entrer pour l'en détourner, soit au contraire à la personne qui passait, pour l'attirer. Une telle conception implique un minimum d'innovation par rapport aux pratiques de persuasion/dissuasion à distance couramment admises, cette innovation se limitant à passer de l'action sur une personne désignée à une action à proximité immédiate sur le "tout-venant". De même dans le rapport de force institué à cette occasion entre l'entrepreneur qui veut réussir et ceux qui veulent le faire échouer, il reste conforme à la conception classique du B. que le sens de ce rapport soit impossible à déterminer et que l'un ou l'autre puisse l'emporter, les pratiques magiques du second pouvant même faire échec aux pratiques empirico-rationnelles du premier (2). S'agissant de l'argent, le seul exemple rencontré ici, et d'ailleurs déjà décrit (3), n'implique aucune innovation "technique": un rat physiologiquement adapté à l'opération, avatar d'un kuyu au service d'un ennemi de l'entrepreneur, ronge le tiroir de bois où se trouve l'argent et rapporte les billets à son maître. On a vu également comment des parasites, magiquement "téléguidés" de la même manière, pouvaient détruire un stock de denrées périssables. Dans un cas comme dans l'autre, on assiste à une action physique normale engendrée par une action magique également considérée comme normale pour le B.

(1) Dans le cas très classique du "murmure" ou de la malédiction prononcée par un aîné et envoyant sur le cadet la maladie ou l'accident ou de l'action exercée par l'intermédiaire d'un féticheur sur une personne déterminée.

(2) On verra plus bas, comment, dans ce dernier rapport de forces, certains entrepreneurs attribuant la suprématie au B., d'autres à la qualité de leur travail et de leur gestion.

(3) Cf. supra, p. 31.

Où l'action du B. paraît impliquer des tâches plus nouvelles, c'est lorsqu'il s'attaque, ou paraît s'attaquer directement à des machines relevant d'un déterminisme considéré, même ici, comme purement technique et, surtout, "occidental". Toutefois, là encore, si l'on examine les choses dans le détail, on constate que la part d'innovation est minimum, parfois nulle et n'implique en tous cas aucune contradiction avec les possibilités couramment attribuées au B. En premier lieu il apparaît que ce n'est pas la machine seule qui est considérée, mais l'association homme-machine. Et dans celle-ci, c'est toujours à l'homme que s'attaque le B. en provoquant, soit les blessures qui le rendent inapte à travailler, soit la panne ou l'accident qui paralyse ou détruit sa machine. Certes, ici, le cas de la panne peut paraître plus ambigu que celui de l'accident ou de la blessure, évidemment liés à l'usage, par l'homme, de la machine. Et les fétiches placés sous le camion pour le protéger paraissent bien s'adresser directement à ses organes mécaniques. En fait, il ressort des explications les plus claires, qu'il n'en est pas toujours ainsi et que le fétiche n'est pas conçu comme agissant sur ces organes en tant que tels, anatomiquement si l'on peut dire, mais physiologiquement, dans leur fonctionnement, c'est-à-dire encore par l'intermédiaire de l'homme qui dirige plus ou moins habilement ce fonctionnement : voir "lâcher" les freins d'un véhicule trop chargé ou briser sa boîte de vitesse, lorsqu'il est embourré relève de la manipulation effectuée par le chauffeur au même titre que l'accident (1).

Le B. se limite donc ici à une action proprement anthropomorphe, n'agissant sur le déterminisme de l'entreprise qu'à travers l'élément humain. Toutefois, concevoir cette limitation comme simplement conforme à la vocation du B. serait une interprétation fallacieuse si l'on considère que, dans la société coutumière, les objets porteurs de pouvoirs magiques et capables d'action directe sont légion : arbres, mortiers, tambours, objets usuels, sans parler des paquets et des statuettes investis de la puissance d'un ancêtre ou d'un kuyu. Il paraît donc plus conforme à la réalité de considérer que, dans le, entreprises étudiées ici et qui sont, au plan de leurs activités

(1) Dans l'échantillon étudié ici ce sont surtout les menuisiers et transporteurs, utilisant des machines coûteuses et dangereuses, qui sont atteints à travers ces machines :

- "Dernièrement mon oncle murmurait contre moi. Et ça n'allait pas au travail; je me blessais en travaillant..." (menuisier mbochi);
- Un autre menuisier, de la même ethnie, mentionne les "fétiches contre les accidents" dont il affirme que les Pygmées sont spécialistes.

De même chez les transporteurs la protection ne s'exerce pas sur la mécanique en tant que telle, mais avant tout contre les accidents :

- "Moi je cherche seulement à me protéger et à protéger mes camions. Mes camions ne font jamais d'accident". (Transp. lari);
- Cet autre transporteur lari explique comment il a "souffert" pour avoir refusé une exigence excessive de son oncle maternel et il en explique les conséquences. "Dans le mois j'ai fait quatre accidents successifs. Ces accidents ont paralysé tous mes camions";
- "On doit non seulement se protéger dit encore un transporteur mbochi mais protéger les véhicules pour qu'ils ne fassent pas d'accidents".

techniques aussi bien qu'économiques, entièrement insérées dans le système "occidental", le B. s'attaque uniquement à l'élément "local", congolais et qui se trouve ici, limité à l'homme. En effet, c'est une croyance courante que le B. ne s'attaque pas aux "Blancs". Ceux-ci sont considérés comme hors de sa portée, soit parce que n'étant pas intégrés dans les circuits adéquats, soit parce que porteurs eux-mêmes de forces qui les rendent invulnérables à celles des sociétés africaines. On verra même plus loin comment, renforçant cette conception, certains entrepreneurs se servent de cette impuissance du B. sur les Blancs pour contester son pouvoir en face des pratiques techniques, c'est-à-dire en face d'un efficace empirico-rationnel d'origine occidentale, lors même que celui-ci est utilisé par des Africains (1). C'est en s'appuyant sur cette même conception que d'autres font appel, contre le B. ou pour obtenir les mêmes résultats qu'avec lui, soit aux religions importées, soit aux magies indiennes ou européennes. Ainsi la relation de force qui conditionne toujours les résultats du recours au B. se trouve projetée et généralisée par son intermédiaire à une relation d'inégalité entre plus faibles et plus forts ainsi posée implicitement, et par les entrepreneurs congolais eux-mêmes, entre eux et les Occidentaux ou les Orientaux. Ainsi par la nature des buts et des objets d'application qu'il lui assigne, l'entrepreneur qui recourt à l'efficace magico-religieux, témoigne de la plurifonctionnalité de celui-ci et affirme à travers lui sa reconnaissance d'une certaine inégalité sociale, d'une certaine différence de "classe" dont la fonction idéologique du B. est précisément de fournir la justification en masquant certaines réalités gênantes et en protégeant un certain ordre social archaïque au lieu de s'attaquer aux véritables problèmes. Sur le plan pratique, cette même fonction idéologique, en préservant le caractère "archétypal" pour reprendre l'expression de Mircea Eliade du B., en justifiant son impuissance lorsqu'elle est démontrée par l'expérience sans permettre de mettre en question sa fiabilité, lui interdit la possibilité d'une mutation vers un ordre d'efficacité supérieur pour se contenter de l'insinuer, avec le minimum d'innovation, dans les seuls éléments des situations nouvelles auxquelles il est confronté, qui relèvent traditionnellement de sa sphère d'influence, à savoir les hommes congolais engagés dans ces situations.

(1) Cf. partie IX : A propos des attitudes des entrepreneurs vis-à-vis du B.

II . LES RELATIONS SOCIALES OU INTERVIENT LE BUNDANGA.

Le B. agit tous jours à l'initiative d'une personne définie et dans un but défini. Cependant, même ainsi envisagé sous son aspect le plus limitatif de mode d'efficacité considéré dans ses emplois individuels il est apparu, comme on vient de le souligner, que l'acte posé par son recours avait déjà, par le seul choix de ses buts et de ses objets d'application, une signification sociale. Ce n'était pas encore assez dire, car le B. est, par nature, un acte social qui pose toujours une relation socialement significative entre un individu, un collectif ou une force personnalisée et un autre individu, un autre collectif ou -et par vivant-interposé- une autre force personnalisée. Et cet acte est socialement significatif à l'égard de cette relation en ce qu'il vise à travers un but qui n'est qu'une forme intermédiaire secondaire, à modifier le rapport de force existant entre ces deux termes (1). L'analyse approfondie du rôle du B. et de sa signification dans la modification de ces rapports -celle aussi des altérations du B. classique à l'épreuve des situations nouvelles nées de sa transplantation en milieu urbain - n'apparaîtra dans sa pleine signification que dans la partie suivante, lorsqu'on sera en mesure de comparer les actions attribuées aux différentes formes de l'efficace magico-religieux. On n'étudiera ici que l'aspect le plus superficiel de ce problème, à savoir entre qui et qui se constitue la relation. Certes, dans la présente étude, et du fait de son objectif, on rencontrera toujours à un bout de cette relation, l'entrepreneur, soit qu'il se trouve à l'origine de l'action magico-religieuse, soit qu'il en constitue le sujet visé, et dans ce cas, généralement la victime. Mais .. en face de lui apparaissent des partenaires différents qui, dans le cas présent, sont de trois sortes : la famille, les concurrents et un "autrui" non explicitement désigné, dans le cas où l'entrepreneur exprime simplement son désir de protection ou de réussite, mais qui se ramène sans doute à l'un des deux partenaires précédents. On a rapporté (Tableau II) ce partenaire de l'entrepreneur à l'objectif poursuivi dans le recours au B.: protection réussite ou agression. Généralement d'ailleurs l'agression, lorsqu'elle est perçue, suscite une défense, également magique, mais celle-ci n'est pas mentionnée, pour les raisons qui apparaîtront dans les parties suivantes, dans tous les cas. Pour tenir compte de ce fait, dans le décompte opéré ci-dessous, une agression sans réponse sera comptabilisée une seule fois, tout comme une protection en général et sans objet explicite, tandis qu'une double relation, c'est-à-dire une agression suivie de défense, sera comptabilisée deux fois, comme agression et comme défense. De plus, on a distingué les cas réels, mettant effectivement en jeu les entrepreneurs, des cas virtuels ou, sans qu'il y ait eu action effective, l'interviewé témoigne de sa possibilité. On peut ainsi distinguer des réponses de ce genre: la famille ne me connaît pas car je suis en bons termes avec elle (comptabilisée pour un cas virtuel) d'autres telles que : je ne crois pas au pouvoir de la malédiction familiale (cas non comptabilisé ici d'ailleurs, alors qu'il le sera plus loin à propos des attitudes des entrepreneurs à l'égard du B.).

(1) La notion de "salut personnel", caractéristique des religions chrétiennes, lui échappe pratiquement même si -comme on le verra plus loin- des pondérations morales sont parfois attribuées aux actions des ancêtres.

TABLEAU II. - RELATION SOCIALE IMPLIQUEE EN LIGNE D'AGGRESSION SELON LA DIRECTION DE LA RELATION ET LE RESEAU RECHERCHE.

	A - A partir de l'entrepreneur			B - En direction de l'entrepreneur		
	Protec. Défense	Réus- site	Agres- sion	Ensem- ble	Agres- sion	Ensemble seul
FAMILLE	9	--	4	13	33	46
Rel. effective	9	-	4	13	17	30
Rel. virtuelle ou possible	-	-	-	-	16	16
CONCURRENTS	9	--	3	12	10	22
Rel. effective	9	-	3	12	-	20
Rel. virtuelle ou possible	-	-	-	-	2	2
NON SPECIFIÉ	27	17	-	44	4	48
Rel. effective	25	9	-	34	-	34
Rel. virtuelle ou possible	2	8	-	10	4	14
Ensemble :	45	17	7	69	47	116

C'est essentiellement dans le cadre de la famille élargie traditionnelle que se nouent les relations antagonistes du R.: 46 des 116 cas relevés ici. Dans un très petit nombre d'entre eux, (4 pour l'ensemble), l'entrepreneur reconnaît être accusé de "sorcellerie" par sa famille et rendu responsable des morts qui s'y produisent, accusation dont il se défend évidemment. Mais 17 des 26 cas réels et 16 des 21 cas virtuels d'agression sont décrites comme opérée en direction de l'entrepreneur et par sa famille, entendant par là, dans tous les cas explicites, le côté maternel de sa parenté. Ce sont surtout les transporteurs, possesseurs d'un matériel coûteux et exposé, du fait des risques d'accidents, qui sont accusés d'agressions magiques aux dépens de leur famille (3 cas sur 4).

"La famille a peur de moi. On m'accuse d'être sorcier"; quand un cas de maladie est signalé dans la famille (...) on m'appelle, il faut que je parle" (1) (transporteur lari); "La famille est contre moi (...); premièrement le chef de famille m'a porté plainte (sic) chez le chef de canton à X.... Motif "mangeur (2) des gens de la famille" (transporteur nbochi). Certains cas décrivent des stratégies réciproques particulièrement agressives : "Après (la mort de mon mari) j'ai eu des ennuis avec la famille de mon mari (...). Cette famille venait enterrer des fétiches dans ma parcelle. Ici aussi j'ai cherché des féticheurs pour me protéger et protéger mon café" (bar-dancing lari).

Au second rang des relations antagonistes où intervient le B., derrière la famille, viennent les concurrents : 22 des 116 cas rencontrés ici parmi lesquels trois d'accusations dirigées contre le transporteur lui-même et où c'est celui-ci qui se plaint de manœuvres de ce genre dirigés contre lui (le reste étant des cas virtuels) :

- "Les concurrents fétichent contre moi (...) Souvent je rêve ces concurrents en train de féticher" (bar-dancing lari);

- "Je ne suis pas menacé par la famille, mais seulement par les concurrents. Au début de Janvier, j'ai découvert un flacon de fétiches à l'entrée de mon atelier" (tailleur nbochi).

Comme dans le cas de la famille, on trouve ici des exemples d'attaques réciproques :

- " - Il y a trop de concurrent sur la route du Nord. On fétiche contre moi pour ne pas avoir (sic) de clients. En particulier Y (autre transporteur que le hasard fait se trouver également dans l'échantillon). Moi aussi, je dois féticher contre lui, c'est tout à fait normal" (transporteur lari).

Il n'est pas nécessaire de multiplier les exemples, s'agissant seulement d'illustrer la manière dont est désigné le second terme de la relation constituée à propos du recours au B. et dont l'entrepreneur constitue ici le premier. Dans la partie qui va suivre, on montrera dans les diverses situations qui peuvent être caractérisées à partir des données qui viennent d'être définies, à savoir les objets d'application du B., les résultats recherchés et les relations sociales dans lesquels on le fait intervenir, comment les différentes formes de B. "disponibles" sont utilisées et comment la nature de ces situations et du B. dans ses variétés, et au-delà, de la société dans laquelle vivent les entrepreneurs étudiés, se révèle à travers la description de ces pratiques.

(1) C'est-à-dire qu'on provoque une réunion de famille et qu'on fait venir un féticheur qui doit désigner le coupable. L'accusé doit toujours venir se justifier sous peine de se désigner, par son absence, comme tel.

(2) Il s'agit évidemment d'une manducation magique, le rapt du cilunji qui doit entraîner d'ailleurs la mort de la victime. Cf. supra p.

III. - LES FORMES DE BUNGANGA ET LEURS MODALITES D'UTILISATION.

On a relevé cette fois toutes les mentions à des formes de B. considérées comme utilisables, sans égard au fait que ces mentions se référaient à des situations réelles ou virtuelles ou aux jugements de valeur énoncés à leur propos. Rappelons encore, car ce fait prend ici une importance nouvelle, que l'on prend le terme de B. dans son sens le plus large, incluant toutes les formes d'efficace magico-religieuses en usage à Brazzaville. Les religions importées et les messianismes, figurent donc côté à côté avec le culte des ancêtres et ses applications dans le cadre de la magie familiale, ceux-ci désignés par l'expression de B. intraethnique ou familial, par opposition à l'utilisation de féticheurs extérieurs à l'ethnie, pratique dénommée ici, et par opposition, B. extraethnique ou extérieur. Celui-ci constitue en effet un phénomène très différent du précédent quant à sa justification idéologique et est à rapprocher, à ce titre du moins, du recours aux "magiciens" étrangers, ventilés également de manière séparée. Dans tous les cas où l'information figurait, on a relevé l'objectif assigné, ce qui permet de classifier les diverses formes de B. selon les usages auxquelles on les destinait. L'énumération qui suit (Tableau III), indique les différences d'importance statistique entre ces diverses formes de B., sans égard à leurs conditions d'utilisation.

TABLEAU III - FREQUENCES D'UTILISATION DES DIVERSES FORMES DE BUNGANGA

	NOMBRE DE CAS	%
Bunganga africain non spécifié	45)	27
Bunganga intra-ethnique.....	57 (137	33) 54
Bunganga extra-ethnique	35)	21
Religions importées	21 (32	12,5) 19
Magies importées	11)	6,5 (
	169	100,0

La première remarque que cette répartition appelle est que le domaine du magico-religieux domine en majorité non seulement africain mais même limité à l'ethnie propre et à celles immédiatement voisines (54%). En effet, les recours ou les allusions aux religions importées sont relativement rares (21 cas soit 12,5%), et plus rares encore celles aux magies étrangères, c'est-à-dire musulmanes, "Indiennes" et européennes : 11 cas seulement soit 6,5%.

Dans cette ventilation de détail, le B. familial ou intra-ethnique occupe une position majoritaire, 57 cas soit 33% de l'ensemble, suivi d'assez loin par le B. extra-ethnique, 21%. Cette suprématie du B. familial, le plus proche de ses pratiquants se renverse toutefois si on le compare à l'ensemble des recours à des formes extérieures de magie ou de religion (incluant donc les religions et les magies étrangères). On constate alors que celles-ci dépassent sensiblement, avec 40% des cas rencontrés, les formes intra-ethniques, ce qui est un fait à souligner, si l'on tient compte du fait que la seule forme authentique de B. est l'intra-éthnique, qui puise son pouvoir et sa justification dans le cadre de l'éthnie où elle s'est constituée. On assiste donc à un éclatement à deux et même à trois degrés des pratiques magico-religieuses si l'on considère séparément, en raison de la différence de leurs dates et de leurs conditions historiques de pénétration, les religions et les formes de magie occidentales.

Les tâches assignées à ces différentes formes d'efficacité magico-religieux (Tableau IV) font apparaître des différences d'un tout autre ordre que l'on se contentera ici de constater, réservant d'en faire l'interprétation à propos du contenu théorique de ces formes. Pour se limiter au seul plan statistique, le B. intra-ethnique apparaît ici exclusivement avec un rôle négatif (48 cas sur 49), c'est-à-dire en tant que force d'agression, celle qui apporte à l'individu l'accident, la maladie ou la mort ou qui perturbe la bonne marche de son entreprise. Il s'oppose par là au culte des ancêtres, entendons des défunts, conçus avant tout (5 cas sur 7) comme forces protectrices, précisément d'ailleurs contre le B. des vivants. Le culte des ancêtres se rapproche par là des religions importées d'une manière dont on verra qu'elle n'est pas fortuite, ces dernières apparaissant ici également comme essentiellement vouées à la protection ou, beaucoup plus rarement, à la réussite (respectivement 17 et 4 cas sur un total de 21). Les féticheurs des autres ethnies, les "magiciens" étrangers et les féticheurs et sorciers cités sans autres précisions se voient au contraire attribuer un rôle très ambigu entre la protection, la réussite et l'agression : respectivement 37, 25 et 29 cas pour les trois catégories confondues, représentant un total de 91 cas.

TABLEAU IV - FORMES DE BUNGANGA UTILISEES SELON L'OBJET D'APPLICATION ET LE
RESULTAT RECHERCHE.

	PROTECTION						REUSSITE	AGGRESSION						Ensemble	
	Non précisé	Personne	Biens	Clien-tèle	Ensemb. protégé			Non précisé	Maladie	Accident	Mort	Biens	Clien-tèle	Ensemb. Agres.	
Dieu - Satan - Messianisme	3	6	3	-	17	4	-	-	-	-	-	-	-	-	21
Ancêtres	5	-	-	-	5	1	-	-	-	-	-	-	-	-	6
B. <u>intra-ethnique</u>	2	-	-	-	2	-	7	16	8	15	3	49	51		
B. <u>extra-ethnique</u>	1	5	10	2	18	8	3	2	2	1	1	9	35		
"Magiciens étrangers	-	1	-	1	2	5	1	2	-	-	1	4	11		
B. non précisé ..	3	7	5	2	17	12	2	5	2	2	5	16	45		
Ensemble	19	19	18	5	61	30	13	25	12	18	10	78	169		

III .1. - LES RELIGIONS IMPORTEES.

Ces diverses formes de l'efficace magico-religieux sont constituées chacune autour d'un minimum de notions théoriques et pratiques généralement connues au moins dans leurs grandes lignes, ce qui donne une idée de la richesse et de la variété des formes d'action disponibles dans ce domaine. Des différences non négligeables existent cependant dans la connaissance que les gens en ont, dans la confiance qu'il placent en leur efficacité et dans les possibilités réelles qu'il y a pour eux à y recourir. Il en résulte des conceptions assez différentes qui vont apparaître ici à travers la description des usages faits par les entrepreneurs de ces variétés de B., et les commentaires accompagnant cette description. Ainsi, dans le cas des religions chrétiennes, ceux-ci ont fait l'objet d'un minimum d'enseignement dont on a retenu des formules stéréotypées qui ont au moins, à défaut d'originalité, le mérite de l'exactitude doctrinale : "C'est Dieu qui nous a créés, c'est Dieu qui nous garde (commerçant mbochi); "Dieu est notre seul maître (menuisier lari)". A partir de cette conception commune, des différences se manifestent dans les conséquences que l'on tire au plan de l'action : certaines assurent le caractère exclusiviste des religions chrétiennes : "Un féticheur ne peut rien contre la volonté de Dieu", (entrepreneur du bâtiment lari), ou encore : "Dans ma famille tout le monde est kimbanguiste. Nous ne croyons qu'à Dieu", (transporteur lari). Certains situant le B. à côté de la religion comme le Diable à côté de Dieu, dans des formules également stéréotypées : "C'est Dieu qui donne tout, Satan ne dispose de rien pour nous donner" (entrepreneur du bâtiment mbochi); "S'il y a de l'aide à demander, ce n'est que (Dieu) qui peut nous la donner. Satan, par l'intermédiaire des féticheurs, est venu seulement pour tromper les gens" (transporteur lari). Selon une conception assez voisine, on admet le rôle du B. mais en lui attribuant une valeur seulement négative : "Je suis chrétien et je ne peux pas donner l'argent qui servirait à faire des fétiches. Dans ce cas, je pécherais", (entrepreneur lari). Cette abstention de recours à la magie assure en contrepartie la protection de la religion, qui demeure nécessaire contre le Mal dont, toujours selon cette conception, le B. est une forme. Certains font à cet égard de la religion un usage rituel identique à celui du féticheur : "J'ai fait bénir tous mes instruments de travail (...) par un prêtre. La réussite ne se cherche pas, c'est un don de Dieu" (menuisier mbochi), ou cette profession de foi beaucoup plus complète : "... J'ai des prières que je récite chaque jour afin que mon affaire prospère. Je n'ai pas fait protéger mon atelier contre les envouthements à l'aide de pratiques fétichistes. Toutefois (il faut noter ce mot qui indique clairement le remplacement d'une pratique par l'autre et la relation entre les deux), j'ai fait bénir tout mon matériel par le prêtre de ma paroisse" (menuisier lari). L'idée exprimée ici, conforme à l'idéologie chrétienne, et qu'une certaine forme urbanisée de B. à également fait siens, est qu'un certain état de pureté est nécessaire pour mériter la protection de la religion qui peut se faire de la sorte, et indirectement, le gardien de certaines valeurs traditionnelles. Un tailleur mbochi explique ainsi que "la famille ne peut maudire sans raison" c'est-à-dire disposer sans raison valable de son pouvoir magique de punition.

Mais, réciprocement, la religion ne remplira son rôle protecteur que si l'on est sans reproche à l'égard de cette famille. Sinon, en cas d'ingratitude par exemple, sa malédiction retrouvera son pouvoir : "... là, ajoute la même personne, tout ce qu'ils feront contre moi réussira. Autrement, ils perdent leur temps". Toutefois, et malgré leurs différences, toutes les conceptions rencontrées jusqu'ici du rapport entre le B. et la religion impliquent une supériorité en termes d'efficacité de cette dernière. Cette conception n'est toutefois pas la seule et, à côté, existe également l'idée que les domaines des deux ne se recouvrent pas : "Les religions catholique, protestante et autres ne protègent jamais (pas). On va prier peut-être pour aller au Ciel, mais pas pour se protéger contre les ennemis ici bas", explique un menuisier mbochi, conception à laquelle répond celle d'un transporteur de la même ethnie : "La religion ne protège pas. Si tous les gens ne comptaient que sur la religion, aucun n'échapperait à la jalousie des sorciers".

III .2. - LE CULTE DES ANCETRES.

Dans le cadre du B. traditionnel, c'est-à-dire reposant sur un pouvoir transmis par les ancêtres du clan, on a vu que ceux-ci, en tant que détenteurs et dispensateurs de ce pouvoir, pouvaient être conçus plus ou moins sur le modèle chrétien des bons anges ou des anges gardiens (1). On trouve en tous cas dans les quelques réponses qui les séparent ainsi du reste du B. une association entre ceux-ci, la religion et le refus de la sorcellerie. Le recours direct aux ancêtres est associé à une position sociale de chef de famille, ou tout au moins d'aîné : "Je sais que je ne fétiche pas contre les autres (...) je cherche à réussir, mais jamais contre les autres. Quand on est chef de famille on ne fait pas du n'importe quoi. Ce serait marcher contre la volonté des esprits. Je ne peux donc pas me hasarder à devenir "ndoki", dit un propriétaire de bar-dancing lari. Un transporteur du même groupe décrit une prise de position identique : "Du fait que je suis chef de famille, je dois demander protection et aide aux ancêtres". Le chef de famille, en effet, est l'intermédiaire entre les morts et les vivants. Il est donc parmi ceux-ci le principal détenteur du pouvoir lignager, situation qui est également, quoique dans une moindre mesure, celle des aînés. La détention de ce pouvoir implique contrôle et obligations. Le contrôle est exercé d'une part par les ancêtres eux-mêmes qui jugent leur "vicaire" : "La protection des ancêtres ne se demande pas. Il suffit qu'on soit estimé des esprits" dit un menuisier mbochi. Ou, en termes presques semblables, un transporteur lari. "La protection des ancêtres existe mais ne se demande pa

(1) Bien que la notion même d'ange gardien soit rejetée et combattue par les prêtres. Cf. p.

Cela dépend de leur volonté". Un contrôle étroit et suspicieux est exercé d'autre part sur ces privilégiés par la famille qui redoute leurs abus de pouvoir. Ce contrôle s'extériorise par les accusations de sorcellerie formulées souvent contre les chefs de famille ou les aînés ou encore tous ceux qui témoignent d'une réussite anormale. Dans ces cas, peuvent répondre de la part de ceux-ci, comme preuves de leur innocence, soit l'acceptation de se soumettre au verdict d'un féticheur soit encore, dans le cas des Lari, celle d'aller "abjurer" à la Croix Koma (1). Si le rejet au moins verbal de la sorcellerie paraît une règle absolue de la part de ceux qui se réclament ainsi directement de la protection des ancêtres, leur relation aux religions importées apparaît ici ambiguë et se manifeste, comme on l'a déjà observé, de deux manières; la première est d'associer ces religions aux ancêtres : "J'ai réussi parce que Dieu a voulu que je réussisse (...), je ne fétichais pas parce que les esprits des ancêtres n'ont pas voulu. Si je fétichai je serais (sic) en faillite" (commerçant lari); la seconde consiste à dissocier les deux d'une manière plus ou moins radicale : "Je prie mais je ne me sers pas de la religion pour me protéger" (transporteur mbochi); "La religion ne protège pas. On prie pour rien" (tailleur mbochi).

III .3. - LE BUNGANGA INTRAETHNIQUE.

Quelle que soit sa position à l'égard de la religion, le culte des ancêtres paraît proche d'elle en ce qu'il est essentiellement protecteur, dégagé des manipulations des hommes -distinction qui est précisément celle existant entre un culte et une magie- et en ce que, tel du moins qu'il apparaît ici, ses critères de jugement impliquent une distinction entre le bien et le mal. Très différent, dans la conception que s'en font les entrepreneurs brazzavillois, est le B. intraethnique qui est cependant le prolongement, l'émanation parmi les vivants du pouvoir reçu des morts. On vient de constater à l'instant la méfiance que tous ceux qui n'étaient pas placés en position de prééminence à l'égard de ceux-ci ressentaient volontiers vis-à-vis des détenteurs les plus éminents de ce pouvoir, c'est-à-dire des chefs de famille et des aînés. Cette méfiance se justifie à leurs yeux par le fait que -utilisé par les vivants- le B. est essentiellement une force d'agression employée à l'intérieur du lignage par les plus forts contre les plus faibles, conception dont les chiffres déjà cités, traduit la généralité (49 des 51 exemples signalés de recours au B. familial concernent des pratiques d'agression). Les deux cas d'agression de la famille par la sorcellerie dont sont accusés des entrepreneurs de l'échantillon sont relatifs à des gens à qui leur position de force assure, de ce côté du moins, une certaine impunité : il s'agit de deux transporteurs, disposant chacun d'un capital relativement important, marque d'une puissance déjà acquise, et tous deux d'âge adulte.

(1) Sur le Croix-Koma, cf. infra - p.

Le premier, un lari se déclare lui-même chef de famille. Il explique : "Tout le monde a peur de moi dans la famille. Je ne pense pas que quelqu'un puisse se hasarder à féticher contre moi". Il n'estime donc pas nécessaire de se protéger de sa famille, mais le fait par contre de ses concurrents. Sa réussite professionnelle est d'ailleurs médiocre. Le second un mbochi, est visé du fait semble-t-il de sa réussite qui est cette fois réelle. Il est accusé à tout propos "de manger les gens de la famille". Tous deux se défendent d'user en mal de leur pouvoir; le premier affirme : "Je ne peux pas chercher à devenir ndoki ou à me vendre à un ndoki; je suis un chef de famille, un père d'enfants, pourquoi encore chercher à faire de telles bêtises"; et le second : "Nou, ma famille me fait souffrir mais je ne fétiche pas". Ils acceptent volontiers, à ce qu'ils disent, de justifier de leur bon foi : "Quand un cas de maladie est signalé dans la famille, je suis visé. On m'appelle, il faut que je parle", dit le premier qui ajoute qu'il a été à la Croix-Kona, abjurer ses éventuelles pratiques maléfiques. Le second, accusé de sorcellerie par le chef de famille a accepté l'épreuve imposé par le féticheur : prendre avec lui une pièce de 50 francs chargée de pouvoirs magiques qui devait le ruiner s'il était coupable, le faire réussir dans le cas contraire. Tous les deux ont également en commun de se réclamer, pour leur protection, d'instances qu'ils considèrent comme supérieures au B., en tant du moins que pratique des vivants de la famille : "Du fait que je suis chef de famille dit le lari, je dois demander protection et réussite aux ancêtres" et le mbochi. "... je ne crois pas aux fétiches (...) mais je ne prie que Dieu. Le reste ne me regarde pas".

Ce rôle du B. intraethnique d'instrument de puissance, voire d'oppression, pour les membres du lignage en position de force, apparaît plus nettement encore dans les descriptions d'agression dont les entrepreneurs se déclarent, cette fois, victimes. Le moyen n'est précisément ici que de façon allusive : provenant toujours d'un aîné détenteur du pouvoir légué par les ancêtres, mbâla ou cîba, c'est soit le simple "murmure", expression, consciente ou non, de son mécontentement et qui peut provoquer - même à son insu - l'envoi d'un châtiment sur le cadet coupable; ce peut-être, dans les cas plus graves, la malédiction faite par un oncle, un aîné du lignage maternel ou même le père, la première forme étant considérée comme la plus redoutable. Cette malédiction est, à la différence du murmure, un acte ritualisé, toujours délibéré. Dans le cas des entrepreneurs, les sanctions par le B. familial sont toujours provoquées par des demandes non satisfaites : "Si l'on refuse (les demandes de la famille) on est mauvais et cela entraîne beaucoup de choses" (commerçant lari); "La famille n'est jamais satisfaite. Quand on ne s'occupe pas d'elle, on est victime de beaucoup de maux", dit un menuisier lari qui cite l'exemple d'un ami qui avait refusé de donner ce que sa famille lui demandait et qui est mort de la foudre que celle-ci avait envoyé sur lui; "Je ne suis pas bien avec ma famille, dit un transporteur mbochi. Il y a toujours des mésententes. Ils veulent que je leur donne de l'argent à chaque fois qu'ils le demandent, chose impossible. Ils sont jaloux de mes enfants, de moi-même, de mes camions et de ma femme. J'ai beaucoup des (sic) ennuis. Les camions sont toujours en panne ou font des accidents". Un de ses frères l'a menacé et se vente publiquement d'être la cause magique de ses malheurs.

Pour certains, cette action de la famille n'est pas automatique et implique un prétexte, une faute que l'on pousse la future victime à commettre pour pouvoir ensuite l'en punir : "La famille ne menace pas n'importe comment. Elle cherche d'abord une cause. Pour cela elle fait des demandes. Et si tu ne satisfais pas à la demande on subit des conséquences : maladies, malédiction" (propriétaire de bar mbochi). Mais il ressort de plusieurs autres cas que les demandes les plus déraisonnables, dictées par la volonté, non seulement d'exploiter mais de nuire, sont considérées comme pouvant être exaucées sans contrôle "moral" des entités médiatrices : "Les autres pères étaient jaloux de ce père (c'est-à-dire les frères de cet homme) et avaient mangé l'âme de l'infirmier. Le père dont le fils est mort est resté (devenu) aussi malheureux que les autres pères. L'égalité était rétablie" (menuisier mbochi). L'exemple qui suit témoigne du caractère intiable de certains aînés qui ne se soucient pas de la situation de celui qu'ils visent : "J'ai un oncle au village que j'avais beaucoup aidé et que j'aide toujours". L'oncle lui avait demandé une tonne de ciment et des tôles ondulées. Il a demandé un délai car il n'avait, à ce moment, pas d'argent : "Il (l'oncle) n'a pas voulu et, depuis, il murmure contre moi. Depuis le début de 1970, mon camion a raté (sic) deux accidents" (transporteur mbochi). La volonté de nuire de la famille est parfois clairement ressentie : "Ils (les parents) cherchent d'abord ma ruine en fétichant contre moi. Souvent je suis malade et les féticheurs disent que c'est la famille (...). On m'accuse d'être avare, on m'accuse d'avoir une femme mbochi (c'est un transporteur lari qui parle) et qu'après ma mort, c'est elle qui aura tous les biens. On rencontre aussi le besoin de la parentèle de brousse d'affirmer son pouvoir sur le citadin supposé riche, mais vulnérable sur le plan des pouvoirs occultes familiaux. Ainsi, un tailleur mbochi raconte comment en décembre 1969, un oncle lui avait demandé 1.000 francs, une dame-jeanne de vin rouge et une bouteille de whisky (soit un total de 4.000 francs environ à l'époque). Faute d'argent il n'avait envoyé que les 1.000 francs. "Il (mon oncle) m'avait retourné ces 1.000 francs dans une enveloppe où il avait introduit (?). À la réception de la lettre, je suis tombé malade (...). Au village, mon oncle se vante. Il dit à tout passant que si je ne partais pas m'agenouiller devant lui, je serai malheureux. Je compte aller le voir à Pâques". La bonne volonté ne suffit d'ailleurs pas à désarmer la jalousie : "Elle (la famille) peut maudire quand on s'occupe beaucoup d'elle dit un mécanicien-auto lari, parce qu'on n'aide pas tous les membres de la famille de la même façon"; à quoi fait écho un tailleur mbochi : "Même si l'on aide la famille, on est toujours gêné. Parce que l'aide n'est jamais également répartie!".

Face à une situation aussi contraignante, et fondée par la structure même de la société dont l'entrepreneur continue à être considéré -par lui et sa parentèle- comme partie intégrante, et comme cible désignée et souvent vulnérable, les moyens de défense dans le cadre familial sont faibles du fait même que celui-ci est, dans cette structure, détenu par les plus forts et utilisé par eux contre les plus faibles. La première façon de se soustraire à ses agressions est évidemment de satisfaire à ses demandes. Et l'on cite des cas où, après avoir ainsi fait, les difficultés qu'éprouvait l'entrepreneur sont résolues : "Un certain moment, j'ai perdu ma clientèle. Le féticheur consulté m'a dit que c'était ma mère qui me maudissait. Pour se (sic) débarrasser de cette situation, j'ai donné un pagne, du vin, une couverture, une lampe à ma mère qui a reconnu qu'elle était la responsable de ma perte de clientèle" (menuisier lari). Un autre menuisi-

Mbuchi, cette fois, décrit une situation analogue dans laquelle il avait eu des ennuis pour ne pas avoir donné à son oncle le costume et les 5.000 francs que celui-ci demandait : "J'ai donné cela et ça va maintenant. Pour la famille, je n'ai, en principe, pas besoin de protection". Mais les situations ne sont pas, comme on vient de le voir, toujours aussi simples et pour limiter son influence -mise à part la contre-sorcellerie par le recours aux formes extérieures de B., qui seront étudiées plus loin- une procédure de dégagement assez curieuse et qu'on rencontrera également à propos de ce B. extraethnique et de la sorcellerie proprement dit, est opérée par le moyen indirect d'une certaine prise de recul à l'égard de cette famille. Un mécanicien et un transporteur, tous deux lari, expriment la chose en des termes voisins. "La famille est extrêmement compliquée, dit le premier. Il ne faut pas trop s'occuper d'elle comme il ne faut pas trop la négliger. Il faut savoir jongler"; et le second : "Il ne faut pas trop s'occuper de la famille. Parce qu'elle vous exige des choses, non parce qu'elle a besoin mais parce qu'elle veut vous ruiner ou veut vous provoquer un problème qui sera une source de sorcellerie". Le fait d'avoir, dans le passé, reçu de l'aide de la famille fonde en particulier son pouvoir : "J'aide beaucoup la famille parce que sans elle je ne serais pas ce que je suis. C'est aussi pour éviter les mécontentements de la famille qui pourraient provoquer la mutinerie des esprits". On voit dans cet exemple apparaître un jugement moral des médiateurs surnaturels qui conditionne leur action; cette conception explique aussi que pour ceux qui admettent cette conception, la réciproque soit vraie : "La famille n'a aucune influence sur moi (entendons ici par la famille les maternels, par opposition au père et à la mère qui ont effectivement élevé l'enfant). Elle ne m'a rien donné quand j'étais jeune. Donc ils peuvent murmurer contre moi, ça ne me dit rien (c'est-à-dire je ne risque rien)". Ces deux réponses proviennent de tuteurs lari possédant un niveau d'instruction relativement élevé. Elles témoignent de cette conception plus élaborée du culte des ancêtres née probablement sous l'influence des religions importées et selon laquelle ceux-ci effectuent sur les actions de leur descendance vivante un jugement de valeur qui conditionne le sens de leur intervention.

Les trois formes d'efficace magico-religieux qui viennent d'être analysées ont en commun d'être liées à des appartennances imposées, inéluctables : les entrepreneurs ne semblent pas mettre en doute le dogme des religions importées, selon lequel ils sont, qu'ils le veuillent ou non, les créateurs de Dieu, donc dépendants de lui, de même qu'ils sont les descendants de leurs ancêtres, donc soumis également à leur pouvoir et à celui de ceux qui les représentent. Ces croyances en héritent un caractère rigide et prédestiné, une absence de malléabilité pour les besoins de la vie quotidienne : les religions importées comme principes de protection généraux mais assez vagues et liés surtout à un certain état de grâce : garantie universelle et totale pour les uns, ressortissant du seul salut individuel pour les autres (le Paradis) mais trop distant pour garder des petits malheurs de la vie commune -de surcroît purement africains- pour les autres. Le culte des ancêtres tend à procéder de la même conception et se limite également, par là, à la protection sous réserve de la même grâce exigée par les cultes chrétiens. Le B. familial au contraire, bien qu'il constitue un pouvoir venu des ancêtres, apparaît surtout comme un instrument d'oppression aux mains des vivants pour asservir les éléments les plus faibles du lignage.

III .4. BUNGANGA EXTRA-ETHNIQUE ET MAGIES ETRANGERES.

Les formes de B. qui vont être étudiées maintenant ont pour caractéristique commune, et par opposition aux précédentes, leur extériorité par rapport au système social auquel appartiennent ceux qui y recourent, et qui conservent ainsi la liberté de faire ou non appel à elles. Sur le plan de leur répartition numérique, si l'on s'en rapporte une nouvelle fois au tableau IV, elles se répartissent d'une manière relativement équilibrée entre les trois fonctions fondamentales du B. : protection, recherche de la réussite et agression. Ce qui est vrai du B. intraethnique et de la magie étrangère l'est aussi des allusions non précisées à des pratiques magiques qui semblent par là relever également du B. extraethnique. Le B. extraethnique est de ces formes extérieures au B. familial, celle qui en est la plus proche : il se définit en effet d'une manière de B. relative à celui-ci comme le recours à des féticheurs d'autres ethnies, mais généralement voisins et parfois associées aux tribus d'appartenance par des relations complexes de rivalité ou de dépendance, comme c'est le cas pour les Pygmées. Ce sont d'ailleurs ces derniers et les Batékés, terme qui recouvre un nombre varié d'ethnies assez différentes, qui figurent le plus souvent parmi les groupes où l'échantillon -composé, on le sait, de lari et de mbochi- va chercher des féticheurs extérieurs. Dans le cercle plus étendu de ce que l'on a appelé ici les magiciens étrangers on a rangé d'abord les Nigérians, les Sénégalais (et les Kaliens) souvent désignés sous le terme de Musulmans, ensuite les Indiens (des Indes) et "des personnes en relation avec l'Europe". Ces étrangers désignés parfois par le terme de magiciens, apparaissent dans les interviews comme une catégorie bien à part des féticheurs congolais. On les en distingue d'abord par leur origine, musulmane, indienne ou européenne : "Je n'aime pas les magiciens, dit un propriétaire de bar lari. Ils escroquent les gens. Je n'aime pas aussi (sic) les féticheurs du pays. Avant ils étaient forts. Maintenant ils ont trop soif d'argent". Un tailleur lari déclare de son côté : "Je ne consulte que les magiciens" dont il précise que ce sont "les personnes qui communiquent avec l'Europe, l'Asie etc...". Si les féticheurs locaux extraethnique ont les mêmes pratiques que ceux du groupe ethno-familial les magiciens étrangers se distinguent encore des uns et des autres par leurs méthodes de travail: "... ils font d'abord un horoscope et, ensuite, te fabriquent un talisman qui correspond aux détails donnés par l'horoscope", dit un autre tailleur, également lari, tandis qu'un mbochi de la même profession explique d'une manière très voisine : "Ce sont les gens qui communiquent avec l'Europe qui font de meilleures protection. Je me rappelle que j'avais commandé une médaille en Inde, par l'intermédiaire de la maison X". Les explications entourant les conditions de recours à ces diverses formes de B. extraethnique se groupent autour de trois thèmes que l'on retrouvera de l'une à l'autre de ces formes avec, parfois, un rôle variable : leur rapport au B. intraethnique, leur fiabilité et, enfin, les dangers qu'elles présentent; ce dernier caractère, d'une importance capitale, sera analysé plus en détail à propos d'une forme bien distincte de recours au B. le ndokisme ou sorcellerie vraie. La position des B. externes par rapport au B.

familial est généralement définie -d'une manière expresse ou non- comme une relation de supériorité des premiers sur le second : "Il faut tauber sur un bon féticheur, pygmée, batéké, babenibé". (Propriétaire de bar dancing lari); "Les meilleurs féticheurs ici au Congo sont des Pygmées. Ils ne demandent pas cher : 50 à 100 frs pour faire des protections, 100 à 200 frs pour tuer quelqu'un (sic)" (mécanicien auto lari). "Quand mes camions vont au Nord, je profite de l'occasion pour consulter les Pygmées et les Batékés du Plateau" (transporteur lari). "Les féticheurs les plus puissants sont les Pygmées" (transporteur mbochi). "Par mesure de prévision (sic) je peux chercher des protections. Je consulte alors les féticheurs soit musulmans, pygmées ou magiciens. Pas de féticheurs de ma race" (menuisier mbochi). Cette même relation se traduit parfois en termes de compensation, en ce que le féticheur extérieur est requis pour trancher une affaire à l'intérieur même de l'ethnie; par exemple, dans le cas d'un tailleur mbochi tombé malade à la suite d'une querelle entre sa mère et sa tante maternelle à propos d'un cadeau fait à l'une et pas à l'autre, c'est un féticheur batéké qui a été consulté et qui a révélé la cause de la maladie. De même une propriétaire de bar lari a cherché des féticheur à l'extérieur de son ethnie pour se défendre contre la famille de son mari décédé. Elle pense qu'elle a réussi du fait que, à ce qu'elle dit : "Je ne fais plus de mauvais rêves". Ces exemples de recours à un féticheur d'une ethnie voisine pour trancher un cas relevant du B. intérieur pourraient être multipliés à l'infini au point qu'à Brazzaville du moins, ils deviennent presque de règle. Le B. externe y intervient dans les relations familiales, côté à côté ou face à face avec le B. interne, soit pour diagnostiquer la relation sociale lésée et cause du tort subi, soit -et les deux vont souvent de paire- pour lutter contre l'action mauvaise du B. interne. Le B. externe apparaît alors comme le moyen de défense des plus faibles du lignage contre la tyrannie des plus forts, que ceux-ci exercent, comme on l'a vu à l'instant, par le moyen du B. familial. La supériorité qu'ils lui attribue n'est alors que relative et signifie que, dans leur cas, le recours à B. externe est plus efficace que le recours au B. familial.

On voit également par l'ensemble de ces exemples, que considérer que la magie est une forme compensatoire de la religion est une formulation trop limitative et qui ne vaut que pour des cas particuliers. Ici elle est parfaitement inadéquate, l'opposition se situant non pas sur le plan idéologique -entre le contenu interne de la magie et celui de la religion- mais social en tant que né du statut d'ego et, comme conséquence de ce statut, du lien qu'il entretient avec ces diverses formes d'efficace. Du B. familial, ego relève obligatoirement par son appartenance sociale, tandis qu'avec le B. externe il a la faculté de nouer ou non un pacte libre. Mais en même temps, la relation au premier varie avec sa position sociale qui peut être dominant ou dépendante. Dans le premier cas, il est en position de force, du fait de la puissance magico-religieuse qu'il tient déjà de sa position sociale; dans le second, en état d'infériorité par rapport à elle et ses détenteurs dans le groupe. C'est dans ce cas, et dans ce cas seulement, qu'il est plus avantageux pour lui de faire appel à des effets extra-familiaux. Mais ceux-ci peuvent être aussi bien des pratiques magiques que, comme on l'a vu plus haut, les religions importées

Le rôle éventuellement compensateur d'un système de B. ne tient donc pas à sa nature -religion, culte familial ou magie- mais à l'usage qu'en fait un individu en fonction de sa relation au système social auquel il appartient.

On peut voir une confirmation de ceci dans la cause à laquelle on attribue cette supériorité relative des B. externes par rapport aux B. familiaux. Celle-ci est précisément liées à leur distance, à leur absence de liens, avec le groupe familial dont ego relève : "Les meilleurs féticheurs sont les féticheurs étrangers. Ils ne connaissent pas nos secrets et lorsqu'ils te font du travail c'est un peu sûr" (entrepreneur du bâtiment mbochi). "Les féticheurs étrangers ne connaissent pas nos coutumes et disent donc des vérités, par exemple les musulmans les magiciens, etc... Mais il y a aussi des Pygmées qui ne sont pas mal. En effet, les Pygmées sont considérés comme des étrangers et connaissent peu les moeurs des Congolais" (tailleur mbochi). On s'étonnera de la nature de ce critère d'extranéité, d'ignorance, d'incompétence même, choisi comme présomption d'efficacité, et qui est en contradiction totale avec ceux ayant cours dans le cadre de l'efficace empirico-rationnel. On peut cependant le comprendre si l'on se souvient que l'action du féticheur, quel qu'il soit, se passe au sein d'un ensemble de rapports de forces conçues sur le modèle humain et non pas sur celui par exemple de la physique scientifique. Cette "ignorance" du féticheur extérieur exprime en fait son impartialité, son absence de relation, de compromissions par rapport aux puissances locales contre lesquelles ego a à se défendre. A côté de ce motif "technique", en existe d'ailleurs un plus mercantile, tenant à la seule conscience professionnelle du féticheur : "Les meilleurs féticheurs sont les Nigérians, les Musulmans, les Indiens. Je n'aime pas les magiciens. Ils escroquent les gens. Je n'aime pas aussi (sic) les féticheurs du pays. Avant, ils étaient forts; maintenant, ils ont trop soif d'argent" (bar dancing lari). "Il faut aussi avoir la chance de tomber sur des féticheurs compétents, par exemple des Pygmées. Parce que beaucoup de féticheurs ne font que tromper" (commerçant mbochi). "J'ai été obligé d'aller à Zanaga chez les Pygmées. Les féticheurs d'ici ne disent pas la vérité. Ils sont trop nombreux et ne font qu'escroquer" (transporteur mbochi).

L'absence de compromissions locales ne suffit pas à expliquer l'efficacité attribuée aux féticheurs extra-familiaux; il faut y ajouter le fait que ceux-ci recourent à un savoir, à des sources de puissance, autres que ceux du B. familial. Ils se divisent en effet en trois catégories selon leur origine : les pygmées et les batékés, les musulmans, ceux en relation avec l'Europe. Le pouvoir magico-religieux attribué aux premiers pourrait étonner, du fait qu'ils sont socialement infériorisés, surtout les premiers, dans les ethnies des interviewés, si à ce critère ne s'en ajoutait un autre qui, selon l'explication proposée ici, le renforce. Il s'agit toujours de féticheurs de brousse et non de ceux de la ville dont on vient de voir qu'ils étaient couramment dévalorisés. Pris ainsi ensemble, ces deux critères concourent pour désigner les gens aussi éloignés que possible de la société congolaise des villes, société qui se considère comme affaiblie, "abatardie" par rapport aux milieux de brousse, dans la détention des pouvoirs magico-religieux traditionnels. Le recours à des ethnies

estimées comme doublement "arriérées", sur le plan historique et sur le plan de l'acculturation, paraît donc à rapprocher du fait que, à quel que ethnie qu'ils appartiennent, les Brazzavillois estiment que leurs parents de brousse sont, beaucoup plus qu'eux, détenteurs de secrets et des forces magico-religieuses associés à leur système social coutumier. Dans un cas comme dans l'autre il s'agit donc de la même attitude consistant à attribuer à des gens plus proches des origines coutumières une pureté culturelle plus grande, attachée précisément à leur arriération par rapport aux conditions de vie nouvelles, destructurantes de la société coutumière et affaiblissante de ses pouvoirs.

Dans le cas des musulmans, il ne paraît pas possible de parler d'autre chose que d'extériorité totale du système de force auquel ils se réfèrent -l'Islam- par rapport à celui du B. local sans pouvoir dans ce cas parler d'arriération, pas plus que -du moins avec certitude- d'une supériorité qui leur serait attribuée sur les Bantous. Les interviews en tous cas, ne fournissent aucune indication à cet égard. Les "magiciens" par contre, paraissent procéder des stéréotype de supériorité technique attachés à ce qui vient d'Europe, de laquelle l'Asie n'est, en l'occurrence, pas dissociée. Le caractère rationnel des méthodes, les moyens d'obtention des "fétiches", passant par les voies de la modernité technique, semblent alors conférer à leur action un peu de la puissance de l'univers technique des sociétés industrielles. Un tailleur lari raconte : "Je ne consulte que les magicien c'est-à-dire les personnes qui communiquent avec l'Europe, l'Asie, etc... Ces magiciens disent la vérité parce qu'ils font d'abord un horoscope". Un autre tailleur, mbochi cette fois, explique pour sa part : "Ce sont les gens qui communiquent avec l'Europe qui font de (sic) meilleures protections. Je me rappelle, en 69, j'avais commandé une médaille en Inde, par l'intermédiaire d'une représentant de la maison X... Cette médaille m'a attiré les clients, même de Baongo, et certains enseignants de Kinkala".

Toutefois, faisant appel à des forces différentes dans leur source, mais de même nature que celles des B. familiaux, les B. étrangers ne sont, pas plus qu'eux, infaillibles. Ce sont, comme on l'a vu des moyens de lutte pour les plus défavorisés par leur statut social, contre ces B. familiaux, mais ils n'en sont pas pour autant tout-puissants, pas plus que n'importe quelle autre forme de B. : "Si les fétiches pouvaient apporter la réussite moi je serais très riche. J'en ai fait de toutes les races : pygmées, musulmans, batékés, etc.. Mais hélas, aujourd'hui, je rencontre les difficultés de toutes les natures. Et je ne crois plus aux fétiches. Comme protection, les fétiches n'ont aucun effet", dit un commerçant mbochi. Un entrepreneur du bâtiment, de la même ethnie, exprime des sentiments analogues : "Si les fétiches pouvaient réussir, moi, je serais le plus riche entrepreneur de Brazzaville. J'ai consulté plus de vingt féticheurs congolais et étrangers, mais pas d'effet. Un jour je me suis amusé à compter les sommes dépensées pour tous ces féticheurs. J'ai facilement obtenu 300.000 frs, y compris les frais de déplacement car j'ai fait venir d'autres (sic) du Gabon, du Congo-Kinshasa, etc....". Un tailleur mbochi -déjà cité- rapporte de même comment, pour lutter contre une maladie envoyée, pense-t-il, par son oncle, il a consulté un magicien qui lui a commandé des talismans en France mais sans succès : "Maintenant, ajoute-t-il, je souffre des yeux. Au village, mon oncle se vante. Il dit à tout passant que si je ne partais pas m'agenouiller devant lui, je serais malheureux".

III .5. LE "NDOKISME".

Le B. extraethnique et les magies étrangères sont souvent considérées comme dangereux du fait qu'ils entraînent parfois ceux qui y recourent à la magie des "mangeurs d'âmes", à ce que l'on peut appeler le "ndokisme" avec les conséquences qui y sont attachées. Un propriétaire de bar lari explique clairement ses réticences : "Je ne consulte jamais les magiciens. C'est trop compliqué. Ils demandent des personnes à sacrifier. Parfois ils ne vous disent pas cela avant, mais bien après avoir fait les fétiches. Dans ce cas, on ne peut plus refuser". Un menuisier mbochi décrit parfaitement le processus, ses effets et ses dangers, exprimant ainsi une théorie sociale très répandue à Brazzaville : "On peut féticher, mais à condition de ne pas tomber sur un féticheur qui sacrifie les âmes. Si on essaie, on meurt (...) Je ne chercherai jamais à devenir ndoki. C'est un acte qui précipite la mort. Comment ?

1°) Si celui qui t'initie est mauvais, il peut te rendre anormal, idiote, muet, sourd, etc..., ou infirme.

2°) Si on réussit à devenir ndoki, on cherche à manger les âmes. C'est là où le problème est très grave. On prend les cheveux et les ongles de celui qui est mort. On va chez un féticheur et, si le féticheur est puissant, il peut réussir à tuer les gens qui ont mangé l'âme de cet homme. Donc devenir ndoki est extrêmement dangereux. Les ndoki ne vivent pas longtemps". Il s'agit donc ici, d'un engagement "faustien" d'un pacte avec des forces puissantes mais dangereuses. Les craintes liées aux dangers dénoncés dans l'interview qui vient d'être citée se trouvent justifiées par de nombreux exemples. Dans certains cas, on peut faire un marché de dupe dans lequel on perd plus qu'on ne gagne : "Je ne sais pas si un homme adulte peut devenir ndoki. Il peut bien se vendre, mais pas devenir ndoki. Exemple : au village il y a un chasseur qui voulait devenir ndoki pour qu'il tue (sic) beaucoup d'animaux. Le féticheur lui a fait les choses. Il lui a ensuite demandé sa virilité. Il est devenu un grand chasseur sans femmes. Elles fuient parce que le mari est stérile" (transporteur mbochi). Ceci est le cas d'un féticheur local, mais les étrangers, musulmans ou autres ne sont pas plus sûrs : "Si on cherche la réussite à l'aide de fétiches, on risque (la) folie. Par exemple, j'avais un apprenti ici, qui est sorti il n'y a pas très longtemps. Il s'est installé chez lui et à consulté un marabout qui lui a fait des fétiches pour avoir beaucoup de clients. Un mois après, il est devenu fou (...). Il ne faut jamais courir après l'argent" (entrepreneur du bâtiment lari). "Les personnes qui communiquent avec l'Europe rendent souvent fou. Exemple un chauffeur de taxi est allé voir un magicien. Ce chauffeur voulait avoir tous les jours 6.000 frs. Le magicien lui avait fait venir des médailles pour attirer les clients. On lui avait dit d'aller ouvrir le colis au cimetière à 24 heures, seul. Il est allé et je ne sais pas ce qui lui est arrivé et (sic) il est devenu fou" (tailleur mbochi). La sanction -car ces accidents sont décrits comme des sanctions, des punitions, et non comme des escroqueries dont on plaindrait les victimes- peut être plus grave encore et aller jusqu'à la mort du coupable : "On peut faire des fétiches pour réussir. Mais pour que ces fétiches soient efficaces, il faut sacrifier une âme. Mais il n'est pas facile de sacrifier une âme. On peut facilement se faire attraper et mourir si la personne est protégée. Tout cela est la mort pressée" (mécanicien-auto lari).

Ce danger attribué au B. externe tient, pour les interviewés, à son caractère d'extranéité sociale donc d'illégitimité. On a insisté il y a un instant sur l'impunité quasi-totale de ceux qui usaient, et abusaient, même de la manière la plus choquante, des pouvoirs qu'ils détenaient des ancêtres dans le cadre de l'ethnie. A cette impunité s'oppose, comme le montrent ces derniers exemples, l'insécurité de ceux qui recourent aux forces externes, compensatoires de celles du lignage. Cela est vrai surtout quand elles dépassent le rôle de la magie de protection, dont on a vu qu'elle était considérée comme sans danger, pour atteindre à la magie de défense-agression qui a tôt fait de devenir une menace contre l'ordre social établi, une menace d'autant plus dangereuse qu'elle fait appel à des forces extérieures, parfois supérieures à celles contrôlées par cet ordre et dont on est alors fondé à craindre qu'elles le mettent en péril. C'est la raison pour laquelle un bon père de famille, bien établi ne peut se permettre à y recourir comme l'explique un transporteur lari : "Je ne peux pas chercher à devenir ndoki ou à ne vendre à un ndoki. Je suis un chef de famille, un père d'enfants, pourquoi chercher à faire de telles bêtises. Ca c'est bon pour les jeunes qui veulent réussir". La justification donnée à ce rejet par le groupe peut prendre plusieurs formes. Ce peut être d'abord celle d'une incompatibilité avec les forces magico-religieuses internes au groupe; les forces gardiennes de la famille punissent alors le coupable d'avoir introduit des forces étrangères "Beaucoup de gens ici s'affolent parce qu'ils ont voulu vite réussir. Un fou nommé L avait un taxi. Il voulait vite (en) avoir d'autres. Etant allé voir un Sénégalais qui lui avait fait des fétiches, arrivé à la maison, les esprits de ses ancêtres n'ont pas voulu de ses fétiches et il s'est affolé". (Bar-dancing lari). Dans d'autres cas - toutes les permutations possibles étant invoquées pour justifier les diverses situations - ce sont les forces antagonistes qui chassent les défenseurs "naturels" de l'individu pour disposer désormais de celui-ci à leur guise : "Je sais que les féticheurs font réussir, mais moi je n'ai pas fétiché. Certains fétiches sont mauvais et peuvent chasser les esprits des ancêtres dans la maison. Et cela peut encore entraîner des ennuis très difficiles. Un certain commerçant à X ... a fait venir des Plateaux (c'est-à-dire de chez les Batékés) des fétiches. Il les a placés sous le lit. Les fétiches ont été très forts et ont chassé l'esprit de son père qui le gardait. Une nuit, le commerçant est mort (commerçant mbochi). Dans d'autres cas encore, les forces extérieure font entrer leur victime dans un combat avec celles de son lignage, sans lui avoir donné la puissance suffisante, et c'est lui qui succombe : "Se vendre à un ndoki ou chercher à le devenir est bête. On précipite sa mort" explique un tailleur mbochi qui cite l'exemple d'un infirmier qui avait consulté un "Arabe" pour apprendre de lui à distinguer les malades "simples" des malades de ndoki. "L'Arabe lui a demandé en échange l'esprit de son oncle. Comme l'oncle était protégé, l'infirmier n'a pas pu avoir l'esprit, il est devenu fou ensuite". On retrouve là en tous cas et dans des cas concrets, l'ambiguïté l'incertitude des résultats et les dangers attribués au ndokisme que

l'étude théorique du B.. faite dans les parties précédentes de ce travail avait signalés. D'une manière plus générale, et pour reprendre une vue d'ensemble sur l'efficace magico-religieux envisagé dans la multiplicité de ses formes, il apparaît comme premier acquis de cet examen détaillé, et peut-être fastidieux, qu'on ne peut lui assigner un principe d'unité qu'à condition de sortir de la considération théorique des diverses espèces qui le composent et qui ne peuvent être considérées, prises séparément, que comme autant de système clos. Il faut le replacer dans la société dans laquelle il est invoqué à la fois comme principe d'action et comme explication des événements, pour constater que tout le système prend des perspectives différentes, qui offrent des possibilités où des sujétions différentes en fonction non pas de ce qu'il est ou de ce que sont les formes hétérogènes qui le composent, depuis le christianisme jusqu'aux faiseurs d'horoscopes, rapprochées en des syncrétismes mal élaborés et riches de contradictions -mais de la structure de la société et de la position sociale, du statut de ceux qui- parties de cette société- y recourent. Ainsi a-t-on pu comprendre en particulier que la même force -le pouvoir des ancêtres- puisse apparaître dans certains cas comme pouvoir légitime et force de défense voire comme source d'impunité et, dans d'autres, comme force d'exploitation et d'oppression; c'est toujours la même force, mais vue d'un côté ou de l'autre d'un rapport social, que le pouvoir des ancêtres reflète et justifie. De même, le caractère "légitime" ou de compensation d'une certaine forme de B. est-il apparu non pas lié à sa nature -religion, magie ou sorcellerie-, mais à la relation sociale dans laquelle on le faisait intervenir: par exemple, le recours à un féticheur batéké est "normal" pour un Batéké: il représente au contraire le recours à une force antagoniste et de compensation de celles de son groupe pour un membre d'une autre ethnie.

IV . - CROYANCES ET ATTITUDES RELATIVES AU BUNGANGA.

Le B. urbain apparaît, au terme de l'analyse qui vient d'en être faite, comme un tout composite dans lequel le noyau original, le B. interethnique, y compris le culte des ancêtres qui le fonde, joue un rôle encore dominant certes, mais surtout négatif côté à côté avec les efficaces nouveaux empruntés au monde extérieur, et pas seulement d'ailleurs aux sociétés industrielles. Ces efficaces nouveaux lui ont été surajoutés soit comme forces de compensation, soit parce que mieux adaptés aux situations nouvelles, situations dont l'apparition a constitué le moteur essentiel de l'éclatement de l'idéologie originelle. Celles-ci en effet, par les conditions différentes qu'elles introduisaient, ont créé l'obligation d'expérimenter les efficaces anciens jusque là acceptés sans contrôle, d'en utiliser de nouveaux, de mettre, comme on l'a vu, les uns directement en compétition avec les autres, qu'ils soient magiques, religieux ou qu'ils relèvent de la pure technicité, ce qui a contribué à la longue à créer des formes nouvelles et émergentes d'idéologie. Celles-ci n'ont été envisagées jusqu'ici que dans leur rapport aux conditions de leur application sociale, caractéristique - à leur origine du moins - des milieux urbains. Mais simultanément et au plan cette fois des individus, se constituait un "esprit critique" générateur d'inégalités individuelle d'évaluation du B. dans ses différentes formes, en d'autres termes, d'attitudes variables à l'égard de celui-ci. Ce sont ces attitudes variables, c'est-à-dire ces diverses manières de connaître le B., d'en évaluer les parties connues et de résERVER ou non à celles-ci un rôle dans les pratiques sociales concrètes, qui vont être prises maintenant comme objet d'étude.

On a distingué ici croyances et attitudes bien que, stricto sensu, les premières soient le fondement des secondes, du fait que la croyance, c'est-à-dire l'adhésion ou la non-adhésion non seulement à l'efficacité, mais à la réalité même, entendons à l'existence objective des forces et des entités supposées réelles par l'idéologie considérée joue un rôle essentiel dans le domaine magico-religieux. En effet, si personne n'a jamais mis en doute l'existence des phénomènes physiques (1), il n'en va pas de même des phénomènes religieux dont l'assomption - liée à leur caractère d'inaccessibilité à la vérification, au sens scientifique du terme - repose précisément

(1) Quelle que soit la conception qu'on s'en fasse par ailleurs, aussi bien sur le plan de l'ontologie en général que sur celui, particulier, de la théorie scientifique. Certes, à la limite, celle-ci dépasse le "chosisme", mais seulement dans la représentation qu'elle donne des phénomènes, et non dans leur existence même qu'elle ne met jamais en doute, quelle que soit la conception ontologique que le savant se fait de cette nature, conception indépendante, d'ailleurs, de son système de représentations opératoires.

sur un acte de foi, conscient et explicite dans les formes plus différenciées des religions occidentales, implicite dans les croyances étudiées ici. A la croyance, en tous cas, s'opposent, toujours au plan du magico-religieux, le doute, le scepticisme, l'incroyance affirmée, etc... Les différences d'attitudes à l'égard du B. et de ses différentes formes allant, théoriquement du moins, de l'adhésion inconditionnelle à "l'athéisme", ont donc paru constituer ici la dimension fondamentale pour la ventilation des comportements effectifs des entrepreneurs à son égard, ces attitudes commandant l'interprétation des phénomènes qui lui sont attribués (difficultés, maladie, etc...) et le recours ou non à celui-ci comme efficace.

IV .1. LES CATEGORIES D'ATTITUDES.

De l'analyse faite en ce sens des matériaux recueillis, il ressort que "l'athéisme" proprement dit n'apparaît pas : tout le monde croit à l'existence des forces surnaturelles impliquées dans l'efficace magico-religieux. Cette adhésion n'exclut pas pour autant des différences considérables dans l'importance relative qu'on leur donne. Celle-ci se manifeste soit dans la forme de B. à laquelle est attribuée l'importance principale, soit dans le fait que le B., sans être nié dans sa réalité, est relégué au second plan derrière la technique en tant qu'efficace, soit même qu'il se voit dénier, toute espèce d'efficacité. A cette première dimension s'en combine une seconde, partiellement indépendante, selon qu'on recourt ou non au B. sur le plan pratique. Six catégories ont été ainsi définies, ordonnées des plus conformistes au plus critiques (Tableau V).

TABLEAU V - ATTITUDES A L'EGARD DU BUNGANGA EN TANT QU'EFFICACE.

- Pas de questionnaire (interviewé disparu)	4
- Attitudes conformistes	46
(a - utilise actuellement le bunganga)	(27)
(b - y croit mais n'y recourt pas)	(11)
(c - fait passer la religion avant)	(8)
- Attitudes critiques	20
(d - fait passer la technique avant)	(14)
(e - n'y recourt plus à la suite d'échecs)	(3)
(f - n'en parle pas)	(3)

Ensemble de l'échantillon : 70

Les conformistes du B. constituent à eux seuls les 2/3 de l'échantillon (46 réponses), dominés eux-mêmes par l'élément le plus strict, composé de ceux qui recourent effectivement au B. : 27 réponses soit les 2/5 de l'échantillon. Le groupe "critique" est beaucoup moins nombreux (20 sur 70). Il est surtout constitué par ceux qui -recourant ou non au B.- placent la technique au premier plan (14 réponses). On a considéré comme les plus critiques ceux qui n'ont même pas fait allusion au B. Dans leurs réponses, le contenu de celle ci indiquant que ce silence équivalait à un rejet.

Dans la description des modalités d'expression de ces attitudes et de leurs nuances qui va suivre, on constatera que, plus que d'oppositions tranchées, d'attitudes en tout ou rien, il s'agit ici de degrés et que, ni la valeur du B., ni celle de la technique, qui constituent les deux termes complémentaires majeurs de cette échelle complexe, ne sont jamais, ni totalement acceptés, ni totalement rejettés. Il est d'ailleurs hors de doute, bien que l'enquête n'ait pas cherché à faire apparaître ces phénomènes, que les systèmes croyances -attitudes ainsi mesurés sur chaque individu ne sont pas immuables, mais que, bien au contraire, ils sont liés à la situation et aux résultats, heureux ou malheureux, des mises à l'épreuve passées, et susceptibles d'être de nouveau modifiés par de nouvelles expériences.

IV .2. CONFORMISTES RECOURANT ACTUELLEMENT AU BUNGANGA.

Il s'agit des plus conformistes, mettant le B. traditionnel -par opposition aux religions et aux magies importées- au premier rang des formes d'efficace, et reconnaissant y recourir en tant que tel. Certains d'entre eux justifiant leur pratique -et l'attitude qui lui est sous-jacente- par des situations difficiles ou hostiles dont ils ne peuvent parfois se dégager, et qui sont, le plus souvent le fait de leur famille. Ce sont eux qui expriment également le plus grand assujettissement au B. familial dont, pour certains, la religion même ne leur paraît pas capable de les libérer; c'est à ce titre que l'on a rangé ces sujets parmi les plus traditionalistes :

- "Les protections que je me fais par exemple sont valables aussi bien pour la famille que pour les concurrents : tous sont des ennemis. La religion ne protège pas. On prie pour rien. La protection des ancêtres ne se demande pas. Il suffit qu'on soit estimé des esprits" (Tailleur mbochi) (1);

(1) On ne s'étonnera pas de trouver ici des textes déjà cités à d'autres propos. Le même texte peut revêtir une signification à la fois comme expression d'une conception du B. et -dans le cas présent- comme traduction d'une attitude à l'égard de celui-ci, si on le réfère en tant qu'assumption, à celui qui l'exprime.

- "Depuis le début de 70, mon camion a raté (en fait, a eu) deux accidents. Les féticheurs disent que c'est mon oncle. Il faut que je me protège (...). Je verse du vin de palme et parfois (je sacrifie) des poulets pour demander la protection de mes ancêtres. Je ne consulte pas les magiciens. Je prie mais je ne sers pas de la religion pour me protéger" (transporteur mbochi);

- "Pour la famille je n'ai en principe pas besoin de protection. Par mesure de prévision (précaution) je peux chercher des protections (...). Les religions catholique, protestante ou autres ne protègent jamais. On va prier pour peut-être aller au Ciel mais pas pour se protéger contre les ennemis ici-bas" (menuisier mbochi);

- "Et j'ai constaté, depuis que je travaille, que lorsque quelque chose va pas entre un membre de famille et moi j'ai beaucoup de difficultés. Il faut alors chercher à arranger cette situation (...). Si ça ne va toujours pas, là je sais que c'est l'entourage et je dois chercher le coupable par des féticheurs qui doivent protéger mon atelier et moi-même" (menuisier mbochi) (1).

Avec les cas suivants, apparaissent des attitudes plus passives encore que les précédentes, dans lesquelles la victime ne peut que constater une situation contre laquelle elle est impuissante :

- "J'ai consulté les féticheurs pour avoir des clients. Mais ma situation reste sans changement (...). De toutes les façons, je vois des camarades qui réussissent avec l'aide de féticheurs. Mais quand moi je consulte ces mêmes féticheurs, je ne réussis pas (...). Je ne sais pas si c'est moi qui suismaudit ou non" (entrepreneur du bâtiment mbochi);

- "Je suis souvent malade. A l'hôpital on ne voit pas cette maladie. Les féticheurs me disent qu'elle provient de la famille" (tailleur lari).

D'autres croyants-pratiquants se trouvent dans des situations moins difficiles et expriment une attitude plus dynamique en ce qu'il fétichent pour se protéger d'un ennemi qui est parfois connu, et aussi pour réussir :

- "On fétiche contre moi pour ne pas avoir (que j'ai) de clients (en particulier X (2)). Moi aussi je dois féticher contre lui - c'est tout à fait normal" (transporteur lari);

(1) On n'hésite pas ici, comme on l'a fait précédemment, à multiplier les exemples afin aussi bien de "prouver" la réalité des catégories établies, que d'en faire apparaître les nuances. De même a-t-on fait des citations assez longues pour situer l'attitude dans le contexte global du discours dans lequel elle est exprimée.

(2) Qui figure également dans le présent échantillon. Les deux concurrents, ainsi réunis par hasard, se renvoient d'ailleurs l'accusation.

- "On doit non pas seulement se protéger, mais protéger les véhicules pour qu'ils ne fassent pas d'accidents. On ne consulte pas un seul féticheur, il faut tout essayer (...). On peut féticher aussi pour avoir beaucoup de clients (transporteur mbochi).

Certains expriment les limites de l'action qu'ils exercent par l'intermédiaire du fétiche, épargnant ceux qui ne leur veulent pas de mal :

- "Je fétiche seulement pour me protéger et protéger mon affaire. Je n'ai jamais fétiché contre l'oncle (bien que sa famille l'accuse de sorcellerie)" (bar dancing mbochi);

- "Et moi personnellement, je dois me protéger contre tout cela et je dois surtout protéger mon atelier. Mais je ne fétiche pas contre les amis" (menuisier lari).

Les croyants-pratiquants ne sont pas tous, pour autant, inconditionnels. Des estimations du pouvoir des fétiches ou des conditions de leur réussite apparaissent dans certaines réponses avec parfois des divergences d'opinion :

- "Pour réussir ici, il faut chercher un moyen d'attirer les clients (le fétiche). Savoir travailler ne suffit pas" (tailleur lari);

- "Effectivement, j'ai des fétiches que j'ai eu au Cameroun. Mais je ne sais pas si vraiment ce sont les fétiches qui attirent les clients ou (sic) c'est l'emplacement (...). Je crois quand même à la puissance des fétiches" (commerçant lari);

- "Je cherche la réussite en me protégeant d'abord, ensuite en soignant mon travail. Je ne peux pas forcer les clients de venir par les fétiches" (tailleur lari);

- "Ce n'est pas tout d'avoir des fétiches ou des clients. Il faut savoir gérer ce que l'on gagne (...). Il faut aussi avoir de la chance de tomber sur des féticheurs compétents" (commerçant mbochi);

- "Avant je crois (croyais) beaucoup aux fétiches (...). Les fétiches ont quand même un effet dans le commerce. Mais il faut tomber sur un bon féticheur (...). Pour la protection personnelle, ça (féticher) je peux le faire parce que ça ne gêne personne" (bar dancing lari).

Les éléments les plus traditionnalistes de l'échantillon, les croyants-pratiquants témoignent donc déjà de nombreuses divergences à l'égard du B. d'origine locale, divergences qui paraissent liées, à ce niveau, à leur situation individuelle et à la part qu'ils font, dans cette situation, aux éléments magico-religieux et, particulièrement, au B. familial; ces divergences se manifestent alors dans des attitudes et des comportements plus ou moins soumis ou au contraire plus ou moins critiques, à l'égard de celui-ci.

IV.3. CONFORMISTES CROYANT AU B. MAIS NE L'UTILISANT PAS.

Cette seconde catégorie est constituée par ceux qui, tout en attribuant une valeur prédominante au B. traditionnel, déclarent, explicitement ou non, ne pas y recourir. Ce qui importe ici, ce sont les raisons qu'ils donnent de cette abstention, qui décrivent une modalité particulière de leur attitude à l'égard de cet efficace. En tête de ceux qui ne fétichent pas, on placera ceux qui n'ont pas besoin de le faire en raison de leur position prééminente dans le B. familial :

- "Pour réussir, je n'ai pas fétiché. D'abord les fétiches pour nous les vieux, ne sont pas bons (...). Je ne suis pas comme ces jeunes-là qui veulent tout avoir et qui font des fétiches pour avoir l'argent" (bar dancing lari);
- "Je sais que je ne fétiche pas contre les autres (...). Quand on est chef de famille on ne fait pas du n'importe quoi. Ce serait marcher contre la volonté des esprits. Je ne peux donc pas me hasarder à devenir ndoki. On peut bien sûr se protéger, mais on ne doit pas sacrifier les jeunes membres de la famille" (bar dancing lari);
- "Je ne fétiche jamais pour réussir. Si les féticheurs savaient le secret de la réussite, ils ne souffriraient pas tant à attendre les clients qui, souvent, ne viennent pas (...). La protection des ancêtres existe mais ne se demande pas. Cela dépend de leur volonté. Je ne sais pas si les ancêtres me protègent. J'ai déjà été à la Croix-Koma parce que j'étais toujours accusé de sorcier. Je peux chercher les féticheurs en cas de maladie ou de malédiction et non pour la réussite" (transporteur lari).

Viennent ensuite ceux qui ne fétichent pas par crainte des conséquences, et en particulier des punitions encourues, c'est-à-dire les sujets qui expriment, dans une situation sociale différente par rapport aux précédents, la puissance qu'ils attribuent au "fétiche" :

- "Je n'ai jamais fait rentrer un féticheur dans ma maison pour venir me faire des fétiches qui m'apporteront des clients et qui détruiront le travail des autres. Ce n'est pas bon car, avec de telles pratiques, on finit toujours mal" (tailleur lari).

A ces catégories, on peut opposer ceux qui mettent en doute la toute-puissance de la sorcellerie, soit parce que, n'y recourant pas, celle-ci est sans pouvoir contre eux :

- "Soigner mon bar, accueillir les clients, voilà ce qui me défend contre les concurrents. Quant aux menaces invisibles, tout cela ne me regarde pas. Je ne fais pas du mal à quelqu'un, donc tout cela ne me regarde pas (ne peut pas m'atteindre)" (bar dancing lari),

soit parce que la puissance des fétiches leur paraît limitée :

- "Dans le commerce il y a des périodes de prospérité et des périodes de déclin. Il faut avoir les affranchis. Mais je crois aux fétiches en tant que moyens de protection. J'ai vu beaucoup de cas" (bar d'onding mbochi);
- "Les fétiches font réussir, mais cela pendant une durée déterminée. Quand les fétiches n'auront plus d'effet, c'est la faillite qui remplace" (commerçant lari);
- "Les fétiches soignent et protègent mais ne fait pas réussir" (entrepreneur du bâtiment lari);
- "Je ne crois pas aux fétiches comme moyen de réussite. J'ai travaillé dans les entreprises privées (européennes). Je n'ai pas vu les fétiches (...). Mais par contre, je crois aux fétiches comme moyen de défense" (entrepreneur du bâtiment mbochi);
- "Je ne consulte pas les féticheurs, congolais ou étrangers. Mon père en mourant me l'avait déconseillé. Il avait souffert avec cette histoire de féticheurs. Beaucoup lui prenaient de l'argent mais leur travail n'était pas satisfaisant. Et puis les féticheurs n'ont jamais dit que ton commerce ne marche pas parce que tu gères mal. Ils voient des sorciers partout" (transporteur lari).

Ainsi, et selon ces exemples, les sujets qui, tout en croyant au B. n'y recourent pas, s'abstiennent de le faire pour trois raisons :

- parce qu'ils n'en ont pas besoin, du fait de leur prééminence sociale qui leur assure la protection automatique du B. familial;
- parce que, au contraire, leur position de faiblesse sur le plan social, rend dangereux pour eux le recours à ces pratiques;
- enfin, parce qu'ils mettent le pouvoir du B. en question. Chez ces derniers on voit apparaître des thèmes qui prendront de l'importance dans les catégories suivantes et, en particulier, ceux des limites de son pouvoir et du rôle de la technicité comme efficace concurrent.

IV .4. CONFORMISTES PLACANT LA RELIGION AVANT LE BUNGANGA.

Le conformisme des cas rangés dans cette catégorie prend un sens un peu différent de celui des précédents. Ceux-ci, en effet, placent le B. traditionnel au premier rang, non seulement avant la technique, mais avant même les autres efficaces magico-religieux et en particulier la religion. Ceux de la présente catégorie, au contraire, s'ils restent conformistes en laissant la technique au second rang, placent le B. familial après la religion. Ils représentent donc, à ce titre, un degré d'émancipation plus grand par rapport à la société coutumière et à l'idéologie qui fonde sa domination, tout en restant dans le même mode d'efficacité. Cette catégorie est, par ailleurs, la plus homogène de celles rencontrées jusqu'ici; on a déjà signalé le caractère stéréotypé des références faites, par leurs fidèles déclarés, aux religions importées (1). On se contentera donc de citer tels les cas les plus représentatifs:

(1) Cf. *sapra*, chap. IV.

- "J'ai réussi parce que Dieu a voulu que je réussisse. Je n'ai pas fétiché, je n'ai pas tué des gens pour être ce que je suis maintenant. J'ai seulement beaucoup patienté et j'ai su aussi utiliser mon argent. Je ne l'ai pas gaspillé aux femmes, aux bars..." (commerçant lari);
- "Donc les fétiches, dit de son côté, un commerçant mbochi, après avoir cité l'exemple d'un autre commerçant escroqué par un féticheur ne sont pas un moyen de réussite. Il faut seulement prier Dieu. C'est Dieu qui donne tout (...). Je n'ai pas besoin de fétiches pour me protéger; c'est Dieu qui nous a créés et c'est lui qui nous garde...";
- "Moi-même, je ne sais pas comment j'ai réussi. C'est la volonté de Dieu. Je n'ai pas fétiché (...). Dieu a donné à chacun sa fortune. Quels que soient les efforts qu'on doit déployer, on ne peut pas dépasser ce que Dieu a donné" (commerçant mbochi);
- "Moi, je suis chrétien et, depuis que je suis né, je n'ai jamais mis les pieds dans la maison d'un féticheur. Un féticheur ne peut rien faire devant la volonté de Dieu. C'est lui qui nous a créés et c'est lui qui doit nous donner tout ce qu'il voudrait" (entrepreneur du bâtiment lari);
- "Pour ce qui est ma clientèle, elle m'arrive sans l'aide de fétiche. Mais j'ai des prières que je récite chaque jour afin que ma clientèle prospère (menuisier lari);
- "Se protéger contre toutes ces menaces ne sert pas. Le sorcier est beaucoup intelligent. S'il ne réussit pas lui-même, il peut faire appel à d'autres sorciers. Dans ce cas il faut seulement prier Dieu. C'est Dieu qui nous a créés et ce n'est que lui qui peut nous protéger (...). J'ai fait bénir tous mes outils de travail par un prêtre.. (menuisier lari);
- "Dans ma famille, tout le monde est kimbanguiste. Nous ne croyons qu'à Dieu. S'il y a de l'aide, ce n'est que lui qui peut nous la donner" (transporteur lari).

Accusé par sa famille de sorcellerie, celui-ci s'en défend :

- "Moi, je préfère aller au village que faire des fétiches pour réussir. Je n'ai même pas besoin de protéger mon atelier ou de me protéger moi-même. Les concurrents peuvent tout faire, mais moi je ne prie que Dieu..." (transporteur mbochi).

On voit par ces exemples que, dans cette catégorie, la mise en second plan du B. repose sur un renforcement -totalement sincère ou non- de la foi religieuse et non sur une mise en question de l'efficace magico-religieux en tant que tel, ce qui sera au contraire le cas avec les catégories suivantes.

IV .5. "CRITIQUES" FAISANT PASSER LA TECHNIQUE AVANT LE BUNGANGA.

Avec cette catégorie, et comme on le constatera à la lecture des cas cités, on franchit un seuil en direction de la technicité et aux dépens de l'efficace magico-religieux, c'est-à-dire que l'on avance sensiblement, et toutes proportions gardées, vers un'mentalité de type "industriel" tendant à expulser progressivement le magico-religieux du domaine de la production matérielle et des "affaires". Simultanément, et avec cette catégorie particulière, on rencontre également l'expression d'un engagement plus actif et plus responsable dans la conduite de l'entreprise, remplaçant les attitudes plus passives et fatalistes des catégories précédentes. La différence est d'ailleurs beaucoup plus sensible, à cet égard, avec les "religieux" se référant à un Dieu tout-puissant, qu'avec la plupart des partisans du B., même pratiquants dont on a vu qu'ils ne se faisaient pas faute-tout en le plaçant au premier rang de mettre celui-ci en question. Toutefois, sous cette caractéristique commune de la mise au premier plan de la technique, les cas groupés ici obéissent à des motivations très différentes.

Certains continuent à attribuer aux "fétiches" un rôle actif, mais plus ou moins effacé, à côté de la technicité :

- "Evidemment les fétiches peuvent faire réussir, mais il faut aussi soigner son travail" (tailleur mbochi).

Les rôles respectifs du travail et des fétiches sont parfois précisés, soit que l'action des seconds soit inutile si le premier ne consolide pas la réussite :

- "Personnellement, je ne crois pas au fétiche comme moyen de réussite. C'est question de gestion. On ne peut rien même si les fétiches vous apportent les clients, lorsque la gestion est mauvaise" (comerçant lari);

- "On ne réussit pas par les fétiches (...). On peut avoir beaucoup d'argent, mais quand on ne sait pas s'organiser, il est impossible de réussir. Les fétiches peuvent apporter des clients et (faire) avoir beaucoup d'argent, mais il faut savoir gérer cet argent" (tailleur mbochi) ...;

soit encore que les fétiches viennent seulement pour protéger une réussite acquise par le travail :

- "Si les fétiches sont venus, c'est bien après, tout juste pour ne pas perdre les clients (...). Les fétiches seuls n'ont pas d'effet. Il faut d'abord bien organiser les affaires et (ensuite) faire des fétiches" (bar-dancing lari);

- "Etant Africain, je nie pas l'efficacité des fétiches. C'est parce que la plupart des Congolais sont attachés à cette idée qu'ils ne réussissent pas. Ils croient qu'on peut féticher et dormir et les choses tourneront. Il faut d'abord savoir s'organiser et les fétiche viendront après s'ajouter" (Bar-dancing mbochi).

D'autres s'expriment plus radicalement encore, d'une manière qui traduit un détachement, voire même du scepticisme, à l'égard du B. :

- "Les fétiches font réussir dit-on, mais il n'y a pas de meilleur fétiche que sa propre organisation : travail soigné, honnêteté et équipement" (mécanicien-auto lari);
- "Ceux qui disent qu'ils sont maudits ne sont jamais maudits. Ils (ne) savent pas attirer les clients par le bon travail et voient des sorciers là où ils n'existent pas. (Mes ennemis) viennent parfois m'enterrer les fétiches à la porte de mon atelier; ils viennent parfois me voler pour me faire décourager. Mais comme moi je ne connais rien (c'est-à-dire comme je ne suis pas engagé dans la sorcellerie) tout cela se passe comme si rien n'était. Moi je ne prie que Dieu" (mécanicien-auto lari);
- "Je n'ai peur que des concurrents, non pas sur le plan fétiche, mais sur le plan travail (...). Il y a des fétiches très efficaces pour réussir: soigner le travail et satisfaire le goût du client" (tailleur lari).

Le sujet du cas qui suit a d'autant plus de mérite à garder cette attitude que son entreprise est dans une situation difficile et qu'au lieu d'attribuer celle-ci à l'intervention classique de la famille ou des concurrents, il en fait une analyse techniquement correcte. La suite de sa biographie montre qu'il a cherché dans cette même voie le remède adapté, en choisissant un emplacement mieux situé :

- "Ce ne sont pas les sorciers qui m'ont maudit, mais parce que le coin est caché et les gens ne viennent pas souvent" (mécanicien lari)

Dans les trois cas qui suivent, enfin, on verra apparaître un thème qui jouera un rôle important dans la catégorie définie ci-dessous, celui de la confrontation consciente du B., envisagé dans ses possibilités théoriques, avec ses résultats effectifs, tels qu'il ont été observés dans la réalité.

- "Je n'aime pas consulter les féticheurs pour réussir. Je suis père de famille et je ne veux pas créer des ennuis. S'il en était ainsi, tous les commerçants réussiraient" (mécanicien-auto mbochi);

- "Il y a des féticheurs qui prétendent donner de la clientèle aux travailleurs alors que ces mêmes féticheurs n'ont pas de clients eux-mêmes. Ils sont malheureux et sont obligés de chercher du travail aux (auprès des) Européens" (mécanicien-auto lari).

Le dernier de ceux-ci, au demeurant illettré, expose avec une clarté remarquable ce qui, dans sa manière de conduire ses affaires, constitue ce qu'il appelle le "secret" de sa réussite :

- "La réussite chez moi, c'est mon travail. Beaucoup disent que ce sont des fétiches. Mais ils ne connaissent pas mon seul secret. J'ai beaucoup de lieux (de moyens) où je peux avoir l'argent. J'ai beaucoup de maisons en location. Même si j'ai des difficultés aux magasins, l'argent du loyer vient au secours (...). Les fétiches aident seulement. Mais les véritables fétiches c'est sa propre organisation. Les concurrents ne combattent que celui qui est faible. Moi, par exemple, on peut dire mes camions, mais mes magasins resteront, ainsi que les maisons (...). S'il faut (au sens de "suffisait de") employer la malédiction pour faire échouer les affaires, les Congolais auraient fétiché contre tous les Blancs qui ont le monopole du commerce ici" (commerçant mbochi).

On voit d'ores et déjà par ces exemples, et d'une manière qui ressortira plus encore des cas rangés dans la catégorie suivante, que ce ne sont pas tellement ou pas seulement les situations, les faits nouveaux qui font varier les attitudes, mais les façons variables d'interpréter les mêmes faits, selon un mécanisme dont les déterminismes ne ressortent pas directement des interviews et que l'on s'efforcera d'approcher par une autre voie dans la dernière partie de ce chapitre.

IV .6. CAS DE REJET DU BUNCANBA A LA SUITE D'ECHECS REPETES.

Le dernier cas analysé dans la catégorie précédente était celui d'un entrepreneur qui avait réussi et expliquait les raisons de sa réussite en plaçant son travail avant le B. mais sans, pour autant, dénier toute efficacité à celui-ci : "Les fétiches aident seulement. Mais les véritables fétiches c'est sa propre organisation". Les trois sujets étudiés ici sont au contraire des entrepreneurs en difficulté, qui ont utilisé, puis abandonné les fétiches après avoir constaté leur impuissance. La différence de leur attitude tient donc peut-être uniquement à leurs échecs répétés avec les pratiques magico-religieuses. En tous cas, on trouve ici d'une manière explicite une attitude réellement pragmatique -on serait tenté de dire, expérimentale- à l'égard du B. :

- "Si les fétiches pouvaient apporter la réussite, moi je serais très riche. J'en ai fait de toutes les races : Pygmées, Musulmans, Batéké etc... Mais hélas! Aujourd'hui je rencontre des difficultés de toutes les natures. Et je ne crois plus aux fétiches (...). Ce n'est pas la famille, ce sont les concurrents comme X, Y, etc... (1). Quand mes camions font même route avec les leurs, mes camions sont toujours en panne. Et pourtant, ils sont protégés. Que font alors ces fétiches ? (commerçant mbochi);

(1) Qui, par hasard, se trouvent figurer dans le présent échantillon

- "Je n'aime pas les fétiches parce qu'ils disent du n'importe quoi. Quand vous partez les consulter, ils n'ont jamais dit que vous n'avez pas de clients parce que les gens ne construisent pas beaucoup. Ils disent que c'est mon oncle, c'est ma tante, etc... Je suis bien avec mon oncle. Et je ne vois pas pourquoi ils peuvent me maudire" (entrepreneur du bâtiment lari);

- "Si les fétiches pouvaient faire réussir, moi je serais le plus riche entrepreneur de Brazzaville. J'ai consulté plus de vingt féticheurs congolais et étrangers, mais pas d'effet. Un jour, je me suis amusé à compter la somme dépensée pour tous ces féticheurs; j'ai obtenu facilement 300.000 francs (1) (...). Maintenant je suis très fatigué et je ne peux rien - Je (me) propose même d'abandonner" (entrepreneur du bâtiment mbochi).

Il serait inexact d'assimiler ces attitudes à celles proprement "techniciennes" ayant cours -dans certains secteurs et sous certaines conditions d'ailleurs- dans les sociétés industrielles. Leur nouveauté se limite à exprimer l'impuissance du système et la volonté d'en sortir, au moins sur le plan de la pratique, en raison de son inefficacité constatée. L'attitude classique en pareille occurrence, celles que l'on a observées dans certains exemples de la première catégorie, aurait été d'invoquer la malédiction ou la puissance plus grande de la famille ou des adversaires. Ici, au contraire -et c'est une différence radicale- on en conclut que les moyens de défense ou de réussite par les fétiches ne valent rien et qu'il est inutile d'y recourir. Il ne faut toutefois pas exagérer la libération ainsi réalisée et observer qu'elle ne vaut qu'au plan de la pratique et que l'on n'en est pas encore à celui de l'abandon de l'idéologie ancienne. On ne recourt plus aux fétiches parce que l'on constate leur impuissance; on n'en déduit pas encore et pour autant l'inexistence des forces sur lesquelles ils sont censés reposer. Si cette attitude est dorénavant plus éloignée de celles ayant cours dans les sociétés traditionnelles et si elle manifeste une transformation considérable, elle est encore loin des attitudes "athées", développées dans les sociétés industrielles. Elle s'en approche toutefois en ce qu'elle témoigne d'une tendance à rejeter le magico-religieux -et sans doute par le même processus que dans ces sociétés industrielles, de mise en concurrence avec un efficace technique de plus en plus élaboré et contrôlable-hors du domaine de la production au sens large. La désacralisation du technique et de l'économique ainsi réalisée dans les faits pourrait alors à son tour être l'anorce d'une désacralisation sur le plan idéologique qui justifierait la première et pourrait renforcer le processus.

(1) CFA, soit 6.000 francs français actuels.

V. - ATTITUDES A L'EGARD DU B. ET CATEGORIES D'ENTREPRENEURS.

Les attitudes qui viennent d'être définies se rapportent à des collections d'individus sur lesquelles l'analyse des réponses n'a fourni aucune indication, sinon que ceux qui attribuent le plus d'efficacité au B. traditionnel sont souvent ceux qui possèdent une position sociale privilégiée dans la structure coutumière, ou que les plus sceptiques, au contraire, le sont parfois devenus à la suite d'échecs réitérés avec les "fétiches". On se propose maintenant, comme on l'a tenté il y a un instant avec les mesures d'inégalités entre les entrepreneurs (1) de définir les circonstances concomitantes de cette variété d'attitudes. Selon le même mode opératoire, sauf à remplacer cette fois les mesures d'inégalité par les attitudes à l'égard du B. - on comparera ici la composition des groupes "traditionaliste" et "modernistes" au regard d'un certain nombre de variables de contrôle - variables de statut ou d'intégration, conformément à la nomenclature proposée dans l'introduction à la deuxième partie. On analysera ainsi successivement la relation avec la branche d'activité (2), puis avec diverses variables d'intégration et, enfin celle à ces données-bilans d'une activité globale que constituent les mesures d'inégalité entre les entrepreneurs.

V.1. - LE TYPE D'ACTIVITE.

La nature de l'entreprise est apparue, au cours des chapitres précédents, comme jouant un rôle considérable dans les différences de position à l'égard des diverses variables analysées. On avait à ce propos (3) regroupé les types d'activités en deux catégories - commerçants et artisans - rapprochées par un certain nombre de caractéristiques communes. Toutefois, en raison de la complexité du phénomène étudiée ici, au lieu de recourir à ces catégories, on est reparti de activités de base (Tableau VII) définissant cette fois trois groupes qui ne recoupent pas exactement les précédents : en premier lieu, les plus attachés à la tradition, parmi lesquels les attitudes critiques sont pratiquement absentes : transporteurs, bars-dancing's et menuisiers; à côté, un groupe médian dans lequel la proportion de conformistes tombe aux environs des deux-tiers : commerçants et entrepreneurs du bâtiment; enfin, un dernier groupe émergeant beaucoup plus nettement dans la technicité : les tailleurs et, surtout, les mécaniciens-auto. Cette répartition fait apparaître une augmentation nette et régulière des individus critiques à l'égard du B., d'un

(1) Cf. supra, Chap. V.

(2) Dans ce cas particulier, toutefois, à partir de la branche et non de l'attitude à l'égard du B.

(3) Cf. supra, Chap. III.

groupe à l'autre (7%, 31%, 65%). Il est remarquable que les "modernistes" soient pratiquement absents ou, au moins, en forte minorité chez les possesseurs d'entreprises à capitaux importants, c'est-à-dire dans les deux premiers groupes, alors qu'ils composent pour les deux-tiers celui des tailleurs et des mécaniciens dont la spécialité est également celle qui, de par sa nature, exige le degré d'engagement le plus élevé dans la modernité : les mécaniciens, en raison du caractère totalement technique qu'il présente la réparation des véhicules automobiles; les tailleurs, par la nécessité de s'adapter constamment aux variations de la mode, nécessité qui se traduit pour plusieurs d'entre eux par une formation complémentaire subie régulièrement dans des ateliers parisiens.

TABLEAU VII : ATTITUDES A L'EGARD DU B. SELON LE TYPE D'ACTIVITE (1)

	Transporteurs + Bars-Dancing + Néanisiens	Commerçants + Ent. d. Bâtiment	Tailleurs + Mécani- ciens-auto
	%	%	%
Critiques	7	31	65
Conformistes	93	69	35
TOTAL	100	100	100
(Nombre de cas)...	(30)	(16)	(20)

V.2. - LES VARIABLES DE STATUT ET D'INTEGRATION.

On désigne sous ces termes des variables individuelles caractérisant l'entrepreneur indépendamment de son entreprise et de ses biens matériels (2). Dans le cas présent, ces données doivent être interprétées, soit comme des inégalités au départ, soit comme des positions acquises par l'entrepreneur, mesurant les unes et les autres les degrés variables de sa dépendance à l'égard de la tradition et de la modernité.

(1) Toutes les catégories d'activité comportent dix entreprises à l'exception de celle des entrepreneurs du Bâtiment qui se compose seulement de six, les quatre autres n'ayant pu être retrouvées lors de la dernière enquête.

(2) Cf. infra, Introduction à la deuxième partie.

L'ethnie : On se souvient que l'échantillon est stratifié entre deux groupes ethniques : lari et mbochi. On constate (Tableau VI.A.) une

TABLEAU VI - ATTITUDES A L'EGARD DU B. ET DONNEES INDIVIDUELLES DE STATUT OU D'INTEGRATION.

	Plus favorables au B.	Plus favorables à la Technique	Ensemble de l'échantill.
	%	%	%
<u>A - Ethnie</u>			
- Lari	57	40	52
- Mbochi,	43	60	48
TOTAL	100	100	100
<u>B - Génération</u>			
- Jusqu'à 30 ans	15	30	20
- Plus de 30 ans	85	70	80
TOTAL	100	100	100
<u>C - Niveau d'instruction</u>			
- Technique et "Adulte"....	13	20	15
- Jusqu'au CM2	87	80	85
TOTAL	100	100	100
<u>D - Stabilité dans la profession</u>			
- Jamais changé de profession	46	65	52
- Changé au moins 1 fois	54	35	48
TOTAL	100	100	100
<u>E - Propriession Salariat/Etat ASC</u>			
- Plus ou autant de temps dans le Salariat	44	60	49
- Moins de temps ou jamais dans le Salariat	56	40	51
TOTAL	100(1)	100	100
(Nombre de cas).....	(46)	(20)	(66)

(1) Sur 41 cas seulement, soit 61 pour le total de l'échantillon.

proportion sensiblement plus forte de l'ari chez les "traditionnalistes" (57%) que chez les "critiques" (40%) (1). On rapprochera cette différence du fait, déjà souligné, que c'est chez les mbochi, pour lesquels le rapport est évidemment inversé, que les expressions les plus nettes du désengagement ou de scepticisme à l'égard, soit du B., soit des religions importées, ont été rencontrées (2). Ceci ne semble pas dû au hasard, car c'est un fait d'observation générale que le peuple lari pénétré depuis longtemps par les missions chrétiennes, est traversé par de grands courants de mysticisme, exprimés notamment par des mouvements comme le Kibanguisme ou le malswanisme. Les mbochi, au contraire, on été, au cours de la période coloniale, beaucoup plus hostiles aux cultures importées et à leurs représentants et n'ont pas opéré ces syncrétismes qui semblent, chez les lari, avoir pris le relai des croyances traditionnelles et les avoir, en les "modernisant" renforcées d'autant.

Les indicateurs d'introduction dans la modernité : L'appartenance ethnique recouvre des phénomènes multiples et complexes, tandis que les trois variables que l'on groupe ici sous cette dénomination désignent des paramètres plus étroitement définis quant à la réceptivité à la modernité (la génération) ou à "l'exposition" à une formation moderniste (le niveau d'instruction et le temps passé dans le salariat). Ces trois variables entretiennent ici une relation numériquement peu importante mais toujours de même sens, avec les attitudes conformiste ou critiques à l'égard de l'efficace magico-religieux : cette relation est particulièrement nette dans le cas de l'âge (Tableau VI.B.). Les entrepreneurs les plus jeunes étant proportionnellement deux fois plus nombreux chez les critiques (30%) que chez les conformistes (15%). L'écart, de même sens, tourne autour du tiers dans le cas du niveau d'instruction et de la stabilité dans la profession (Tableau VI.C. et D.). On aurait pu s'attendre à un effet plus prononcé de la première de ces variables : en fait, elle se trouve en interaction avec la génération qui -quel que soit le degré de formation scolaire ou post-scolaire- opère fortement en faveur de la tradition. Par contre, le rôle de la stabilité dans la profession est dû en réalité à l'intervention sous-jacente de la branche d'activité : les artisans -qui présentent la plus grande stabilité dans la profession- comportent aussi, on l'a vu à l'instant, une proportion relativement élevée d'individus plus favorables à la technicité. L'importance du temps relatif passé dans le salariat, enfin, n'intervient que plus faiblement (Tableau VI.E.) dans la détermination des attitudes à l'égard du B., la proportion de "plus salariés", en dépit du fait qu'ils ont travaillé dans des entreprises

(1) Conformément à la terminologie définie dans la partie précédente, on opposera ici les attitudes "critiques" (à l'égard du B.) ou "modernistes" ou "techniques" aux attitudes "conformistes" ou "traditionnalistes", celles-ci plus favorables à l'efficace magico-religieux.

(2) Cf. notamment supra, même chapitre, parties VIII.5. et VIII.6.

europeennes n'étant que d'un quart plus forte chez les modernistes que chez les traditionnalistes. Ces résultats tendent à prouver que, si les conditions "d'exposition" à la modernité opèrent dans tous les cas, elles rencontrent des conditions plus ou moins favorables qui leur donne une action plus ou moins généralisée sur les attitudes à l'égard du B.. Ainsi, si le niveau d'instruction, la formation technique (dont la stabilité dans la profession est ici un indicateur indirect) ou le temps passé dans le salariat, opèrent dans tous les cas en faveur d'une plus grande confiance dans la technicité aux dépens du B., cette action est renforcée ou retardée par d'autres facteurs : ici, l'ambiance religieuse du milieu familial, mesurée par l'ethnie, et surtout l'âge dont on a vu dans la première partie de ce chapitre l'importance déterminante du fait qu'il plaçait automatiquement l'individu, selon qu'il était ainé ou cadet, dans une situation de dominant ou de dominé dans la disposition sociale des pouvoirs délégués par les ancêtres.

V.3. LES INEGALITES DE REUSSITE.

On se pose cette fois la question de savoir s'il y a une relation entre les attitudes à l'égard du B. et les inégalités de réussite entre les entrepreneurs, telles qu'elles ont été mesurées il y a un instant (1). La comparaison, terme à terme, des groupes "conformistes" et "modernistes" (Tableau VII) dégage une situation plus simple et plus claire qu'au chapitre V, à propos des variables "modernistes". En premier lieu, ce tableau fait réapparaître avec beaucoup de netteté la contradiction constatée alors entre le degré de richesse globale de l'entrepreneur -facteur statique- et l'évolution (ou l'appréciation de cette évolution)- facteur dynamique. Pour le premier cité (Tableau VII.A.), la proportion de plus riches (plus de 4 millions de capital investi) est plus faible -légèrement mais nettement- chez les modernistes que chez les traditionnalistes, ce qui fait se demander si ce repli vers l'efficace magico-religieux n'est pas, chez les plus riches, une réaction de défense du capital acquis. En contrepartie, les modernistes groupent une proportion d'entrepreneurs à forte évolution -donc, à réussite rapide-(Tableau VII.B.), presque double (70%) de celle trouvée chez les traditionnalistes (39%). Cette association entre la réussite effective et la confiance en la technicité, se retrouve -quoique d'une façon moins spectaculaire- à propos de l'estimation, passée ou future, de cette évolution : la proportion de ceux estimant avoir mieux réussi que leurs concurrents est de plus d'un tiers plus forte chez les modernistes que chez les traditionnalistes (Tableau VII.C.); la différence -dans le même sens- atteint la moitié lorsqu'on considère la valeur du rapport projets/capital possédé

(1) Cf. supra, Chap. V.

(Tableau VII.D.). En d'autres termes, dans l'univers des attitudes relatives au B., dichotomisées en plus traditionnalistes et plus modernistes, les premières groupent électivement les plus riches, tandis que les secondes rapprochent de préférence les plus dynamiques, c'est-à-dire ceux qui ont effectivement mieux réussi et ceux qui le savent, ou tiennent croient, c'est-à-dire qui, explicitement ou non, manifestent leur confiance dans leurs propres forces.

TABLEAU VII - ATTITUDES A L'EGARD DU BUNGANGA ET MESURES D'INEGALITE ENTRE LES ENTREPRENEURS.

	Plus favo- rables au B.	Plus favorables à la Technique	Ensemble de l'échantil- lon
	%	%	%
A - Taille en 1971			
- Plus de 4 millions	41	35	39
- Jusqu'à 4 millions	59	65	61
TOTAL	100	100	100
B - Evolution 1968-1971			
- Croissance de plus de 200%	39	70	48
- Régression, stagnation, croissance jusqu'à 200%....	61	30	52
TOTAL	100	100	100
C - Auto-estimation de sa Réussite			
- Mieux réussi	30	30	30
- Ne sait pas ou pas de ré- ponse	(48)	(60)	(51)
- Plus mal réussi	18	30	21
TOTAL	52	40	49
D - Rapport Projets/Capital			
- Plus de 100%	26	40	30
- De 21 à 100%	46	35	43
- Jusqu'à 20%	28	25	27
TOTAL	74	60	73
(Nombre de cas).....	(46)	(20)	(66)

X
X X

Les pratiques magico-religieuses en usage dans la société urbaine continuent à reposer sur un noyau de croyances traditionnelles, héritées pour chacun de son ethnies. La reconstitution des fondements "théoriques" de ces croyances traditionnelles a montré que celles-ci procédaient d'un système du monde cohérent même si - en milieu urbain du moins - il n'est pas connu comme tel et si la connaissance qu'en ont les citadins demeure fragmentaire, et réduits le plus souvent à ses aspects pratiques. Les recherches opérées dans ce même milieu ont également montré que ce B. "authentique", original, avait été rapproché dans la pratique urbaine, des religions et magies importées, ce qui a conduit à les constituer en un concept global d'efficace magico-religieux. La valeur opératoire de ce concept a pu être justifiés à deux niveaux; théorique, à travers des phénomènes tels que les messianismes, la mise en lumière de certaines analogies entre le culte des ancêtres et les religions importées entre l'âme au sens chrétien du terme et le cilungi des lari, par exemple; pratique dans la manière concurrente ou alternative dont les utilisateurs de cet efficace recourent à ses différentes formes. Ainsi conçu comme efficace, le B. au sens élargi du terme, s'oppose alors en milieu urbain à un autre efficace, empirico-rationnel celui-là, caractéristique des sociétés industrielles, et seule forme opératoire ayant cours, du moins en principe, dans les situations nouvelles importées par ces sociétés. Plusieurs problèmes se posaient alors concernant soit les modalités pratiques d'adaptation du B. aux situations nouvelles.

Il apparaît, en effet, que les deux efficaces coexistent effectivement dans les situations concrètes de la vie urbaine et que cette coexistence a engendré pour le B. des ajustements tenant compte de la juxtaposition des faits et des acteurs, traditionnels et nouveaux, et des rapports de force évolutifs constitués entre eux. Dans les aspects proprement compétitifs de ces situations, le rôle du B. peut se décrire comme un glissement vers un rôle de deuxième plan, propitiatore, dans des situations préparées et conditionnées par la technicité. Délaissant les objets produits par la technique étrangère, aussi bien que les hommes étrangers qui les ont conçus et produits, le B., quelle qu'en soit la forme, tend à se concentrer sur deux modes opératoires, tous deux indirects par rapport à ces situations compétitives : le premier consiste à opérer sur le seul élément humain, et même "local" en renforçant ou en diminuant sa part de pouvoir, dans sa relation, soit aux autres hommes, soit aux objets - produits de la technique étrangère - qu'il manipule ; le second, qui n'est pas exclusif du premier, consiste à agir, dans le sens désiré par son utilisateur, sur les "coïncidences" pouvant se produire entre des séries de phénomènes tous déterminés, coïncidences néfastes telles que la maladie, l'accident, la mort, le vol, la destruction de stocks;... ou au contraire fastes et relevant de la "chance" ; le propre du B. est que ces actions interviennent - sauf lorsqu'il s'agit des religions importées et du culte des ancêtres dans certaines de ses interprétations récentes - à la demande, si l'on peut dire, du "client" et en dehors de toute notion de Bien ou de Mal. Certes, ces formes d'interventions ne sont autres que celles du B. le plus traditionnel ; la différence entre les situations coutumières et celles créées par la société moderne tient alors au fait que, dans ces dernières, le B. tend à se glisser - et c'est en ce sens que son rôle deviendrait secondaire - dans les failles, dans les insuffisances de la technicité ou les incomptances de ceux qui la manipulent, tandis que, dans les premières, il était identifié aux forces mêmes qui régissent la marche du monde.

Ainsi remanié et élargi dans son contenu, adapté aux tâches qui lui sont assignées dans les situations nouvelles,

côte à côte avec la technicité, l'efficacité magico-religieux s'est ajusté de la même manière aux relations sociales - nouvelles pour certaines, maintenues ou restaurées de la société traditionnelle pour d'autre - existant en milieu urbain. Ces ajustements sont apparus étroitement liés aux diverses formes disponibles de l'efficacité magico-religieux : ainsi les religions importées sont "utilisées" pour la protection en général, au dessus des turpitudes auxquelles sont associés les cultures locaux ; mais la contrepartie en est leur caractère "distant", exigeant sur le plan moral et, par là, inadapté aux problèmes quotidiens, ce qui est aussi le cas pour une forme particulièrement évolutive du culte des ancêtres.

Le B. familial, celui ayant cours dans le lignage, conserve un usage extrêmement traditionnel en ce qu'il opère exclusivement à l'intérieur de ce lignage et dans le sens des aînés sur les cadets, des plus forts sur les plus faibles. Toutefois, dissocié du rapport de production auquel il était lié dans la société coutumière, il apparaît surtout comme une force d'exploitation - sans les compensations de la société d'origine - s'exerçant principalement des villageois vers les citadins et grâce à laquelle les premiers maintiennent un contrôle social et exercent une pression économique sur les seconds. C'est essentiellement dans ce même cadre qu'opère le B. extra-ethnique, mais cette fois comme force de compensation pour les faibles et les exploités contre les excès de pouvoir des "aînés", détenteurs légitimes du pouvoir lignager. Le ndokisme, perversion du B. "normal", et les magies étrangères, puissantes mais faisant appel à des forces mal connues et mal contrôlées, sont surtout les instruments de la chance et de la réussite, voire de la destruction des adversaires ou des concurrents. Mais relevant ainsi de la magie d'agression et faisant appel, de surcroît, à des forces extérieures, illégitimes et susceptibles de mettre en péril l'ordre social traditionnel, elles sont considérées comme dangereuses et susceptibles, en cas d'échec, de se retourner contre ceux qui y recourent.

De cette description des pratiques auxquelles donne lieu le B. en milieu urbain, il ressort surtout qu'en dépit de son déplacement vers un milieu nouveau et de l'adjonction de formes théologiques nouvelles qui lui a été faite, c'est, au plan qualitatif, le noyau original qui demeure prépondérant, tandis que les élargis-

séments des pratiques traditionnelles, que ce soit en matière de buts, d'objets d'action ou de relations sociales impliquées, demeurent très proches de celles-ci et rattachées à elles par un lien toujours manifeste et évident. En ce sens, par exemple, l'efficace magico-religieux urbain doit beaucoup moins sous sa forme actuelle aux religions chrétiennes qu'au B. le plus traditionnel. Ceci sur le plan qualitatif. Sur le plan quantitatif, on a pu constater qu'il en était de même, en ce que les aspects novateurs des pratiques, pour prudents qu'ils soient, étaient largement dominés par les aspects traditionnels. C'est ainsi que le B. demeure avant tout une force d'agression/défense (82 % des cas), opérant deux fois sur trois (68 % des cas) sur l'élément humain local et deux fois sur cinq, plus spécifiquement encore, à l'intérieur même des relations lignagères (1). Ce caractère étroitement traditionnaliste du B. observé au niveau des "effets de groupe", c'est-à-dire des pratiques considérées dans leur nature et des justifications idéologiques qui les accompagnent, réapparaît au plan des attitudes individuelles, bien que celles-ci soient, en principe, moins conditionnées par les situations que ces pratiques et, de ce fait, en avance sur elles. Deux forces concurrentes, dont chacune peut être rattachée à l'un des efficaces en présence, y coexistent selon des rapports de force variables : un ensemble d'attitudes traditionnalistes mettant le B. au premier plan des facteurs de réussite, face à un autre ensemble d'attitudes que l'on a dites évolutives, et qui consistent à situer la technique avant les "fétiches", les plus extrêmes allant jusqu'à nier toute efficacité au B. Ces deux séries d'attitudes ne sont que partiellement exclusives, en ce que certains des sujets les plus conformistes ne manquent pas, - et ceci est, comme on l'a vu à loisir, conforme à la tradition du B. - de contester l'efficacité ou l'honnêteté des féticheurs auxquels ils recourent, alors que les plus sceptiques, s'ils sont plus radicaux à cet égard, ne vont jamais jusqu'à mettre en doute la réalité, au sens fort du terme, du B. Sur le plan numérique, ici comme précédemment, de ces attitudes, traditionnelles ou plus ou moins "émergentes" dans l'efficace technique, ce sont les premières qui l'emportent largement avec 70 % des réponses exploitables.

(1) Compte non tenu des réponses non-spécifiées dont une bonne partie rentre probablement dans le même cadre.

Si l'on considère que, dans les situations encore mouvantes qui continuent à prévaloir en milieu urbain, les traditions nouvelles se constituent par sommation des pratiques effectives, celles-ci choisies à l'intérieur d'un certain éventail de possibilités par leurs auteurs, on s'est alors posé la question de savoir comment les tendances plus confirmistes ou plus novatrices, mesurées particulièrement sur les attitudes, s'articulaient avec les variables d'appartenance sociale mesurées sur ces mêmes individus, et pouvant, théoriquement, être mises en relation avec la diversité de ces choix et des attitudes qu'ils exprimaient. Ces variables ont pu être classées en trois groupes, dont les deux premiers -mesurant les conditions d'introduction dans la modernité/technicité ou le degré de réussite économique de l'entrepreneur - entretenaient une relation de même sens avec le taux de réponses critiques à l'égard du B., tandis que le troisième groupe, celui des variables mesurant l'importance des biens possédés par l'entrepreneur, entretenait avec ce même taux une relation de sens inverse. Une contradiction surgissait ainsi entre les deux tendances, que les conditions de l'observation ne permettaient pas de pousser jusqu'aux situations-limites dans lesquelles ceux des petits entrepreneurs ayant enregistré les croissances les plus importantes seraient passés dans la catégorie des plus riches ce qui, en principe et pour un nombre significatif d'entre eux, devait être assorti d'un passage des attitudes critiques aux attitudes conformistes. La réponse au problème posé par une telle contradiction n'est, de toutes manières, pas simple ; d'abord en ce que les deux tendances, soit au renforcement de la confiance en la technicité, soit au contraire au recours plus fréquent aux formes d'efficace magico-religieuses, ne sont pas exclusives, comme on peut déjà le constater dans les sociétés industrielles où les deux efficaces coexistent également ; ensuite parce que le problème soulevé est en réalité celui de l'avenir, dans la société étudiée, du B. et de la technicité, de leur évolution future et, avec elle, de celles des différentes composantes des sociétés urbaines. Or, la seule connaissance des conditions psychosociologiques dans lesquelles s'opèrent les choix et les actes des individus, n'en exprime qu'un aspect, l'autre étant le rapport des forces économiques, politiques et sociales entre elles et à ces facteurs "individuels", forces dont les ressorts ne se trouvent pas, de toutes façons, entre les mains des modestes artisans et commerçants pris ici pour objet d'études.

On peut toutefois, et à partir des données recueillies, s'efforcer de faire un bilan, au plan de la pratique urbaine, et du petit ou du moyen entrepreneur congolais, de l'ensemble des tendances opérant en faveur de l'un ou l'autre efficace. On constate alors que celles qui opèrent en faveur de la technicité sont d'une part l'étendue de la formation moderniste/techniciste, d'autre part la réussite déjà acquise dans la société moderne ; au crédit du B. par contre, il faut porter les situations de prééminence déjà acquises et ceci de deux manières : concernant l'entrepreneur, et ceci constitue un fait nouveau, en ce que la réussite économique apparaît liée à des recours plus fréquents au B. comme instrument de protection ou d'accroissement des biens ; soit, et ce d'une manière plus classique, que l'entrepreneur, plus puissant, se voit accuser dans la relation qu'il entretient avec son lignage, d'en accaparer à son profit la force vitale ; ou inversement, et c'est le cas le plus fréquemment rencontré dans la présente recherche, que ce soit cette même famille qui continue à exercer son contrôle à distance sur un entrepreneur peu sûr de ses moyens en le menaçant de maux ou de calamités divers ou en s'attribuant, d'une manière similaire, la responsabilité de ceux qui s'abattent sur lui. Dans l'état actuel des choses, et pour se référer au seul B., ce sont les formes traditionnelles d'action de la famille sur l'entrepreneur citadin, de la société coutumière sur l'élément en voie de pénétration dans la société moderne qui prédominent, en terme de fréquence statistique ; mais les forces de dissolution, de transformation sont, comme on l'a également constaté, déjà constituées et à l'œuvre. Il serait toutefois imprudent, faute d'enquêtes échelonnées dans le temps - et sauf à se référer à ce qui s'est passé dans les sociétés occidentales, ce qui relèverait d'une conception unilinéaire de l'histoire - de prédire si l'un l'emportera sur l'autre, et dans ce cas lequel, ou, ce qui est le plus probable, s'ils continueront encore longtemps à se combiner, et dans ce cas comment.

CLASSIFICATION
TYPES DE STRATÉGIES INDIVIDUELLES

On reproduit ici dix-neuf biographies abrégées d'entrepreneurs de l'échantillon, choisies soit parce qu'ils étaient caractéristiques de certains types courants de stratégies et de résultats associés à ces stratégies, soit au contraire parce qu'ils représentaient des cas remarquables (1). On a indiqué leur position relative par rapport aux principales variables figurant dans les parties II et III de ce travail, dans le tableau ci-après.

Caractéristiques générales des entrepreneurs

	Commerçants	Transports	Bars Dancings	Menuisiers	Entrepreneurs Bâtiment	Mécaniciens Auto.	Tailleurs
Niveau technique individuel							
- élevé	1 2 -	4 - -	7 8	9 10	11 12 - 14	15	16 17 18 -
- faible	- - 3	- 5 6	- -	- -	- - 13 -	- -	- - - 19
Niveau d'instruction							
- élevé	1 - 3	- - 6	7 8	- -	- 12 - -	15	16 17 18 -
- faible	- 2 -	4 5 -	- -	9 10	11 - 13 14	- -	- - - 19
Stabilité dans la profondeur							
- forte	1 - 3	- 5 6	8	9 -	- 12 13 14	15	16 17 18 19
- faible	- 2 -	4 - -	7 -	- 10	11 - - -	- -	- - -
Stabilité dans l'emploi							
- forte	1 - 3	- 5 6	7 8	9 -	- 12 13 -	15	16 17 18 -
- faible	- 2 -	4 - -	- -	- 10	11 - - 14	- -	- - - 19
Passage dans le salariat							
oui	- 2 -	4 - -	7 8	- 10	12 13 14	15	16 - - 19
non	1 - 3	- 5 6	- -	9 -	11 - - -	- -	17 18 -
Prédominance dans le salariat/							
Entreprise							
+ salariat	- - -	- - -	7 8	- 10	- 12 13 14	15	16 - - 19
+ entreprise	1 2 3	4 5 6	- -	9 -	11 - - -	- -	17 18 -
Cumul d'activités							
oui	1 - -	4 5 -	7 8	- -	11 - - -	- -	- - -
non	- 2 3	- - 6	- -	9 10	- 12 13 14	15	16 17 18 19
Age							
+ âgé	1 2 -	4 - -	7 -	- -	11 - - -	- 16	17 - 19
adulte	- - 3	- 5 6	- 8	9 10	- 12 13 14	- -	- - -
jeune	- - -	- - -	- -	- -	- - -	16	- - 18 -
Volume des biens possédés							
élevé	1 2 -	4 - -	7 -	9 -	11 12 - -	15	- 17 18 -
faible	- - 3	- 5 6	- 8	- 10	- 13 14	- 16	- - 19
Taux d'évolution							
élevé	- 2 -	- - -	7 -	9 -	11 12 - -	15	- - 18 -
faible	1 - 3	4 5 6	- 8	- 10	- 13 14	- 16	17 - 19
Difficultés exceptionnelles!							
expulsions, vds, destructions							
etc.. non	1 2 -	4 5 6	7 -	- 10	- 12 13 14	15	- 17 18 -
oui	- - 3	- - -	8	9 -	11 - - -	-	- - -
Attitude à l'égard du							
Bunganga							
Moderniste	1 - 3	- - -	7 -	- -	11 - - 14	15	16 17 18 19
Traditionnaliste	- 2 -	4 5 6	- 8	9 10	- 12 -	- -	- - -

(1) Ces biographies sont interrompues en 1971.

Bien entendu, ces biographies ne sont pas "complètes" et ne visent pas à constituer des portraits psychologiques ; elles constituent des résumés des faits marquants de la vie professionnelle des individus auxquels on a ajouté des commentaires des intéressés en même temps que des éléments descriptifs et des explications complémentaires. Ces descriptions poursuivent un double but :

- Réagir contre l'atomisation des analyses qui précèdent en montrant de quelle manière les données systématiques s'intègrent dans les situations sociales concrètes et y prennent leur sens d'"indicateurs" ;
- Situer un certain nombre des problèmes soulignés dans ces analyses, non plus dans l'histoire de la société ou dans les traits caractéristiques d'une catégorie d'entreprises, mais dans la vie d'un individu en considérant, autant que faire se peut, les antécédents, les concomitants et les conséquences, au plan personnel de ces problèmes.

On a regroupé ces dix-neuf biographies par type d'activité afin de faire ressortir plus clairement les différences individuelles susceptibles d'apparaître dans des cadres communs.

I - LES COMMERCANTS EN BOUTIQUE

1 - Agé de près de la cinquantaine, F.E. a commencé dès 1937 par le commerce sous sa forme la plus modeste : la vente des poulets, de tabac et de kola, dans les marchés ruraux. Quand il eut acquis une somme suffisante, il fit la navette entre Brazzaville où il achetait des produits importés (principalement du savon, du sel, des allumettes et des sacs de farine vides pour la confection de vêtements) et son pays où il les revendait. Dès le lendemain de la guerre, il avait déjà une boutique dans la "Cuvette" et ravitaillait les fonctionnaires européens. En 1957, F.E. avait acheté son premier camion et, momentanément, abandonné le commerce. Il l'a repris depuis, simultanément avec le transport, et il possède aujourd'hui, outre son ancienne boutique qu'il a agrandie, quatre autres magasins dans différentes villes du Nord. A chacun d'entre eux, est associé non pas un bar mais un comptoir pour la consommation sur place (1). F.E. a conservé, après l'Indépendance, la clientèle des fonctionnaires congolais et étrangers. Il a grand soin de prendre des gérants qui soient à la fois de la région pour savoir parler à la clientèle locale, et "lettres" pour être capables de s'adresser aux étrangers (y compris les Congolais des autres régions). Il vend les mêmes articles qu'autrefois, qui demeurent de première

(1) Il y a bar à partir du moment où il y a des tables et des chaises et où l'on peut s'asseoir pour consommer : la patente est alors beaucoup plus élevée.

nécessité mais auxquels se sont ajoutés les conserves, les tissus, les lampes, les piles, ainsi que le poisson séché, le riz et la farine. Il a abandonné le commerce de l'essence. Lui aussi se plaint des vols de ses gérants, mais il a réussi à en faire emprisonner un. Outre son réseau de boutiques, F.E. possède quatre camions de gros tonnage qui ravitaillent des magasins et transportent, en plus des voyageurs. Il visite lui-même "assez souvent" ses boutiques pour se rendre compte de leur fonctionnement et leur envoie un comptable tous les deux mois pour empêcher que les vols - qu'il considère comme inévitables - ne soient trop importants. F.E. est l'un des principaux commerçants - transporteurs du Nord-Congo.

F.E. n'a jamais reçu d'aide familiale depuis sa naissance sinon pour le nourrir et l'habiller. Depuis, à une certaine époque, il plaçait dans ses magasins ses cousins, ses petits frères, etc.. Ceux-ci l'ont ruiné par leurs détournements. Actuellement, il est en difficulté mais ses parents -riches planteurs de cacao - loin de l'aider, se moquent de lui et veulent sa ruine. Cependant, c'est à ses concurrents qu'il attribue ses difficultés par des interventions d'ordre magico-religieux : "Quand mes camions font même route avec leurs camions, mes camions sont toujours en panne et, pourtant, ils sont protégés. Que font alors ces fétiches ?. Il est très sceptique à l'égard de ceux-ci : "Si les fétiches pouvaient apporter la réussite, moi, je serais très riche. J'en ai fait de toutes les races : Pygmées, Musulmans, Batéké, etc... mais hélas ! aujourd'hui, je rencontre les difficultés de toute nature. Je ne crois plus aux fétiches comme protection. Les fétiches n'ont aucun effet".

2 - T.O. est, sur la place, le grand rival en réussite de F.E., l'un étant originaire du Nord, l'autre du Pool. Agé de près de la soixantaine, c'est un petit homme maigre et vif, aux cheveux blancs. Intelligent et actif, il est par ailleurs totalement illétré. T.O. a commencé par être salarié dans d'administration coloniale, à l'Indépendance, où il a travaillé de 1938 à 1946 comme tailleur. Après un essai d'installation à son compte - et faute de tissu au lendemain de la guerre - il a travaillé quelque temps encore dans des maisons de la place. Dès 1949, il a "essayé la boutique" c'est-à-dire qu'il a créé un petit commerce de vivres frais, conserves, riz, vin, bière, dans un marché de construction récente de l'une des "Cités". En venant de la sorte au commerce, il a su utiliser la période de pénurie de l'après-guerre et faire le trafic avec Léopoldville : principalement, dans son cas, du vin et des tissus. Il semble que sa prospérité date de là. En 1962, en tout cas, il avait amassé suffisamment d'argent pour acquérir son premier camion - un 3,5 tonnes - à tempérament. Dans les zones rurales du Pool, il achetait en gros le manioc,

le foufou, les oranges qu'il revendait aux marchandes de Brazzaville. Il transportait en outre les voyageurs. Il eut ainsi quatre camions simultanément, sans renoncer à sa boutique de la Cité et, en 1968, fut le premier à acheter des Mercedes Diésel, coûteux mais plus solides, plus économiques et d'un grand prestige chez les transporteurs (outre que, depuis 1964, les camions américains, les Dodge et Chevrolét en particulier, n'entrent plus au Congo-Brazzaville). Entre-temps, la pénurie de l'après-guerre avait disparu, mais les difficultés du Congo-Kinshasa d'abord, et ensuite les interdictions de certains produits de ce côté-ci, ouvrirent de nouvelles possibilités que T.O. semble, comme N.B., avoir su exploiter (1). Il ne paraît pas toutefois que T.O. se soit jamais intéressé au diamant : c'est un type de trafic nouveau pour un homme de sa génération et auquel il n'aurait sans doute pas su s'adapter. Aujourd'hui, T.O. a réduit à deux son parc de camions en raison de la trop grande concurrence ; il a construit par contre plusieurs maisons de rapport à étages, le long d'une avenue à grande circulation ; mais, placées dans un quartier "pauvre", celles-ci sont restées quelque temps sans locataire jusqu'à ce qu'elles soient occupées par des installations du Gouvernement. T.O. fait également construire pour son compte de belles villas dans le "Quartier chic" de l'une des cités, qu'il met prudemment au nom de divers membres de sa famille. Il passe chaque jour plusieurs heures sur les chantiers. Il possède également plusieurs bâtiments à étages dont le rez de chaussée est occupé par des commerçants florissants, à la périphérie du marché où il a commencé sa fortune. Sa femme, qui travaille avec lui dans sa première boutique, maintenant considérablement agrandie, a pris une patente pour le commerce des tissus. T.O. a la sagacité de se contenter de la clientèle populaire de ces marchés -ouvriers, manœuvres, pêcheurs - qui, selon lui, n'achète que quand elle a de l'argent pour payer. Actif, présent dans toutes ses entreprises, il en a éliminé sa famille au profit de personnel salarié. Il a cependant installé plusieurs de ses parents dans des commerces à leur compte. Il constate que tous ceux qui ont démarré avec lui dans les affaires, sont aujourd'hui en faillite et attribue l'essentiel de sa réussite au fait qu'il n'a jamais "suivi les fermes dans les bars".

T.O. n'a pas reçu de soutien de ses parents dans sa jeunesse. À son époque, cela ne se faisait pas : un "vieux" devait être riche et pour cela garder son bien. Lui-même, en dépit de cela et des déboires auxquels il a déjà été fait allusion, délaisse aujourd'hui sa famille. Tout le monde, grâce à lui, y fait du

(1) cf.infa monographie 7

commerce, même les fonctionnaires : celui qui est sans travail et qui est sérieux, il lui achète un camion ou le met dans le commerce. Il peut ainsi donner un capital allant jusqu'à 300.000 francs. Si celui qui est ainsi "lancé" est sérieux, il peut réussir, sinon T.O. s'en désintéresse. Cette aide emprunte des voies très traditionnelles : c'est à ses neveux, à ses nièces et à ses oncles qu'il confie tout ce qu'il achète, tandis qu'aux enfants de ses femmes qui sont bien sûr également les siens, il ne laissera que deux clôtures et son argent liquide. Sur le plan des pouvoirs magico-religieux, il sait également de manière très claire ce qu'il fait : "J'ai réussi parce que Dieu a voulu que je réussisse. Je n'ai pas fétiché, je n'ai pas tué de gens, pour être ce que je suis maintenant. J'ai seulement beaucoup patienté et j'ai su aussi utiliser mon argent (...). Je n'aime pas féticher. Au début, je ne fétichais pas parce que les esprits des ancêtres n'ont pas voulu. Si je fétichais, je serais en faillite".

3 - On a vu jusqu'ici deux exemples de réussites qui comptent parmi les plus remarquables dans le commerce congolais de Brazzaville. Il en va un peu différemment avec C.N. qui effectue, avec sa boutique - à laquelle un bar est associé - un redémarrage assez pénible. Agé d'une quarantaine d'années, C.N. a commencé, en 1949, par le commerce en gros de noix de palme, entre la région du Pool et les sociétés d'import-export de Brazzaville. Il créait en brousse des points de vente où les producteurs venaient lui livrer leurs noix. Il louait un camion pour les transporter. Il gagnait ainsi 2 à 3000 francs sur une tonne de noix. Le commerce marchait bien, les palmiers produisaient toute l'année sans interruption. Au bout d'un an, C.N. a acheté un camion et s'est mis au transport des voyageurs et des marchandises dans cette même région. La nécessité pour lui d'accompagner le chauffeur par crainte des fraudes, l'a contraint d'abandonner le commerce des noix de palme. L'achat des noix, la surveillance de l'assèchage sont des tâches de confiance que C.N. estimait ne pas pouvoir confier à un gérant, pas plus d'ailleurs que l'exploitation sans contrôle de son camion. Il opte donc pour le transport des voyageurs et celui du manioc qui ne demande pas de manipulations, celui-ci étant apporté aux points de vente sous forme de charges toutes préparées qu'il suffit d'embarquer dans le camion. C.N. a fait ce commerce de 1950 à 1956 (?), toujours avec un seul camion à la fois.

En 1958, C.N. ouvrit à Brazzaville une petite boutique de commerce général, puis les deux années suivantes, deux autres dans des petites villes du Pool. Ses trois boutiques fonctionnèrent jusqu'en 1964 : il se contentait alors

de la vente au détail et avait renoncé à l'achat des produits locaux. A ce moment, de graves difficultés ont commencé pour lui : l'une de ses boutiques de brousse a été pillée par des voleurs venus en camion : ils ont emporté pour deux millions de marchandises qu'il a dû rembourser peu à peu aux fournisseurs auprès desquels il avait, en tout cas, perdu son crédit jusqu'à extinction de sa dette. La même année, les vols commis par le gérant de sa seconde boutique ont été tellement importants qu'il a dû la fermer, ainsi que celle de Brazzaville. Il a alors vendu ces établissements et a continué le transport, avec deux camions cette fois, jusqu'à ce qu'il ait payé toutes ses dettes. Par la suite, il a abandonné les camions en raison de la concurrence et est revenu au commerce en ouvrant, en 1969, sa boutique actuelle. Il semblait, à l'époque de l'enquête, avoir des débuts relativement difficiles en dépit d'une installation favorable à proximité d'un marché assez important.

C.N. n'a pas reçu d'aide de sa famille. Il estime que de toutes façons celle-ci serait trop faible pour un commerçant, ceux-ci étant souvent selon lui les plus riches de la famille et étant au contraire ceux qui aident. Il ne cède pas toutefois à toutes les demandes, mais seulement quand il le juge utile. Il estime en effet qu'on ne peut refuser complètement sinon cela provoque les "murmures" et peut entraîner des difficultés. Il ne croit pas par ailleurs au pouvoir des fétiches comme moyen de réussite : "C'est une question de gestion. On ne peut rien faire même si les fétiches vous apportent les clients si la gestion est mauvaise. Je crois aux fétiches comme moyen de défense ou de protection".

II - LES TRANSPORTEURS

4 - O.R. est un homme d'une cinquantaine d'années. Il cumule deux activités d'importance comparable et s'il a été pris dans l'échantillon à titre de transporteur, il possède également un atelier de menuiserie. C'est d'ailleurs par là qu'il a commencé, dès 1939, à la Mission Catholique. Il en est sorti en 1942 pour entrer au Service Agricole en qualité de maître-ouvrier. Il faisait partie des cadres. Il y a passé sept ans et a démissionné en 1949 parce qu'il était mal payé : il gagnait 2500 francs par mois, avec deux enfants à charge. Il s'est alors installé à son compte. Pendant qu'il travaillait, il épargnait chaque mois 200 francs sur son salaire, ce qui lui permit d'acheter une "parcalle" et de garder 3000 francs pour monter son atelier. Ayant perdu ses parents très jeune, il ne bénéficiait d'aucun soutien extérieur et, s'il couchait en dehors, il vivait et se nourrissait à la Mission. Lorsqu'il s'installa

à son compte, il embauche deux aides et réussit à se constituer une clientèle européenne : Air-France et une grande société concessionnaire. En 1951 ou 1952, cette société lui propose un camion en paiement de ses meubles. Il accepte et commence le transport dans la région du Pool. Il se sert du camion pour ramener ses planches à Brazzaville. Il construit une maison de rapport dans sa clôture. Son camion étant tombé définitivement en panne, il réorganise et agrandit sa menuiserie. Il fait des économies et, en 1954, il achète un nouveau camion, un Dodge. Il change de parcours car les routes de son ancien circuit sont ensablées : il descend vers le Niari ou reste autour de Brazzaville. En 1960, il achète pour 70.000 francs une machine à bois d'occasion et commence à bâtir une nouvelle maison de rapport, à étages cette fois. En 1962, sa maison terminée, il fait venir de Paris une nouvelle machine à bois qu'il paie 800.000 francs. Son camion tombé en panne, il ne s'occupe plus, une nouvelle fois, que de sa menuiserie. L'année d'après, il fait construire une maison dans son village et, un an plus tard, un bar dans une petite ville qu'il desservait auparavant avec son camion. En 1965, il achète un camion Mercédès et, en 1966, une voiture personnelle. Cette même année, il fait un pèlerinage d'un mois en France et en Italie. Courant 1968, il achète un deuxième camion Mercédès et neuf mois plus tard, au début de 1969, un troisième. L'un de ses camions est réservé au transport des voyageurs et les deux autres à celui des matériaux de construction.

Les rapports d'O.R. avec sa famille ne sont pas bons, mais cette fois, c'est sa famille qui l'accuse de sorcellerie : "Dès qu'un cas de maladie est signalé dans la famille, je suis visé, on m'appelle, il faut que je parle". Il est à cet égard conscient de sa puissance puisqu'il ajoute : "Tout le monde dans la famille a peur de moi et je ne pense pas que quelqu'un puisse se hasarder à féticher contre moi". Il redoute cependant la jalousie des concurrents et se protège contre eux : "Je ne demande jamais des fétiches qui attirent les clients mais je cherche seulement à me protéger et à protéger mes camions(...). La réussite viendra d'elle-même". Il se défend des accusations portées contre lui : "Je ne peux pas chercher à devenir ndoki ou à me vendre à un nodki. Je suis un chef de famille et père d'enfants. Pourquoi chercher à faire de telles bêtises". Sa position prééminente à l'égard des pouvoirs familiaux lui rendent d'ailleurs cette démarche inutile : "Du fait que je suis chef de famille, je dois demander protection aux ancêtres". La famille n'est cependant pas convaincue de la pureté de ses intentions puisqu'il a dû "abjurer" à la Croix Koma.

5 - N.E. est un homme d'une quarantaine d'années. Originaire du Nord, il a commencé par faire le commerce du poisson séché dans un marché de Brazzaville. Trouvant qu'il ne gagnait pas assez, il se met au transport en 1948 : il fait les routes du Nord, toujours avec un seul camion à la fois. Il a eu ainsi successivement neuf camions depuis le début de son entreprise, le dernier étant un gros Van de six tonnes dont il éprouve de la difficulté à payer les traites. Sur les routes, très mauvaises, qu'il parcourt, un camion fait trois voyages par mois en saison sèche, et seulement un ou deux pendant les pluies. Il y a souvent de grosses réparations, quelquefois pour 150 ou 200.000 francs et, au bout de trois ans, le véhicule est hors d'usage. Selon N.E., la situation pour les transporteurs a été bonne de 1948 à 1963-1964, mais s'est détériorée depuis à cause de la concurrence, surtout depuis que les Compagnies privées et les divers organismes d'Etat ont acquis leurs propres camions. Actuellement, N.E. transporte des voyageurs, surtout pendant les vacances, mais le commerce privé ne lui fournit aucun trafic. Autrefois, il avait, à la descente sur la brousse, des transports pour l'Etat : fournitures scolaires, médicaments. Mais il a aussi perdu cette clientèle et se contente aujourd'hui, outre les voyageurs, de remonter des produits locaux sur Brazzaville : riz, foufou, maïs, ignames, pommes de terre, arachides, café, cacao, huile de palme. Ces produits d'ailleurs, selon N.E., ne manquent pas et trouveraient aisément des débouchés à Brazzaville mais le ramassage est difficile faute de voies de pénétration. N.E. fait également un voyage tous les trois mois dans le Nord pour transporter de l'or à titre de concessionnaire du Service des Mines, mais il se plaint que son manque de relations au Gouvernement ne lui permette pas d'avoir d'autres transports.

N.E. est très peu prolix sur ses rapports avec sa famille et avec les autres pouvoirs magico-religieux. Il se contente de déclarer qu'il est assez difficile de s'entendre avec la première, car il faut toujours "lui donner", et que "quand on fétiche, on peut être maudit".

6 - Transporteur comme N.E. en direction du Nord, P.S. est un autre exemple de la situation difficile de cette catégorie d'entrepreneurs. Agé de 42 ans, il possède un niveau d'instruction primaire ; il a passé trois ans dans l'armée française dont il a été, en 1952, réformé sans pension à la suite d'une maladie. Il a alors commencé, très petitement, à aller cueillir des noix de kola aux environs de Djambala, qu'il revendait en même temps que des arachides et des oignons. Il a ensuite fait le commerce en gros du foufou, louant un camion à un transporteur pour l'amener à Brazzaville. En 1964, il en a

lui-même acheté un : P.S. n'en a jamais eu qu'un seul à la fois et, depuis 1964, il en est au quatrième. Ses deux premiers véhicules sont à l'état d'épaves dans sa cour et il essaie de les vendre pour les pièces détachées ; il a essayé de faire reprendre le troisième par un concessionnaire pour en avoir un neuf en échange, mais on ne lui en offre que 150.000 francs et on lui demande un apport initial de 1.500.000 francs plus 15 traites mensuelles de 240.000 francs pour un camion coûtant, au moment de l'enquête, 4.754.114 francs au comptant, frais et assurances compris. Or, selon P.S., un camion ne fait, étant donné l'état des routes que deux ans. Quand les traites sont payées, arrivent les grosses réparations. P.S. a deux femmes à Brazzaville et deux autres dans son pays ; l'une de ces dernières tient un petit éventaire dans un marché. Il ne conduit pas ses véhicules et semble n'avoir pas grande activité. Il se plaint de la concurrence et affirme ne pas savoir s'il gagne ou perd de l'argent avec son camion. A titre d'indication, un voyage aller-retour lui coûte deux fûts de gaz-oil et deux bidons d'huile, plus le personnel, les réparations et l'amortissement du camion, et il ne trouve quelquefois pas même dix voyageurs à transporter à 1500 francs par personne. Il arrive qu'il ne parte pas, faute de clients ou de fret.

Aux difficultés de P.S. avec son entreprise, s'ajoutent celles qu'il rencontre avec sa famille et, croit-il, avec ses concurrents : "Je ne suis pas très bien avec ma famille (...). Ils veulent toujours que je leur donne de l'argent, chose impossible. Ils sont jaloux de mes enfants, de moi, de moi-même, de mes camions et de mes femmes (...). J'ai une famille vraiment sorcière. Si je réussis un peu, c'est grâce à Dieu. Il refuse la sorcellerie et cite l'exemple d'un homme qui a, par ce moyen, perdu sa virilité. A côté de la protection de Dieu, il recherche celle de ses ancêtres : "Je verse du vin de palme et parfois du poulet (sic) pour demander la protection de nos ancêtres. Je ne consulte pas les magiciens. Je ne me sers pas de la religion pour me protéger.

III - LES PROPRIÉTAIRES DE BARS-DANCINGS

7 - N.B. est un homme qui approche de la cinquantaine. Il ne dit rien de sa formation scolaire mais celle-ci est au minimum au niveau du Certificat d'Etudes, et surtout a été conservée et même développée par la suite. Il a, en effet, occupé pendant 18 ans des postes de responsabilités dans l'une des plus importantes entreprises européennes de la place. Dès 1965, lorsqu'il a senti que les affaires de l'entreprise baissaient et qu'elles étaient sans doute destinées à diminuer davantage encore avec la création d'entreprises d'Etat,

il a "demandé au Gouvernement à faire du commerce entre les deux Congo" (sic). Il ouvrit alors -au nom de sa sœur - une boutique d'import-export en gros. C'était une période particulièrement difficile pour le Congo-Kinshasa dont la monnaie n'avait plus cours à l'extérieur et qui ne pouvait, de ce fait, plus faire d'importation. Le commerce s'opérait alors sous forme de troc : Brazzaville exportait de l'huile, du riz, du savon - des produits de bonne qualité - contre les denrées qui lui manquaient et aussi, sans doute, du diamant. Ce fut - aux dires de ceux qui surent en profiter - une époque florissante ; les alternatives d'ouverture et de fermeture de la frontière transformaient périodiquement le commerce légal en contrebande, mais les intéressés s'en accommodaient sans trop de difficultés. Cependant, à une certaine époque, la concurrence devint trop grande puis, un peu plus tard, les kinois défendirent plus sévèrement leurs frontières. C'est à ce moment que N.S. eut l'idée d'ouvrir son dancing, puis un restaurant. Il s'agissait alors d'un établissement sans précédent à Brazzaville, comparable par son style, la qualité de la décoration et du service, aux "boîtes de nuit" de la ville qui n'attiraient pratiquement que la clientèle européenne. Suivant en cela l'exemple du restaurant et du dancing ouverts dans l'hôtel construit - assez curieusement - par les Russes, N.B. visait une clientèle à la fois d'Européens et de Congolais aisés ayant vécu à l'Etranger le plus souvent et y ayant acquis les habitudes de vivre et les goûts propres à ces pays. Une pratique nouvelle pour un établissement congolais, illustre cette intention : le prix relativement élevé des consommations, précisément destiné à sélectionner la clientèle.

N.B., ancien sportif, est un homme d'un physique puissant, qui a sans effort de la "présence" et de l'autorité. Il habite une maison meublée richement et avec goût ; il élève à ses frais plusieurs de ses enfants dans des internats à l'Etranger. Certains prétendent que ses affaires sont particulièrement montées avec des capitaux fournis par des personnages influents. Si cela est exact, sa compétence et son efficacité en font sûrement un associé à part entière et non pas un simple "homme de paille".

N.B. éprouve le même sentiment de supériorité à l'égard de sa famille et des pratiques magico-religieuses que certains des entrepreneurs ont déjà rencontrées. Sur le plan de sa carrière, il n'a pas eu besoin de sa famille au début, et aujourd'hui, il s'adresse à la Banque. Il est également critique à l'égard de ses confrères qui recherchent des protections surnaturelles : "Etant africain, je ne nie pas l'efficacité des fétiches (mais) c'est parce que la plupart des commerçants congolais sont attachés à cette idée qu'ils ne réussissent pas : ils croient qu'on peut féticher et dormir et que les choses tourneront. Il faut d'abord savoir s'organiser et les fétiches viennent après s'ajouter".

3 - Propriétaire d'un bar-dancing également, N.O. est une homme d'une génération plus jeune que N.B. Son établissement a, à la différence du précédent, un caractère populaire; courant dans les cités. Cependant, N.O., comme N.S., a longuement travaillé dans une entreprise étrangère - de 1951 à 1960 - avant de s'installer à son compte. Il y a fait ses preuves puisqu'après avoir débuté comme simple vendeur, il a terminé comme agent publicitaire. Il n'a d'ailleurs quitté son poste qu'à la fermeture de cette maison et a alors créé un bar. A partir de 1958, il a successivement acheté la parcelle où il est installé (90.000 francs), fait construire le bâtiment qui abrite le bar (900.000 francs), puis une "grande maison personnelle" (750.000 francs). Ayant engagé là toutes ses économies, il disposait lorsqu'il ouvrit le bar - il y a maintenant dix ans - de 20.000 francs et d'un phonographe ! Il commença par emprunter des chaises et des disques à des amis et, peu à peu, à mesure qu'il travaillait, il put acquérir son propre matériel dont un réfrigérateur. Au début, N.O. a employé des gérants qui, tous les quatre, l'ont volé (successivement, 60.000 francs, 12.000 francs, 4.500 francs et 16.000 francs). Il a alors dû fermer pendant un an. Il a porté plainte au Parquet mais aucune suite n'ayant, selon lui, été donnée, il a renoncé à ses poursuites. Il a pu rouvrir grâce à un ami, grossiste, qui lui fait l'avance des boissons. N.O. le paie une fois ces boissons vendues et conserve le bénéfice. Il ne veut plus, cette fois, embaucher d'étrangers et gère directement son affaire avec ses deux femmes et ses sept enfants. Il ne les paie pas mais subvient à leurs besoins "en père de famille". Le bar de N.O. est situé dans un quartier animé et attire la clientèle. N.O. voulait signer un contrat pour s'agrandir, avec une brasserie de la place, mais il lui manque la somme nécessaire (de 80.000 à 1000.000 francs) pour payer la caution. Il a sollicité sans succès un prêt de la BNLC.

N.O. est en difficulté avec le chef de sa famille qui lui fait des demandes exorbitantes qu'il ne peut satisfaire et qui lui créent des ennuis lorsqu'il refuse : "Chaque fois que j'ai des histoires avec lui, je fais de mauvais rêves. Mon bar ne marche plus. Quand je consulte le féticheur, tous me disent que c'est mon oncle". N.O. ne se laisse pourtant pas exploiter. Il refuse d'aider quiconque sauf sa mère et se défend contre son oncle par les mêmes moyens magico-religieux, mais avec prudence : "Je n'ai pas réussi à cause des fétiches. J'ai commencé à féticher lorsqu'il y a eu désentente entre mon oncle et moi ; (mais) je fétiche seulement pour me protéger. Je n'ai jamais fétiché contre l'oncle. Lui il est chef de famille. Si je me hasardais à faire

des choses comme cela, c'est pour précipiter ma mort". Pour la réussite d'une entreprise, il croit par ailleurs beaucoup plus aux mérites d'une bonne gestion qu'à ceux des féticheurs: "Il appartient donc à nous de savoir nous organiser et de savoir aussi maintenir la clientèle".

IV - LES MENUISIERS

9 - C.L. est un exemple d'entrepreneur d'une génération intermédiaire - il a actuellement la quarantaine - et qui a réussi dans une spécialité pourtant difficile à tous égard, en dépit d'un "bagage" insuffisant et de l'opposition de son père : il a fait six mois d'école et sait tout juste lire et écrire. C.L. a réussi à retourner à son avantage des circonstances sociales qui lui étaient défavorables. Son père est "un chef supérieur" réputé à Brazzaville, en dehors même de son ethnie, pour son habileté à régler les litiges qui relèvent du tribunal coutumier. Ce père possédait à l'époque un important atelier de menuiserie à Brazzaville et une scierie à une centaine de kilomètres de là. Après six mois de scolarité, il retire son fils de l'école pour le faire travailler dans sa menuiserie où celui-ci retrouve son cousin, neveu du père et, selon la coutume, héritier normal de celui-ci. Au bout d'un an, le père envoie son fils - qui est, rappelons-le, l'interviewé - à la scierie où les ouvriers avaient presque tous abandonné le travail. Il y passe un an et demi et redresse la situation. Son père le rappelle alors à la menuiserie qui, à ses dires, marchait mal. Tout en apprenant le métier, il recrute du personnel nouveau et remet l'affaire en route. Au bout d'un an ou deux, le père veut le renvoyer à la scierie qui, pendant ce temps, fonctionnait mal. Il refuse d'abord, voulant que le neveu parte à son tour. Le père insiste et le même phénomène, affirme-t-il, se produit à nouveau : la scierie tourne bien dès qu'il en reprend la direction, et "envoie beaucoup de planches à Brazzaville" tandis que l'atelier de menuiserie se met à décliner. Il revient encore, mais les deux apprentis qui avaient commencé en même temps que lui ont pris de l'avance dans leur formation et il doit travailler dur pendant six mois pour les rattraper. Il reste là jusqu'en 1958. A ce moment, son père veut le renvoyer pour la troisième fois à la scierie. Cette fois, il refuse et décide de s'installer à son compte dans la clôture de son frère. Quatre mois plus tard, il a deux apprentis, puis huit au bout d'un an. En 1960, il achète une parcelle où il habite. En 1962, il en acquiert une seconde, où il installe son atelier actuel. C'est à ce moment qu'il a l'idée d'aller en France. Par l'intermédiaire de son frère qui a "des amis européens", il obtient une recommandation pour une entreprise du Nord de la France. Il

travaille pour payer le prix de son billet et se met en route : "J'ai fait doux jours à Paris, et le troisième jour, on m'avait envoyé le billet pour descendre à N.. Là, j'étais déçu parce que j'étais le seul Noir et aussi parce que le climat ne m'intéressait pas...". Il trouve finalement du travail dans un atelier important. Il doit vaincre une certaine méfiance mais se met à la tâche avec énergie. Au bout d'un an, "... ils m'ont demandé de faire une révision générale de tout ce que j'avais appris. C'était bien. Ils m'ont demandé de rester (travailler) pour le compte de l'usine. J'ai refusé car il fallait que je revienne chez moi et aussi le travail ne me plaisait pas et je suis revenu".

Rentré vers 1963, sans argent pour démarrer, il reste neuf mois à ne rien faire : "Enfin, j'ai eu 3000 francs ; j'ai acheté des planches et j'ai fait un lit. Je l'ai vendu". Il s'installe à son emplacement actuel et, dès 1964, son entreprise est en route. Il achète, l'année suivante, une machine à bois d'occasion qui se détraque après quelques mois. Grâce à un crédit de la BNDC, il acquiert alors la machine à 8 opérations qu'il utilise encore actuellement (cette machine coûte près de 2 millions CFA avec ses accessoires). Le récit de ses rapports avec son père, à son retour en France, mérite d'être rapporté : "Le papa ne travaillait plus dès que je l'avais quitté. Il n'était pas content que je l'avais quitté. Mais il était content quand il avait appris que j'étais allé en France. Papa ne m'avait pas aidé à payer le billet de France ; ce n'est que mon frère qui m'a aidé. Papa était plutôt pour la réussite de son neveu. Malheureusement, ce dernier n'a pas réussi et se trouve en brousse où il ne fait plus la menuiserie".

C.L. a un atelier important qu'il a encore agrandi depuis l'enquête. Il exécute des travaux privés et des commandes du Gouvernement. Il roule dans une voiture de grand luxe et, après une période de vie facile au moment de l'enquête, il semble qu'il se soit repris puisque depuis, il a agrandi son atelier.

Le conflit de C.L. avec son père est l'élément essentiel de sa biographie. Aujourd'hui, celui-ci lui demande de l'argent qu'il lui donne quelquefois, ainsi qu'à d'autres membres de sa famille. Cependant, les portes de clientèle qu'il a éprouvées dans son entreprise ne lui viennent pas, selon les fétiches qu'il a consultés, de son père, mais de sa mère. Il a alors donné à celle-ci des pagnes, du vin, des couvertures, une lampe, etc... et celle-ci a reconnu qu'elle était responsable. Depuis, selon lui, ses affaires se sont rétablies. Ce qu'il redoute le plus cependant, sur ce plan, ce sont ses "amis" qui entourent des fétiches à la porte de sa maison. Contre eux, il recourt à la

religion pour se protéger : "J'ai fait bénir tous mes outils et tout mon atelier par les prêtres. Nous appartenons à Dieu ainsi que tout ce que nous possédons (...). Je ne peux pas me défendre aussi non plus à l'aide des fétiches. Quelqu'un peut aujourd'hui me faire du mal. Le Bon Dieu saura me venger".

10. - Un peu plus âgé que C.L. - il a 41 ans - mais appartenant à la même génération formée au lendemain de la guerre, P.N., menuisier également, représente un exemple d'incapacité à se reconvertisir qui n'est pas sans rappeler le cas, chez les Mécaniciens, de L.K. (1). Comme lui, il a une formation complète et un niveau technique élevé et, comme lui, après une longue période dans le salariat, il n'a pas su - lorsque les circonstances l'y ont contraint - s'adapter aux exigences commerciales du travail privé. P.N. a commencé très jeune à travailler. Il "ramassait la poussière" dès l'âge de 8 ou 9 ans dans une entreprise où il a commencé son apprentissage. Il en a fait ensuite deux autres où il ne passe que quelques mois avant de s'enfuir (par excès de jeunesse). C'est à la Pharmacie d'approvisionnement de l'Armée, pendant la guerre, qu'il a - assez curieusement - complété son apprentissage de menuisier. En principe, on ne faisait dans son atelier que des caisses. Mais l'officier pharmacien qui dirigeait le service, un "Arabe" aux dires de P.N., était passionné de marquetterie, et lui a appris le métier pendant trois ans. Il a alors accepté, pourachever sa formation, de gagner 11 francs par jour pendant toute cette période. C'est également pendant la guerre qu'il a "reçu son livret d'ouvrier". Il a alors passé un concours pour entrer à l'Intendance Militaire. Il a été le seul admis. Il passait d'un seul coup à 1500 francs par mois. Le commandant et le lieutenant voulaient le faire engager dans l'armée, il s'est sauvé et a fait pendant trois mois la pêche sur le fleuve (P.N. appartient à une ethnie de pêcheurs du Nord-Congo). Il est alors entré dans une entreprise où il a commencé à faire le débitage du bois puis du traçage. Bien qu'il soit encore très jeune, au bout de trois ou quatre mois, il était devenu chef d'atelier et faisait lui-même la paie du personnel. Il fabriquait aussi des meubles ornés de marquetterie dont il a exposé des exemplaires à la foire exposition de Brazzaville de 1953. Il a alors reçu le Grand Prix qui décore aujourd'hui la pièce assez misérable où il reçoit ses visiteurs. A la suite de ce succès, il attirait à son employeur la clientèle européenne de la ville pour laquelle il faisait des fauteuils démontables, des armoires, des tables décorées de marquetterie.

(1) cf. note monographique n° 16

Il explique avec satisfaction que, "de loin, ça devait ressembler à un tissu". Il était en outre connu, dit-il, parce qu'il savait faire les carrosseries en bois des voitures, les "canadiennes" que la guerre avait, partiellement par nécessité, mises à la mode. Son entreprise dut fermer ses portes en 1955 : le patron lui fit cadeau, en reconnaissance de son travail, d'une machine à bois. A partir de ce moment, sa biographie devient vague. Installé à son compte, il réussit au début à conserver une clientèle pour ses meubles en marquetterie parmi les officiers et sous-officiers de l'armée française restés à Brazzaville. Cette clientèle ayant disparu avec eux, il ne parvient apparemment pas à se convertir à la fabrication du meuble en série. Il n'a pas su, non plus, trouver des appuis ou des commandes auprès du Gouvernement et doit se contenter d'une maigre clientèle de quartier. Il éprouve les plus grandes difficultés à obtenir son argent des clients et à payer sa patente. On lui a conseillé de fermer son atelier et de chercher de l'embauche, mais les places qu'il trouve ne lui conviennent pas car il n'y a plus guère d'emplois dans les entreprises actuelles pour des artisans de son niveau. L'ainé de ses fils a échoué en 1969 au BEMG. Il ne sait pas ce que ses enfants feront plus tard. L'essentiel, dit-il, est qu'ils gagnent leur vie.

Exemple d'une reconversion impossible, P.N. s'affirme respectueux des pouvoirs familiaux : "ici, la jalouse et la haine ne manquent pas". Lorsqu'il éprouve des difficultés, il provoque une réunion de sa famille et tout s'arrange. Sa situation à cet égard est cependant équivoque car il semble que cette même famille l'accuse de sorcellerie puisqu'il est allé, comme, on l'a vu, il y a un instant, le transporteur O.R. (1), "abjurer" à la croix Koma. Il a fusté de consulter les féticheurs de sa race qui, selon lui, "ne sont pas fameux". Il ne s'adresse pas davantage aux religions importées : "On va prier pour, peut-être, aller au ciel, mais pas pour se protéger contre les ennemis ici-bas". Il consulte donc les Musulmans, les Pygmées ou les magiciens, tout en redoutant de "tomber sur un féticheur qui sacrifie les âmes", et ajoute : "Si on essaie, on meurt".

V - LES ENTREPRENEURS DU BATIMENT

Il - Par son pittoresque et sa réussite, L.G. est sans nul doute l'une des personnalités les plus marquantes de l'entreprise privée à Brazzaville. Agé d'une cinquantaine d'années, grand, maigre, la voix forte, très "menace d'hommes", se faisant comprendre sans difficulté en français, en dépit du fait

qu'il soit illettré, L.G. a été étudié ici à titre d'entrepreneur du bâtiment, mais il possède en réalité une multiplicité d'activités. Il a quitté l'école en 1941, au niveau du Cours préparatoire, faute de soutien matériel. Il ressort du récit assez décousu de sa biographie, qu'il a commencé sa vie active comme commerçant ambulant. Il passe toutefois dès cette époque, un contrat avec un Européen pour la fourniture de porcs au Congo belge. En même temps, il apprend le Français. En 1946, il prend, dans une ville du Pool, sa première patente de commerçant ambulant. En 1949, il vient à Brazzaville. Il dispose alors d'un stock relativement considérable de 50 caisses de bière et 10 pièces de vin. Il "achète ses premières poutres", c'est-à-dire qu'il commence ses activités d'entrepreneur et il construit son bar actuel dans l'avenue la plus fréquentée de la cité. A ce moment, il a déjà "commencé à compter les millions". Une telle réussite, de la part d'un garçon encore très jeune a provoqué la jalousie des vieux de son village et la méfiance de l'administration coloniale et il est surveillé, sans résultats, par la Sûreté et par les Douanes. Ses difficultés commencent avec l'apparition d'une vie politique au Congo. Bien en cour auprès des hommes influents de son ethnique, il joue un rôle relativement important et fait même partie -bien qu'illetttré- de missions d'étude à l'Etranger. Mais il semble nécontenter ses protecteurs et, en 1956, plusieurs de ses maisons, d'une valeur globale d'une trentaine de millions, sont pillées et détruites. La Municipalité lui retire sa licence. Il part en R.C.A. où il s'installe avec son frère. Ses fournisseurs européens de Brazzaville, dont il a su gagner la confiance, lui font obtenir là-bas du crédit pour la fourniture de ses premières marchandises. Il y réussit.

Après les Indépendances, le nationalisme se développe en R.C.A. et, en 1961, il doit revenir à Brazzaville. Ayant entre-temps agrandi la maison qui abrite son bar, il y installe des chambres à louer et trois boutiques qu'il loue à des entreprises européennes. Après la révolution de 1963, il obtient l'accord du Gouvernement pour créer une société de construction. Mais l'Office Congolais du Bâtiment est alors créé et, dit-il, les "intellectuels" veulent l'y faire entrer. Il refuse et préfère traiter à titre privé avec le Gouvernement pour lequel il bâtit des établissements scolaires : il affirme avoir modifié lui-même les plans qui lui étaient proposés pour obtenir un prix de revient beaucoup plus faible. Lors du changement de Gouvernement en 1968, il est de nouveau emprisonné puis renis en liberté sous surveillance. Il continue toutefois la construction et l'équipement de bâtiments scolaires. Il est par la suite arrêté de nouveau pour des raisons politiques et de nouveau relâché.

Au moment de l'enquête : L.G. faisait ainsi le bilan de ses diverses activités :

- une fabrique (artisanale) d'agglomérés ;
- une entreprise de construction ;
- un bar "naissance" de ses affaires et qui le fait vivre lorsque son entreprise est sans travail ;
- une petite pension de famille et des boutiques en location, associées à ce bar ;
- un ranch de bovins de 300 têtes, en association avec un groupe. Il n'en est pas le président, mais - dit-il - le créateur et le vrai "patron".

Depuis la fin de la présente enquête, il a créé - toujours à côté de son bar - une salle d'"appareils à sous" et de jeux divers, formée par la suite comme l'ensemble de ces établissements, et une entreprise de menuiserie.

L.G. manifeste la même autorité à l'égard de sa famille que dans ses affaires. Il refuse son aide car celle provoque beaucoup d'ennuis. Quant aux féticheurs, il ne les utilise pas pour la réussite mais pour sa propre sécurité : "Je me protège contre les ennemis. J'en ai beaucoup. Tous les Présidents qui prennent le pouvoir me font arrêter et pourtant je suis un pauvre illétré qui ne peut faire un coup d'Etat".

12 - C.T. également entrepreneur du bâtiment, est un homme de 35 ans, faisant jeune et donnant une impression de dynamisme et de compétence. En fait, il a passé deux années à l'école professionnelle de Brazzaville, en section Maçonnerie. Il n'y a pas fait grand-chose, mais par la suite, de 1953 à 1957, il entre dans une grande entreprise construisant des buildings à Kinshasa et il y devient chef de chantier. Il y apprend le travail sur plan, ainsi que la technique du béton armé. Il quitte la Société à la fin des travaux et vient s'engager, de 1957 à 1965, dans l'une des plus grandes entreprises de Brazzaville où il est chef de maîtrise ; il quitte cette fois encore quand l'entreprise forme ses portes. Il constitue alors - selon une pratique qui apparaît courante chez les ouvriers du bâtiment - une équipe dont tous les membres sont en principe égaux et se partagent les bénéfices, ce qui lui permet de ne pas se déclarer en association et de ne pas payer de patente. C.T. a suivi pendant deux ans les cours de l'AFCA, dont il déclare avoir retiré profit, particulièrement dit-il, en calcul et en technologie du béton armé. C.T. connaît bien les divers styles de construction et leur époque. Il construit de fort belles

villas modernes avec des revêtements en gravillon et ciment blanc. La dernière entreprise où il a été salarié avait construit à l'époque le building le plus élevé de la ville. Il en a achevé il y a peu de temps - à son compte cette fois - un autre de dimensions plus modestes, mais qui est actuellement l'un des plus grands et des mieux bâtis de toutes les cités. Pour résoudre le problème délicat de l'enjambement d'un canal d'écoulement par l'un des angles du bâtiment, il a effectué un véritable ouvrage d'art à partir d'un "plan-ferraillo" qu'il a fait calculer par un spécialiste.

Comme C.T. manifeste son sentiment de supériorité à l'égard de sa parentèle : "La famille ne m'aide pas. Il n'y a pas désentente mais il n'y a pas de personne assez riche pour m'aider". Ses oncles ont essayé de "taxer" cette même famille pour augmenter son capital en demandant 5000 francs aux femmes et 10.000 francs aux hommes. Il espérait obtenir 200.000 francs. Mais à l'époque de l'enquête, l'affaire n'était pas encore réalisée. Bien introduit du côté de sa famille, il ne croit pas aux fétiches comme moyen de réussite et invoque pour cela l'exemple des entreprises européennes dans lesquelles il a occupé des postes de responsabilité : "J'ai travaillé dans les entreprises privées. Je n'ai pas vu les fétiches. Aujourd'hui par exemple, tu fais une maison qui s'écroule. Même si l'on a les meilleurs fétiches du monde, on ne peut pas réussir. Les clients vont fuir". Il croit aussi par contre aux fétiches comme moyen de défense, surtout lorsqu'en a, comme lui une entreprise prospère qui suscite beaucoup de jalousie.

13 - H.B. et ses deux collègues, l'un maçon, l'autre ferrailleur, et le troisième charpentier, illustrent d'une manière moins brillante que C.T., mais beaucoup plus répandue, le sort de ces petites équipes constituées sans statut pour échapper à la patente, et qui remplacent le plus souvent, dans le secteur congolais de la construction, les entreprises proponent dites. H.B. a commencé à apprendre la maçonnerie en 1954, au Gabon. Il y a passé 8 ans, dans la même entreprise. Il est ensuite entré dans une grande société Brazzavilloise où il a rencontré ses deux associés actuels. Ils ont été débauchés lorsque la société a fermé ses portes en 1964. H.B. a alors chômé complètement jusqu'en 1968, époque à laquelle il a fondé son équipe. Jusqu'à présent, celle-ci n'a trouvé que deux chantiers de maigre importance : une dalle de ciment armé à couler pour un bâtiment en construction, et la maison à laquelle il travaille actuellement et qui comporte deux étages mais est par ailleurs de conception assez rudimentaire. Le client qui emploie son équipe les paie au mois : cette

pratique assez répandue, leur permet, dit-il, de travailler ailleurs lorsque celui-ci n'a plus d'argent pour acheter de matériaux. En ce moment, précisément, leur situation est difficile car il est en prison depuis quatre mois. H.B. affirme que la plupart des maçons exercent leur métier dans des conditions identiques à la sienne avec une grande irrégularité et des périodes de chômage. H.B. et ses camarades dissoudraient d'ailleurs bien volontiers leur association s'ils trouvaient de l'embauche dans une entreprise. Ils sont tous les trois âgés d'une bonne quarantaine d'années et tous les trois illétrés. H.B. est le chef de l'équipe bien qu'il s'en défende.

H.B., qui a disparu au cours de la période d'enquête, n'a pu être interrogé sur sa relation avec sa famille et sur ses attitudes à l'égard des pratiques magico-religieuses.

14 - F.I. est également un cas typique de la vie difficile des **cuvriers** du bâtiment en dépit de l'importance de la construction à Brazzaville. Du même âge que H.B., à quelques années près, également illitré, il est entré en 1946 comme manœuvre dans une entreprise au salaire de 18 francs par jour. Encore fallait-il "diviser la solde" et en donner une part, à l'insu du patron, à l'ouvrier congolais qu'on avait chargé de le former. En 1948, il est maçon à 50 francs par jour. Il y a alors beaucoup de travail et, en 1951, les salaires passent à 300 francs par jour, soit - le travail des dimanches compris - 9000 francs par mois, c'est-à-dire davantage que la plupart des salaires distribués en 1970 à l'intérieur de la Cité. En 1950, F.I. change d'entreprise pour apprendre la technique du carrelage. Il fait trois entreprises dans cette nouvelle spécialité, passant 9 ans dans la dernière en date. Considérant les bénéfices que celle-ci faisait sur leur travail, les 10 carreleurs qu'elle employait démissionnent en même temps, pensant qu'ils "embêteraient la Compagnie" et gagneraient davantage à leur compte. Ils se mettent en coopérative : neuf d'entre eux - dont F.I. versent 10.000 francs chacun et le dixième, qui est, pour cette raison, nommé directeur, 100.000 francs que son frère cadet lui avait envoyé de France. L'équipe effectue alors les carrelages d'un hôpital secondaire et de nombreuses maisons privées. La coopérative durera deux ans puis devra se dissoudre car "le directeur avait bouffé l'argent". L'affaire traîne encore actuellement au Tribunal.

Seul, F.I. et un de ses condisciples continuent à travailler ensemble, les autres étant partis tenter leur chance à Pointe-Noire. Mais ils ne trouvent plus de travail comme carreleurs et doivent se contenter de "monter des murs". Encore s'agit-il de maisons du modèle le plus simple, en agglos et sans enduit.

Ils prennent entre 8000 et 15000 francs pour faire ce travail, fondations comprises. F.I. a échoué dans une nouvelle tentative de coopérative parce qu'on exigeait qu'il prenne avec lui des "gens de bureau". Il se plaint aujourd'hui de la concurrence et, une fois que l'on a trouvé du travail, de la difficulté qu'il y a à se faire payer des clients.

F.I. a eu autant de mécomptes avec sa famille que dans son travail. Il avait demandé une avance de 50.000 francs à son frère afin d'ouvrir un chantier ^{même} mais le frère lui a refusé. Et pourtant il lui avait avancé une somme importante pour payer ses chauffeurs à une époque précédente. Il a éprouvé les mêmes déboires du côté des pratiques magico-religieuses et s'exprime à cet égard, au moment de l'enquête, avec beaucoup d'amertume : "Si les fétiches pouvaient faire réussir, moi, je serais le plus riche entrepreneur, mais pas d'effet (...). Maintenant, je suis très fatigué. Je ne peux plus rien. Je propose même d'abandonner. Si je vois une société qui peut m'employer, je vais ...".

VI - LES MECANICIENS AUTO

15 - O.B. est carrossier. Il fait partie de la génération des jeunes artisans puisqu'il a aujourd'hui moins de 30 ans et, parmi ces jeunes, également de la catégorie des mieux adaptés à leur activité car il a réellement la vocation d'entrepreneur. Sorti de l'école primaire en 1957, il passe deux ans au Centre de Réapprentissage du Lycée Technique. Selon lui, l'objectif était surtout de former des jeunes capables de fabriquer des seaux et des pelles dans leur village. Il obtient ainsi son diplôme de charronnier. Alors que tous ses condisciples cherchent à s'orienter vers les emplois de bureau, il s'inscrit au Centre de Formation Professionnelle Rapide. A la sortie, âgé de 17 ans et demi, donc encore très jeune, il entre comme tôlier dans une entreprise automobile. En 1964, soit un peu plus de cinq ans plus tard, il devient ouvrier qualifié. Il se trouve au milieu d'ouvriers européens et partage avec eux la charge de former les apprentis. En même temps, il commence à travailler à son compte : des camarades conduisent chez lui leur voiture à réparer et son chef de service lui-même lui donne les véhicules laissés en épaves à la Société pour les retaper. Dès 1966, il a beaucoup de travail à domicile et néglige son emploi. En outre, il vit - déclare-t-il - au-dessus de ses moyens. Comme il retire de la clientèle à la Société qui l'emploie, celle-ci essaie de le faire démissionner à l'amiable : il est alors chef d'équipe à 22.000 francs par mois. Après une monace de procès, il démissionne en fin 1966, après avoir passé 8 ans dans le même emploi. La Société lui propose d'être sous-traitant et démarcheur, mais cela ne l'intéresse pas et il préfère installer son atelier - celui qui existe encore actuellement - dans une clôture de location. Avec l'un de ses amis, diamantaire "plein de pognon", ils ont pensé au début faire le commerce des

pièces détachées importées directement de France, mais l'instabilité du marché et de la situation leur a fait différer ce projet ainsi que celui d'acheter un terrain pour y déplacer leur installation actuelle. O.B. ne fait pas les moteurs. Il est spécialisé dans la carrosserie et "la mécanique associée à la carrosserie". Il a, en dépit du fait qu'il est installé dans un quartier assez retiré d'une cité, une nombreuse clientèle africaine et européenne. Outre la carrosserie, il semble qu'il fasse également le commerce des voitures d'occasion. O.B. a 10 ouvriers dont un qu'il a débauché à son ancienne société en lui donnant 5000 francs de plus par mois, et 35 apprentis. Il verse, par mois, 118.000 francs de salaires déclarés. L'apprentissage chez lui est gratuit, à part la dame-jeanne symbolique de vin rouge offerte au moment de l'engagement par la famille de l'apprenti.

O.B. a la même attitude dynamique à l'égard de sa famille que dans son travail. Il prétend n'avoir pas reçu d'aide de celle-ci. Cependant, maintenant, il en assume la responsabilité financière mais d'une manière qui fait retrouver l'habileté dont il témoigne dans ses affaires : "Il ne faut pas, dit-il, trop s'occuper d'elle comme il ne faut pas trop la négliger. Il faut savoir jongler(...). Ils peuvent maudire...". Pour les affaires, il critique les gens qui gèrent mal leur entreprise et qui accusent les fétiches de leur échec : "Ceux-ci, dit-il, retrouvant une attitude analogue à celle des tailleurs qui précédent, font réussir, mais il n'y a pas de meilleur fétiche que sa propre organisation : travail soigné, honnêteté et équipement". Il ajoute, traduisant ainsi sa confiance en lui-même : "Je n'ai pas de concurrents (...), c'est plutôt moi qui suis le concurrent des autres". Pour sa protection, il traite, si l'on ose dire, au-delà des turpitudes de son milieu : "Moi, je ne fétiche pas pour réussir ni pour me protéger. Je crois seulement en Dieu et c'est lui qui décide du sort des gens".

16 - L.K. est un exemple de mécanicien-auto d'un niveau technique comparable à celui de O.B., à cette différence qu'il est spécialisé dans les moteurs et non dans la carrosserie, mais qui a échoué dans une tentative, faite sur le tard, de s'installer à son compte. Beaucoup plus âgé que O.B., L.K. a aujourd'hui une cinquantaine d'années. Il est formé dans un établissement religieux de Léopoldville où il passe trois ans et apprend le métier d'ajusteur en même temps qu'il acquiert une bonne instruction primaire. A l'époque, il y avait encore peu d'automobiles et il travaillait surtout sur les machines à vapeur. Il quitte l'Ecole chrétienne parce que son salaire était insuffisant (3 francs belges par semaine) et entre dans l'administration comme

mécanicien. Envoyé vers le lac Léopold II, il répare les camions militaires qui font l'allier-retour avec le Moyen-Orient. Il quitte en 1945 et revient à Brazzaville. Il est Français de nationalité. Il entre comme ajusteur sur tour successivement dans deux entreprises. Il quitte la seconde en raison de l'insuffisance du salaire et en fait encore deux autres comme mécanicien de moteur à essence. Il quitte la première à la suite d'une mésentente, et la seconde - où il passe quatre ans - lorsqu'elle ferme ses portes. En 1953, il entre à l'Intendance Militaire comme contremaître : mal payé au début, il remplace ensuite un Européen. Il y passe deux ans, puis deux ans de nouveau dans une autre entreprise où il apprend le Diesel. Dans l'entreprise suivante, il est chef de garage ; il la quitte parce qu'on veut l'envoyer à Abidjan ou à Douala. Il travaille à Léopoldville de 1955 à 1960 comme chef d'équipe sur les gros Diesel d'usine. Il va jusqu'à Coquilhaterville. Maltraité après l'Indépendance, il revient en 1962. Il retrouve de l'embauche dans une société comme O.H.Q.. Il part en 1967 parce qu'il a "des histoires avec les jeunes". Il décide alors de s'installer à son compte. Dans l'emplacement qu'il occupe actuellement, il a l'eau et l'électricité et il se trouve à proximité immédiate d'une grande avenue. Il attend les clients avec confiance au moment de l'enquête mais se plaint déjà des difficultés qu'il éprouve à se faire payer. Quelques mois plus tard, il a renoncé à son entreprise et accepté une place chez un concessionnaire de camions à moteur Diesel.

En dépit de ses échecs, L.K. continue à compter avant tout sur lui-même. Sa famille ne l'a pas aidé, ayant appris son métier dans un garage de Léopoldville où il était salarié. Plutôt, lorsqu'il s'est installé, c'était avec ses propres économies. À l'époque où son travail marchait, c'est lui qui soutenait sa famille. Il n'attribue pas son échec actuel à l'action maléfique de celle-ci, mais au manque de travail. Ce n'est pas pour autant qu'il ne croit pas à la sorcellerie, mais il en redoute à la fois les dangers et l'inefficacité : "Je n'aime pas consulter les féticheurs pour réussir. Je suis père de famille et je ne veux pas me créer des ennemis. D'abord, les féticheurs ne donnent pas de clients. S'il en était ainsi, tous les commerçants réussiraient".

VII - LES TAILLEURS

17 - La carrière de P.F. qui est aujourd'hui âgé de plus de 45 ans, est riche de péripéties. Elle est au départ celle d'un homme formé à la période coloniale et qui a su, en dépit des difficultés, s'adapter aux circonstances et

en exploiter les aspects favorables pour aboutir à sa situation actuelle qui est aujourd'hui aussi prospère qu'il est possible dans une conjoncture assez médiocre. Exclu de l'école en 1937, P.F. est reparti dans son village à une quarantaine de kilomètres de Brazzaville. Au bout d'un an d'oisiveté, son père veut l'obliger à apprendre le métier de tailleur. Il refuse, mais va tout de même à Brazzaville, où il cherche du travail. Après quelque temps, il retourne chez ses parents où il apprend la vannerie - qui est le métier de son père. En même temps, il suit les cours du soir. En 1943, son frère, qui est dactylo dans l'Armée, le place chez un tailleur africain. Il y reste jusqu'en 1946. À ce moment, il apprend qu'un maître-tailleur européen s'est installé à Poto-Poto. Il réussit à se faire embaucher, toujours comme apprenti. Il y reste jusqu'au départ de celui-ci en 1949. Entre-temps, il a acheté de son patron une machine à coudre et un fer à repasser et, en 1950, s'installe à son compte sous la véranda d'un magasin européen de la ville puis, un peu plus tard, dans la clôture du frère qui lui avait fait apprendre le métier. Mais en 1952, l'ancien mari de sa belle-sœur met le feu à la maison de son frère. La sienne brûle aussi. Il achète alors une parcelle à son compte et bâtit une maison en "tôle" (c'est-à-dire couverte de tôle, ce qui à l'époque est un progrès sur les couvertures de chaume ou de "tuiles de bambou"). Il demande une bourse pour Paris, qui ne lui est pas accordée. "Vouloir, c'est pouvoir", dit-il, et il renouvelle sa demande en 1960. La même année, il est admis à la Chambre de Commerce. Celle-ci lui offre, en même temps qu'à plusieurs de ses collègues, un voyage d'étude en France, associé à un pèlerinage à Rome. Il passe neuf jours à Paris et prend contact avec une école de coupe. Il fait le pèlerinage à Rome et revient - à ses frais, cette fois - à Paris. Il s'inscrit à cette école et en suit les cours pendant deux mois. Ceux-ci terminés, il doit demander de l'argent "au village" pour compléter le prix du billet de retour. Rentré à Brazzaville, il se repose quelque temps puis installe un atelier dans sa parcelle, en 1961, il y fait venir l'eau et l'électricité. Il commence à se constituer une clientèle.

En 1963, la Chambre de Commerce lui offre de nouveau un voyage en France. Il ne s'agit que de tourisme et il y passe un mois. À son retour, il commence à faire construire une grande maison sur un terrain qu'il avait acquis sur le pourtour d'un marché nouvellement créé. Cela lui coûte beaucoup d'argent et, selon une manière de faire courante à Brazzaville, il ne construit d'abord que le rez-de-chaussé qu'il loue à un magasin de chaussures. En 1964, il apprend l'existence, à la Chambre de Commerce, de cours du soir destinés aux artisans et aux commerçants. Il obtient une bourse de la C.E.E. et s'y inscrit. Il suit les cours pendant trois ans et acquiert, ainsi dit-il des notions

d'économie, de gestion financière, etc... En même temps, il ouvre à côté de son atelier une petite boutique de boissons et de produits courants : l'affaire ne marche pas. Il sous-loue alors un local à son locataire du marché et y transporte sa boutique. Les affaires, cette fois, vont bien et lui permettent d'agrandir la base de sa maison et d'y ajouter un étage. Cependant, comme personne n'y habite, il y a beaucoup de vols et il se hâte de terminer les travaux pour pouvoir l'habiter. En décembre 1968, la maison est encore inachevée mais il s'y installe. Il a déjà l'eau et l'électricité, mais "il reste une partie des conduits, le carrelage et un chauffe-eau". Il a encore aujourd'hui beaucoup de dettes à payer. Lorsqu'il en sera venu à bout, il constituera un fond de roulement pour son commerce. P.F. a six enfants, les quatre ainés vont à l'école, les plus âgés étant en 4ème et en 5ème. Il ne veut cependant pas qu'ils lui succèdent car il trouve qu'il a trop de difficultés.

Les problèmes de P.F. sur le plan coutumier lui viennent de sa santé : "La famille ne menace pas ma famille mais ma santé. Je suis souvent malade. A l'hôpital, on ne voit pas cette maladie. Le féticheur m'a dit qu'elle vient de la famille". Pour se soigner, il a déjà dépensé plus de 200.000 francs entre les médecins et les féticheurs. Seuls, ces derniers le soulagent un peu. Toutefois, selon une conception que l'on rencontrera à plusieurs reprises, il n'a recours à eux que pour se protéger et non pas pour son commerce : "Je ne fétiche pas pour réussir. J'ai été en Europe et je suis convaincu que seule l'organisation et la bonne gestion font réussir".

18 - C.N. âgé d'une trentaine d'années, fait partie de la jeune génération des tailleurs, et sa biographie montre, à la différence de celle de P.F., une carrière qui se développe sans à-coups. C.N. fait son apprentissage de 1954 à 1959 dans des ateliers congolais. En 1959, il obtient une bourse du Congo pour la France. Les six mois de cours de coupe prévus par la bourse achevés, il trouve par lui-même du travail dans des ateliers parisiens. Il passe ainsi trois ans et, au bout de ce temps, rentre à Brazzaville où il installe son atelier actuel. Il y fait cinq ans puis, en 1967, il repart à Paris, à ses frais cette fois, pour se perfectionner. Il suit les cours d'une école de coupe italienne et obtient le diplôme. Il travaille ensuite comme stagiaire dans un atelier, puis rentre à Brazzaville à la fin de 1968. Il est resté depuis cette époque dans son atelier. Il a installé une boutique élégante; une des seules qui, dans les Cités, témoignent d'un tel souci. Lui-même a des manières très aisées et donne en même temps l'impression d'être compétent et de savoir gérer ses affaires. Il bénéficie d'un

emplACEMENT particulièremenT avantageux, le long d'une grande avenue, à proximité d'un cinéma. C.N. est l'exemple de ces carrières "simples" et sans problèmes que l'on a rencontrées surtout chez les tailleurs. Il n'a toujours eu qu'une même activité dans laquelle il a progressé régulièrement en sachant profiter des possibilités que la conjoncture lui offrait. Il est par ailleurs toujours resté, soit par chance, soit à cause de sa jeunesse à l'écart des aléas de la vie politique locale.

A cette indépendance à l'égard de la conjoncture, correspond chez C.N. une indépendance égale à l'égard de son milieu familial : "La famille n'a aucune influence sur moi. Elle ne m'a rien donné quand j'étais jeune (...). Donc, ils peuvent murmurer contre moi. Cela ne me dit rien. Il n'y a aucune cause pour que la famille puisse me maudire". Par ailleurs, C.N. adopte la même attitude que son collègue plus âgé à l'égard des conditions de la réussite : "Je n'ai peur que des concurrents, non pas sur le plan fétiches mais sur le plan travail. Il y a des fétiches très efficaces pour réussir, soigner le travail et satisfaire le goût du client". C.N. a été en Europe et a constaté que les gens "souffraient". Il se demande alors pourquoi ils n'ont pas recours à des féticheurs si ces derniers sont réellement efficaces.

19 - De deux ou trois ans plus âgé mais se classant dans la même génération des jeunes entrepreneurs que C.N., N.C. tailleur également, a une histoire professionnelle très différente. Entré en apprentissage en 1949, à l'âge de 13 ans environ, après une scolarité médiocre, il est à cette époque, et à ses dires, "un peu bandit" et travaille assez mal. Il connaît en outre des problèmes de soutien familial : son père et sa mère meurent à un mois d'intervalle. Heureusement, sa sœur se marie et le ménage le prend en charge mais ne peut continuer à assurer les dépenses inhérentes à son apprentissage. Il quitte alors le tailleur chez qui il était placé et s'embauche comme manœuvre à 7 ou 8.000 francs par mois. Au bout de trois mois, il est licencié et entre dans une autre entreprise, également comme manœuvre. Au bout de quelques mois, vers 1950, il a ~~besoin~~ d'économies pour payer la dame-jeanne de vin qu'il devait à son patron pour prix de son apprentissage, et reprendre celui-ci. Lorsque le patron tombe malade, il reste seul avec lui à l'atelier, mais celui-ci abandonne la couture pour la photographie et N.C. entre chez un tailleur européen. C'est là, dit-il qu'il fait son véritable apprentissage. Au bout de trois ans, il s'en va et crée, avec un associé, un petit atelier dans un quartier "chic" des cités avec une machine de location. Il se constitue une clientèle. Son associé le quitte pour devenir gendarme, et lui-même change d'emplacement. Il trouve un local

d'un aspect assez pauvre ; et conforme en cela à la plupart des ateliers des Cités qui sont installés dans de simples pièces d'où tout élément de décoration est exclu. Mais il est bien placé, au bord d'un grand marché et affiche un certain optimisme. Il est cependant inquiet pour son avenir. Il souhaiterait que le Gouvernement mette en coopérative les tailleurs privés et leur réserve la clientèle de l'Armée et de la Police (1). Il conçoit cette coopération sous la forme d'un grand atelier où les uns couperaient et les autres couturaient simplement les boutons. Même s'il ne faisait que cela, il "gagnerait le pain" car il est sûr, dit-il, de "tomber un jour", c'est-à-dire de ne plus pouvoir travailler et sa vicillessce, qui est pourtant à son âge une échéance lointaine, le préoccupant tant pour lui-même que pour l'avenir de ses enfants.

L'attitude de N.C., à l'égard de la société couturière est également critique, mais plus prudente que celle de C.N., dont il est cependant le contemporain. Il aide sa famille par reconnaissance car c'est à elle qu'il doit finalement d'être ce qu'il est, mais il l'aide aussi "pour éviter les récentements (...)" qui pourraient provoquer la mutinerie des esprits et le faire tomber malade. Il ne croit toutefois à l'efficacité de ceux-ci en dehors du cadre de la famille. Ainsi, il a constaté des baisses périodiques de clientèle entre Janvier et Avril mais ne consulte pas de féticheurs pour remédier à cela. Il redoute de tomber dans les pièges du ndokisme et de devenir fou.

On a fait allusion plus haut à une expérience de ce genre, l'Union des Tailleurs Brazzavillois, groupant 35 artisans, qui a fonctionné quelque temps et s'est dissoute.

CONCLUSION

Les conclusions que l'on peut tirer de ce travail portent sur deux niveaux, qui sont d'ailleurs en relation d'inclusion : le plus limitatif concerne la situation spécifique des entrepreneurs en tant que catégorie particulière de producteurs, ce qui revient d'ailleurs surtout à les juger en termes de développement économique ; le second plan, le plus large, touche au rôle que jouent ces entrepreneurs dans la dynamique globale du système urbain et à la manière dont leur cas particulier peut porter témoignage pour l'ensemble. Sur ce dernier point toutefois, accusant le caractère fragmentaire du présent travail - limité à une catégorie significative mais étroite de la population urbaine - les problèmes ne pourront être qu'esquissés.

I. Au cours des deux dernières décennies, la position de l'entreprise locale est demeurée médiocre et très en retrait ; en particulier, elle n'a pas été en mesure de suivre le renversement de la situation coloniale au profit des colonisés, qui s'est opéré dans les domaines du politique et de l'administratif. Aujourd'hui encore, elle reste absente des fiefs traditionnels de l'entreprise étrangère ; c'est à dire non seulement de l'import-export et de la distribution des produits fabriqués les plus "coûteux" comme l'automobile et l'électro-ménager, mais également du commerce de certaines denrées à grande diffusion comme les tissus de pagne ou la lingerie de fabrication locale. Certes, un secteur nationalisé, destiné à remplacer les grandes sociétés étrangères a été créé - d'ailleurs, avec des fortunes diverses - et une politique systématique d'africanisation du personnel et des cadres de ces sociétés a été entreprise avec succès. Mais, dans un cas comme dans l'autre, il s'agit uniquement d'initiatives de l'Etat et celles-ci ne concernent que des postes de type administratif, y compris ceux de direction et de gestion et non la fabrication ou le marketing. L'entreprise privée ne s'est pas davantage imposée dans des domaines que les nationaux contrôlent cependant depuis la production jusqu'à la distribution, c'est à dire dans ceux des produits commerciaux locaux : manioc, arachide, poisson fumé, pas plus que dans le maraîchage ou les fruits et les agrumes.

Dans ces domaines, cependant, la mise sur pied d'une production rationnalisée de type industriel eut été d'autant plus possible que le développement des grandes villes offrait tous les débouchés nécessaires.

Les hommes capables de lui faire opérer une telle mutation ne se sont guère manifestés non plus. En dehors d'une petite élite dynamique et pour laquelle on peut parler de vocation, l'entreprise privée n'attire guère, parmi les Congolais, que des retraités ou des transfuges du salariat, prêts à y retourner à la première possibilité ou, pour les jeunes des "ratés" de la formation scolaire qui ont eu la chance de pouvoir être mis en apprentissage ou placés directement par leur famille. Son évolution, au cours des vingt dernières années, accuse d'ailleurs sa fragilité générale : une régression d'ensemble, comparée à la poussée démographique de la population urbaine, avec des variations sélectives selon les branches, résultat certes d'une adaptation à la conjoncture mais qui témoigne surtout d'une recherche permanente de la facilité : régression de l'artisanat proprement dit, stagnation du commerce en boutique et, par contre, augmentation spectaculaire des transporteurs. Mais ces derniers se limitent, sauf exception, à l'exploitation, directe ou par un chauffeur salarié, d'un unique véhicule, c'est à dire à la forme la plus rudimentaire, en termes d'organisation et de gestion, de l'entreprise.

L'absence d'incitation de la part des autorités successives, souvent invoquée par certains entrepreneurs pour justifier la médiocrité de leur position, n'atténue guère leur part de responsabilités ; la conquête de l'ordre politique n'a pas non plus été encouragée par le colonisateur et, depuis, de toutes façons, si l'entreprise locale n'a guère été aidée, elle n'a pas non plus été entravée et n'a, en particulier, jamais été menacée de collectivisation. Mieux, les tentatives de mise en coopération faites à la demande des entrepreneurs n'ont rencontré - sauf dans le domaine de la construction - qu'une existence éphémère.

L'une des contradictions majeures de la position sociale des entrepreneurs réside dans le fait qu'à cette extrême modestie de leur position dans l'économie de type occidental à laquelle les apparentent leurs activités, s'oppose la situation d'élite relative qu'est par contre la leur par rapport à l'ensemble

de leur catégorie sociale (1). Cette situation de minorité privilégiée tient pour ceux qui ont enregistré au moins un minimum de réussite, c'est à dire pour un grand nombre d'entre eux, à l'importance et à la durée relatives de cette entreprise comparée à la multiplicité des activités de ce type qui naissent et disparaissent. Cette position relative d'élite doit aussi, pour être comprise, être rapportée à l'origine de ces entreprises dans une société où le mode de transmission des biens ne permet guère l'accumulation du capital et où, de ce fait, chaque entrepreneur a dû - sauf à de très rares exceptions - commencer sa carrière "à zéro".

Dans cette situation contradictoire dont les entrepreneurs ne perçoivent généralement pas clairement les termes - surtout la position relativement privilégiée de certaines catégories/par rapport aux salariés - leur vision propre de la conjoncture et de leur situation présente également une contradiction qui se manifeste entre le pessimisme qu'ils expriment lorsqu'on les interroge directement sur l'avenir de leur situation ou celui de leur branche et l'optimisme qui ressort implicitement de leurs projets d'investissement, optimisme en accord cette fois avec l'évolution positive - en termes de capitaux investis - de la grande majorité des entreprises étudiées ici. À ce niveau, s'opposent d'ailleurs les artisans possédant un métier à niveau de formation élevé (mécaniciens, tailleur, etc...), associé généralement à un faible capital investi, et les commerçants, au sens large (commerçants-propriétaires de bas , transporteurs) qui se contentent - au lieu de produire directement - de faire fructifier un capital acquis, relativement considérable. Cette différence entre les catégories d'activités traduit en fait des degrés d'une attitude volontiers passiviste, liée à la position généralement modeste des entrepreneurs congolais sur "la place". Conscients qu'ils ne peuvent que s'adapter à la conjoncture sans pouvoir la créer ou même l'influencer

(1) On emploie cette expression avec beaucoup de prudence pour désigner la masse "intermédiaire" de la population urbaine comprenant les salariés des catégories moyennes ou modestes, manuels, petits employés, ainsi que la multitude des commerçants et des artisans, beaucoup d'entre eux ayant des activités plus ou moins occasionnelles et parfois des périodes de chômage complet. Les catégories socialement supérieures sont alors constituées par les entrepreneurs les plus aisés et surtout les possesseurs d'emplois stables fondés sur la possession d'un diplôme, depuis le niveau du "Brevet" jusqu'au baccalauréat, et bien entendu aux études supérieures. Le problème des groupes sociaux en général et des classes sociales en particulier doit, en raison de son importance, être réservé pour une étude particulière.

directement, tout changement leur apparaît porteur de menaces par la nécessité où il les mettra de s'adapter à une situation nouvelle. On comprend dès lors que ceux dont l'activité repose sur la gestion d'un capital susceptible d'être déprécié ou perdu, soient à cet égard plus inquiets que ceux - les artisans - qui maîtrisent une technique qui rend plus facile et plus sûre leur insertion dans cette situation nouvelle. Il est singulier de constater que cette proposition entre "techniciens" plus assurés d'eux-mêmes et "commerçants" plus inquiets (quoique généralement plus riches et réalisant des bénéfices plus importants) se renforce d'une attitude comparable à l'égard des pratiques magico-religieuses et, à travers elles, des pressions subies de la société coutumière. Là encore, les "techniciens" sont les plus critiques et les plus détachés, manifestant sous cette nouvelle forme une plus grande confiance en leurs propres forces, que les commerçants au sens large - auxquels s'ajoutent cette fois ceux qui ont enregistré des échecs dont ils rendent responsables, par le biais de ces forces "surnaturelles" des concurrents ou, plus souvent, des membres de la société coutumière dont ils dépendent.

En dépit de ces différences intérieures, l'entreprise locale considérée dans son ensemble et en tant que catégorie spécifique de producteurs, apparaît dans une position à la fois dépendante et vulnérable et, de ce fait, profondément ambiguë : ambiguë à l'égard de la société coutumière contre l'exploitation de laquelle elle a toujours à se défendre sans pouvoir s'imposer à elle d'une manière décisive ou même durable, du fait du fondement magico-religieux du pouvoir de celle-ci ; ambiguë à l'égard des entreprises nationalisées par la faute de celles-ci, comme l'a montré Samir Amin, et du fait que, dénaturant les intentions originales de leurs fondateurs, elles ont tourné leur action davantage sur la concurrence à cette petite entreprise que sur la conquête des monopoles des sociétés multinationales d'import-export ; ambiguë également vis-à-vis de ces dernières, avec lesquelles la modestie de leur position ne leur permet pas d'entrer en concurrence, mais dont elles subissent la dépendance sous la forme des crédits consentis, des aides éventuelles, aussi bien que des pressions qui peuvent en être la contrepartie - produits de la part de ces sociétés de tactiques soigneusement élaborées, dont les perspectives à long terme dépassent malheureusement le champ de vision des petits entrepreneurs. À l'égard d'un autre secteur dont il est moins d'usage de parler, et qui les concerne pourtant plus directement - le commerce privé non-européen - leur action n'est guère plus clairvoyante et se limite à des doléances, à des constats d'impuissance face à une organisation et à des ressources qu'ils jugent irrémédiablement

supérieures, le tout associé à des sentiments de frustration et de xénophobie, sans déboucher pour autant sur une action créatrice et concurrencelle. Ainsi, et si elle demeure limitée à ses forces actuelles, la petite entreprise locale ne semble pas plus capable qu'à l'époque du "tournant" colonial de bouleverser à son profit l'ordre des forces en présence et promise à autre chose - en dépit de l'importance des débouchés qui lui sont offerts par la grande ville - qu'à sa propre reproduction.

II. Après l'indépendance, deux voies extrêmes paraissaient théoriquement ouvertes aux sociétés issues de la colonisation : l'abandon de la tradition et l'entrée accélérée dans la société occidentale, les empêchements au progrès des colonisés ayant disparu avec le régime colonial ; le rejet, comme un accident de l'histoire, de tout apport étranger et le retour aux sources de la tradition africaine. L'une et l'autre option avaient leurs théoriciens, mais, en fait, la première dominait avec à peine quelques atténuations de principe : c'est la conception "économiste" du développement mesuré à l'accroissement du produit national brut et de l'industrialisation à l'occidentale, quelle que soit l'orientation politique que l'on envisageait de faire prendre à ce développement. Or, c'est, si l'on peut dire, une voie double qui a été suivie en ce que les nouvelles sociétés ont à la fois accentué leur pénétration dans le monde industriel - l'indépendance apparaissant alors comme une promotion dans l'ordre de l'égalisation et non comme une rupture - et laissé se développer en leur sein l'action des sociétés coutumières. On a vu chez les entrepreneurs deux exemples frappants de ce double processus : le rôle des efficaces magico-religieux traditionnels dans des activités, à l'origine purement occidentales et rationnelles, et, à l'intérieur même de ces efficaces traditionnels, la juxtaposition d'éléments coutumiers, sous des formes allant du culte des ancêtres aux pratiques du "ndokisme", côte-à-côte avec les religions et les magies introduites par l'Occident.

Cependant, et c'est un second aspect original des nouvelles sociétés urbaines, cette adaptation d'éléments extérieurs, disparates, ne s'est pas faite passivement; les sociétés urbaines, assumant la totale hétérogénéité par rapport au milieu introduite par le colonisateur dans les conditions de leur création, n'ont pas cessé de développer leur autonomie, à l'intérieur du réseau des relations qu'elles continuaient à

entretenir avec les "sociétés "mères" - locales ou extérieures - dont elles étaient issues. Dans cette relation "à trois pôles", la ville - le troisième pôle - manifestait son pouvoir l'intégration en remaniant les modèles empruntés, dont aucun ne demeurait exactement ce qu'il était dans son milieu d'origine, et en les intégrant à des ensembles cohérents de conduites possibles, adaptées aux circonstances spécifiques de la société urbaine. Ces conduites possibles, qui demeuraient ordonnables en plus traditionnelles ou plus novatrices, étaient alors utilisées sélectivement, simultanément ou successivement, les deux dernières éventualités étant les plus fréquentes et donnant la mesure de l'étroitesse de la symbiose opérée entre les fonds culturels primitifs : on a vu ici même comment le magico-religieux venait au secours du technique lorsque celui-ci se révélait insuffisant, comment le féticheur pouvait être appelé par exemple pour interrompre une série d'accidents successifs, circonstances purement "techniques", mais imputées, du fait de leur répétition, à l'action maléfique d'un parent ou d'un ennemi.

En même temps que les modèles technoculturels, les individus qui composent la société urbaine, se différenciaient en catégories également spécifiques eu égard aux conditions de la société urbaine, cette spécificité était liée à la dualité de leur position dans les cadres restaurés en ville de la société coutumière et dans ce que l'on a appelé les variables d'introduction dans la modernité, telles que le niveau d'instruction ou le degré de formation technique. De cette dualité, naissaient des positions complexes aux conditions imprévisibles, tenant aux renforcements ou aux contradictions entre les rapports simples - de domination ou de dépendance - qui étaient les leurs dans chacun de ces ordres culturels. Le rapprochement de ces caractéristiques de position sociale et des variables d'attitudes ou de comportements se référant aux modèles culturels disponibles, a fait alors apparaître un certain déterminisme dans le choix de ceux-ci, face à des situations déterminées, portant par là témoignage sur les processus de structuration de la nouvelle société. Ainsi, on a vu comment les comportements les plus conformistes en matière magico-religieuse attiraient électivement les plus "riches" parmi les entrepreneurs, en même temps que ceux qui avaient le moins bien réussi, tandis que les éléments mieux introduits dans la "modernité", les artisans, plus assurés de leur formation technique, témoignaient au contraire de plus d'optimisme dans leur avenir et de plus de détachement à l'égard des pratiques magico-religieuses. On a pu en conclure que cette contradiction apparente recouvrait

en réalité une caractéristique commune qui était le besoin de protéger ses biens ou de se protéger soi-même dans une perspective où l'on n'était pas suffisamment assuré de ses propres forces.

Ces considérations conduisent au seuil de problèmes plus larges et qui ne peuvent être abordés qu'au plan de la ville et non à celui d'une population caractéristique mais limitée : il s'agit de la place et de la hiérarchie actuelles des tendances modernistes et traditionnalistes, des instances qui dominent à travers elles et, parmi la pluralité des possibles, des tendances qui ont le plus de chances de prévaloir dans l'avenir.

Les réponses à ces questions, telles qu'on peut les entrevoir à travers les processus de détail observés ici, montrent en premier lieu l'absurdité scientifique que constituerait une conception occidentalocentrique de l'évolution de ces sociétés. Elles montrent également les raisons pour lesquelles il a fallu renoncer aux perspectives simplificatrices de l'unilinéarité et de l'irréversibilité. On a pu observer la présence simultanée et également active de modèles d'origine différente et constater comment, selon la conjoncture et selon la catégorie sociale, tel ou tel type de comportement - tantôt plus près de la tradition, tantôt plus près des modèles importés - tendait à prédominer et comment plusieurs d'entre eux pouvaient l'emporter tour à tour. Il est bien certain que des mouvements complexes peuvent paraître, après-coup, répondre à une "nécessité" simple et facilement explicable. Mais, pour l'observateur scientifique installé au cœur de la société en train de se faire, il est difficile de nommer les instances en présence par simple assimilation aux sociétés occidentales et, en admettant que celles-ci aient pu être définies d'une façon adéquate à la réalité locale, de décider laquelle est momentanément dominante et surtout laquelle - et par quels mécanismes - le sera demain. L'affinement de l'outil logique ne suffit pas, le remplacement par exemple des chaînes causales linéaires - ayant constaté, ce qui est le cas, que les processus circulaires sont beaucoup plus fréquents - par des relations en feed-back ou des "spirales" dialectiques. Même ayant établi que tel élément soutenait tel autre et était en même temps contenu par lui, il fallait encore montrer si l'un des deux était dominant et lequel, et pourquoi. Ainsi, l'on voit bien la relation réciproque qui unit la hiérarchie coutumière et l'idéologie magico-religieuse, sur laquelle la théorie locale fonde son pouvoir, mais il est beaucoup plus malaisé de

déterminer si l'une soutient davantage l'autre et conditionne son existence. Il en va de même de l'efficace magico-religieux et de l'empirico-rationnel, et, au-delà d'eux, de la tradition locale et de la modernité à l'occidentale. Dans ce dernier cas, par exemple, ce n'est que si la première se glissait toujours et dans tous les cas dans les "interstices", dans les ratés de la seconde, que si les hommes mieux formés sur le plan technique avaient toujours et dans tous les cas la même tendance à s'en détourner, que l'on pourrait conclure à un effacement décisif du magico-religieux au profit du technique. Or, de nombreux facteurs interviennent pour obscurcir cette relation, même si on la suppose établie : en premier lieu, elle paraît liée à une conjoncture d'ensemble où la suprématie du technique ne reste possible qu'associée à une réussite économique, les situations d'échec entraînant au contraire des "régressions" vers les efficaces surnaturels. D'autre part, le processus n'est pas continu et des renversements de tendance sous forme de retour aux efficaces magico-religieux apparaissent, non seulement dans les situations d'échec mais aussi dans celles où les réussites économiques dépassent un certain niveau, comme si alors l'homme prenait peur, non pas face à la technique en tant que telle, mais face à ses capacités de maniement de celle-ci et "régressait" à son tour vers les efficaces surnaturels pour mieux protéger son acquis.

Ce que l'on vient de dire ne vise certes pas à établir un constat d'impuissance de la connaissance scientifique, mais à faire toucher la difficulté du problème et à mettre en question les dogmatismes qui stérilisent la recherche en provoquant des auto-censures, et les théories préétablies qui manipulent des concepts sans contenu. Ainsi, selon les doctrines "économistes" auxquelles il a déjà été fait allusion, la plupart des phénomènes décrits ici ne seraient que des épisodes sans profondeur dans la réalisation d'un grand destin que l'homme peut retarder ou hâter, mais qu'il ne peut empêcher. Cependant, ce processus est conçu par hypothèse comme ne devant apparaître qu'à long terme. Il demeure donc une vue de l'esprit alors que notre connaissance du devenir des sociétés ne peut être qu'à court terme, comme le sont d'ailleurs l'action du législateur et celle du politique. Or, dans ces limites, l'expérience de la société brazza-villoise montre que ces "bavures" sont capables de faire échouer - on l'a vu ici dans le cas de certaines entreprises d'Etat ou dans celui de certaines tentatives de mutualisation des entreprises - les réformes les mieux fondées. Elles constituent donc une réalité bien vivante et active dont il faut tenir compte pour le succès futur de telles entreprises, et qu'il faut étudier, dans

ce but, non pas en tant que tels, mais en tant que processus médiateurs, tels qu'ils s'interposent obstinément dans les pratiques de la vie quotidienne entre les projets, les objectifs théoriques et les résultats escomptés.

Ainsi, se retrouve la recherche, à la place qui est la sienne, insuffisante mais nécessaire, entre les "masses", par qui et pour qui tout doit se faire, et le politique, instauré dans ses responsabilités primordiales, de guide et d'agent privilégié de la transformation.