

8.

Les grands conglomérats, ou comment l'économie capitaliste s'est implantée au Congo

Frans Buelens

Les détracteurs de la colonisation du Congo la présentent comme une exploitation sans merci, motivée par l'appât du gain; ses défenseurs répliquent que le Congo a été traité au pire de manière un tantinet « paternaliste » et que le pays a été mis sur la voie du développement économique grâce à des entrepreneurs désintéressés qui n'ont pas reculé devant les risques. Deux visions très contrastées, que nous étudierons dans le présent chapitre en vue de déterminer laquelle est la plus proche de la vérité. Nous aborderons d'abord « l'économie de pillage » des premiers temps, le développement des infrastructures, ainsi que la genèse et l'évolution des grands holdings. Ensuite, nous nous intéresserons aux principales activités économiques (les mines et les monocultures tropicales), à leur rentabilité et à l'instrumentalisation des Congolais.

L'économie de pillage

Lorsque Léopold II acquiert le Congo en 1885, il se lance immédiatement dans une gigantesque opération d'expropriation. Le Congo étant peu peuplé, il lui semble que des régions immenses restent inexploitées. Le roi des Belges déclare ces « terres vacantes » (soit la quasi-totalité des terrains cultivables, auxquels s'ajoutent en 1891 les

forêts, fleuves et rivières), propriété de l'État. Dans la réalité congolaise, toutefois, ces « terres vacantes » n'existent pas, car la chasse et la pêche sont pratiquées sur l'ensemble du territoire et les villages se déplacent régulièrement pour éviter l'épuisement des sols.

Cette confiscation des terres permet d'accorder de vastes concessions, de vendre des terres à bas prix, d'en faire le don (*land grants*) ou de procéder à leur exploitation. Léopold II n'y va pas de main morte : un décret de 1892 divise le Congo en trois zones. Le « Domaine privé » (exploité en régie par l'État), une autre région qui deviendra officiellement le Domaine de la Couronne par un décret de 1896 (propriété de Léopold II, d'une superficie de 250 000 km²) et enfin des concessions octroyées à des entreprises privées. Ces dernières obtiennent ainsi le droit temporaire (jusqu'à expiration de la concession) de construire par exemple une ligne de chemin de fer ou encore d'exploiter une mine pour en tirer des revenus. Ces concessions s'accompagnent parfois de vastes *land grants*, qui doivent persuader les détenteurs de capitaux belges, mais aussi étrangers, d'investir au Congo.

Car l'attrait de capitaux est le principal objectif. De nombreuses entreprises belges considèrent le projet de Léopold II comme un rêve mégalomane, ne croient pas à ses chances de succès et préfèrent investir dans d'autres pays. Seuls les milieux d'affaires anversois y décèlent une opportunité de développer le commerce des produits tropicaux. Grâce à l'exportation d'ivoire et surtout de caoutchouc, le port d'Anvers parviendra à se hisser au sommet des ports mondiaux, allant jusqu'à détrôner Liverpool. Quelques grandes compagnies de la métropole flamande, comme l'ABIR et l'ANVERSOISE, toutes deux fondées en 1892, jouent un rôle majeur dans le développement de l'État indépendant du Congo en un système commercial monopolistique dont le régime d'exploitation est basé sur la terreur, la population étant contrainte *manu militari* de récolter le caoutchouc (voir chapitre 2). Elles deviennent les fidèles alliées de Léopold II, qui peut ainsi garantir des revenus substantiels à l'État indépendant du Congo, détenteur d'une large participation dans ces sociétés.

Développement des infrastructures et des holdings

Les capitaux commerciaux d'Anvers ne suffisent toutefois pas à l'exploitation du Congo. Le soutien de holdings belges s'avère crucial, avant tout pour les projets d'investissement dans les infrastructures de transport (voir chapitre 12). Les insuffisances du réseau des voies navigables rendent la construction de voies ferrées indispensable pour le désenclavement de l'intérieur des terres et l'exportation des matières premières, d'autant plus que de nombreuses mines sont situées à très grande distance de l'océan Atlantique. Mais ces travaux nécessitent des capitaux énormes. Vu les risques élevés des investissements et leur profil de gain incertain, Léopold II tente d'y remédier en concédant de nombreux *land grants* et des garanties d'intérêt et de capital pour séduire les investisseurs. Ce faisant, il parvient très tôt à associer des holdings belges au développement de l'économie congolaise. Cette politique s'explique aussi par son souhait de faire du Congo un projet belge (bien qu'il attire également des capitaux étrangers pour soutenir sa position internationale chancelante).

Dès 1886, Albert Thys, officier d'ordonnance de Léopold II, fonde la Compagnie du Congo pour le commerce et l'industrie (CCCI). Doté d'un modeste capital d'à peine 1 million de francs, ce holding réussit à rassembler un petit groupe d'administrateurs, dont certains sont liés à la Société générale, comme Édouard Despret (futur vice-gouverneur de la Société générale) ou Jules Urban, actif dans le Grand Central belge, un vaste réseau d'exploitation ferroviaire mis en place par la même Société générale. La première mission de la CCCI consiste à désenclaver le Congo en construisant une ligne de chemin de fer. À cette fin, elle fonde en 1889 la Compagnie du chemin de fer du Congo (CFC), qui aménagera une voie ferrée entre Matadi et Léopoldville pendant les dix années suivantes. La CFC se voit attribuer, en plus de 150 000 hectares de terres en pleine propriété, une garantie de rémunération du capital de 5 %.

Premier holding à opérer au Congo, la CCCI gardera toujours une longueur d'avance sur ses concurrents. Elle fonde toute une série de filiales et de sous-holdings, qui à leur tour créent des filiales en tout genre. En 1891, la CCCI entreprend un deuxième grand projet – après la

CFC deux ans plus tôt – avec la fondation de la Compagnie du Katanga (CK) qui, aux termes d'une convention signée avec l'État indépendant du Congo, doit prendre possession au plus vite du Katanga afin de contrer les prétentions britanniques sur cette région. La CK est dotée d'un capital de 3 millions de francs, incluant des fonds britanniques. Qui plus est, elle obtient de vastes concessions territoriales (un tiers de toutes les terres en pleine propriété au Katanga), ainsi qu'une concession d'exploitation du sous-sol pendant 99 ans. Mais la CK est aussi une véritable « compagnie à charte ». À l'instar des *chartered companies* britanniques, elle obtient des droits étendus dans une « charte royale », comme l'organisation d'une force de police et l'administration de la justice, combinant ainsi des activités commerciales avec des fonctions étatiques.

Les faibles résultats obtenus par l'exploitation conduisent à la fondation, en 1900, de l'une des institutions congolaises les plus singulières : le Comité spécial du Katanga (CSK). Cette nouvelle compagnie à charte obtient le monopole de l'exploitation du Katanga. Financée par l'État, elle parvient toutefois à élargir considérablement le « portefeuille colonial » (renfermant toutes les actions détenues par l'État dans des sociétés privées) par une prise de participation dans des sociétés très diverses. La direction du CSK est confiée à un conseil de six membres, quatre désignés par l'État indépendant du Congo et les deux autres par la Compagnie du Katanga. Cette dernière continuera à jouer un rôle actif et, après la limitation des compétences du CSK à l'activité économique en 1910, sa direction lui reviendra *de facto*. La présence dans le conseil d'hommes d'affaires tels qu'Albert Thys, Édouard Despret, Léon Lambert, Constant Goffinet et le comte John d'Oultremont montre à quel point les intérêts publics et privés sont mêlés. Sous le régime du Congo belge, un organisme similaire verra également le jour en 1927 dans la région du Kivu : le Comité national du Kivu.

Outre la CCCI, d'autres investisseurs sont également approchés. Léopold II réussit à convaincre l'un des entrepreneurs les plus fortunés de Belgique, Édouard Empain, d'investir dans la région des Grands Lacs. À cette fin, Empain crée en 1902 la Compagnie du chemin de fer du Congo supérieur aux Grands Lacs africains (CFL). Disposant d'un capital initial de 25 millions de francs, elle obtient en outre des autorités

4 millions d'hectares de *land grants*, une garantie d'intérêt de 4 % sur les capitaux investis et une garantie de remboursement sur les parts de capital. Ainsi, sur un total de 12,9 millions de francs de dividendes versés pour la période 1902-1913, 10,1 millions procèdent de la garantie d'intérêt de l'État. Qui plus est, la CFL obtient le monopole de l'exploitation (future) de toutes les ressources minières et peut transférer ces droits à des filiales, ce qu'elle fera effectivement, donnant naissance à un holding.

La situation est pour le moins étrange. L'État réalise les études préparatoires, construit la ligne de chemin de fer, réquisitionne pour ce faire des travailleurs forcés, fait même venir de la main-d'œuvre du Sénégal et se charge d'ériger les bâtiments et les ateliers. La CFL n'a donc pas à réaliser elle-même la construction ferroviaire, mais doit uniquement rembourser le coût des travaux et financer les dépenses d'exploitation, des investissements sans risque étant donné les garanties accordées. Ce dispositif montre à quel point Léopold II et son État du Congo ont besoin d'argent pour financer le projet colonial au cours des premières années. Ici encore, on observe un enchevêtrement des intérêts publics et privés, ainsi que l'intervention d'administrateurs d'autres holdings. Au conseil d'administration de la CFL siègent notamment Edmond Van Eetvelde, Albert Thys, Léon Janssen (Société générale), Édouard et François Empain, ainsi que le comte John d'Oultremont.

Le capitalisme des holdings

La CCCI et la CK inaugurent au Congo une ère économique dominée par les holdings. Devenue la plus grande société holding du pays, la CCCI entre à son tour dans la sphère d'influence de la Banque d'Outremer, fondée en 1899, qui a pour actionnaires tant les principales banques belges que des groupes de capitaux étrangers (Banque de Paris et des Pays-Bas, Deutsche Bank, etc.), de nouveau sous l'impulsion d'Albert Thys. La Banque d'Outremer se constitue un important portefeuille international, avec principalement des entreprises congolaises. Elle étend peu à peu son contrôle sur la CCCI, en particulier à la suite de l'émission par celle-ci d'actions à droit de vote multiple en 1920 et 1925. Lors de la fusion de la Banque d'Outremer avec la Société générale en

1928, la ccci intègre le réseau de l'un des plus grands holdings européens (dont elle restera la filiale jusqu'en 1972). En conséquence, la Société générale acquiert une voix dominante au Congo. Elle crée le Comité intérieur colonial (CIC) en vue d'harmoniser les activités de toutes ses filiales congolaises. Plus que jamais, le Congo s'avère une caricature du « libre marché ».

En plus de la Société générale, d'autres puissants holdings belges sont également présents au Congo, tels que la Banque de Bruxelles, le groupe Empain, la Cominière (Banque Allard et Banque Nagelmackers) et le groupe Lambert. Ils entretiennent de nombreuses relations entre eux, sous la forme d'*interlocking directorates*, les mêmes administrateurs siégeant dans plusieurs entreprises et constituant ainsi des réseaux. Entre ces holdings, la rivalité est minimale et la coopération très fréquente.

Le Congo se convertit ainsi en royaume du capitalisme des holdings, où un groupe limité de *trusts* fait la pluie et le beau temps. Cette évolution se produit en parfaite symbiose avec l'État colonial, qui reçoit de grands paquets d'actions (les « portefeuilles » déjà mentionnés plus haut) dans de nombreuses entreprises en échange de concessions. Des intérêts communs émergent. Un rapport américain le formule en ces termes : « *The Belgian colonial government [...] has obtained shares of stock in all companies engaged in mineral extraction [...]. Business and finance in the Belgian Congo are dominated by a few powerful groups with solidly entrenched interlocking interests*¹. »

L'économie minière

Dès l'époque de l'État indépendant du Congo, il s'avère que le sol congolais recèle d'importantes réserves de métaux précieux et rares. Les milieux d'affaires se rendent compte que la colonie pourrait occuper une place de tout premier plan dans l'économie mondiale. De nombreux groupes de capitaux se hâtent vers le Congo : des investisseurs

1 « Le gouvernement colonial belge [...] a obtenu des actions dans toutes les sociétés actives dans l'extraction minière [...]. Les affaires et la finance au Congo belge sont dominées par quelques groupes puissants aux intérêts solidement ancrés. » US Department of the Interior, *Mineral Resources of the Belgian Congo*, 1947, p. 5.

principalement belges, mais aussi étrangers. Une nouvelle ère s'ouvre, celle de l'économie minière. Au même moment, l'État indépendant du Congo est à bout de souffle. L'absence totale de droits dont souffre la population, l'économie forcée, les corvées « féodales », les cruautés et le dépeuplement du Congo (voir chapitres 2 et 7), auxquels s'ajoutent les pressions internationales, conduisent à la reprise de la colonie par la Belgique en 1908. Néanmoins, bon nombre de jalons précédemment posés resteront en place. Le Congo belge voit le développement d'une économie duale. Quelques secteurs d'activité se concentrent sur les exportations par l'aménagement de voies ferrées et d'infrastructures en tout genre. Le secteur agricole, appauvri, est négligé (voir chapitre 11) et doit fournir de la main-d'œuvre et des denrées alimentaires pour les mines. Le tout est encadré par de puissants groupes de capitaux.

Trois grandes sociétés sont créées en 1906 : l'Union minière du Haut-Katanga (UMHK) (voir chapitre 10), la Société internationale forestière et minière du Congo (FORMINIÈRE) et la Compagnie du chemin de fer du Bas-Congo au Katanga (BCK). Elles exploitent sans vergogne les terrains expropriés, matières premières incluses.

L'UMHK – qui deviendra la plus importante société minière du Congo belge – se voit accorder le droit d'exploiter des mines dans de vastes zones du Katanga pour une période de trente ans (prolongée jusqu'en 1990 par un décret de 1922), en plus de l'utilisation des chutes d'eau et des terrains agricoles. La société dispose d'un capital initial de 10 millions de francs, souscrit par la Société générale et la compagnie britannique Tanganyika Concessions Limited, un grand nombre d'actions étant octroyées au CSK. La FORMINIÈRE – qui deviendra l'un des plus grands producteurs de diamants au monde – obtient des droits de concession très étendus pour l'exploitation des mines, des forêts et des plantations. Elle étendra également ses activités à l'Angola voisin, avec la création de la Companhia de Diamantes de Angola (DIAMANG). La FORMINIÈRE attirera en outre des capitaux américains, entre autres de Daniel Guggenheim et de Thomas Fortuné Ryan. Comme la CFL, toutes ces sociétés créent de nombreuses filiales, telle la Société minière du Bécéka (SIBEKA), principalement active au Kasai, fondée en 1919 par la BCK.

Les ressources minières ne se limitent pas au Katanga et au Kasai. Dans les zones attribuées à la CFL se déploie également une intense activité minière, aux mains des nombreuses filiales du holding. Celui-ci crée en 1922 la Société auxiliaire industrielle et financière de la Compagnie des chemins de fer du Congo supérieur aux Grands Lacs africains (AUXILACS), qui regroupe les participations dans les différentes sociétés minières. En 1923, la Compagnie minière des Grands Lacs africains (MILACS) se voit confier tous les droits miniers de la CFL. La société mère opère de façon très habile. Alors que ses filiales réalisent des bénéfices plantureux, la CFL continue à bénéficier de la garantie d'intérêt et à recevoir des aides de l'État – au total quelque 232 millions de francs de subventions provenant des garanties de l'État.

Si l'État colonial constitue son « portefeuille » principalement par le biais d'actions d'entreprises privées, il prend parfois aussi les choses en main. Dans le cas de l'or, par exemple, il exploite de riches filons à partir de 1905, notamment à Kilo-Moto, dans le nord-est du Congo. Au début, ces mines d'or sont exploitées de façon plutôt artisanale, mais en 1919, l'administration coloniale les place sous la direction de la Régie industrielle des mines de Kilo-Moto afin d'accroître leur rentabilité. Lorsque, en 1926, la régie se convertit en Société des mines d'or de Kilo-Moto à l'aide de capitaux privés, l'exploitation de l'or devient l'une des activités les plus lucratives du Congo belge. La plus grande partie des profits va au Trésor colonial et non aux investisseurs privés, et encore moins à la population.

Maximisation des profits au détriment des campagnes africaines

L'exploitation minière a également un impact sur le plus grand secteur de l'économie, l'agriculture, en privant les campagnes d'une main-d'œuvre importante. En effet, les hommes sont astreints à des corvées pour la construction de routes et de logements (voir chapitre 9), et sont mis au travail dans les mines. Les villageois restants sont quant à eux forcés de produire de la nourriture et de la vendre aux mines à bas prix.

Le secteur agricole doit encore se soumettre à d'autres exigences du monde capitaliste. Le colonisateur force des régions entières à cultiver certains produits (voir chapitre 11), comme le coton. La culture de ce dernier – notamment pour fournir des matières premières à l'industrie textile gantoise – convertit le Congo en principal producteur de l'Afrique francophone, et en troisième plus grand au monde. Le secteur est principalement développé par la Compagnie cotonnière congolaise (COTONCO), fondée en 1920. Profitant de sa position de monopole, des livraisons forcées et des prix d'achat bas (calculés pour garantir la compétitivité des entreprises belges à l'international), la COTONCO devient un véritable mastodonte.

La production d'huile de palme est quant à elle dominée par l'industriel britannique William Lever (fait vicomte de Leverhulme en 1922), fondateur de la fabrique de savon Lever Brothers (qui deviendra plus tard Unilever). Dès 1911, il se voit attribuer une énorme concession – cinq zones formant des cercles d'un rayon de soixante kilomètres – et fonde les Huileries du Congo belge, qui prendront le nom de Huilever au terme d'une fusion en 1931. Ici aussi, les faibles coûts de main-d'œuvre, les livraisons obligatoires et le travail forcé sont monnaie courante.

Un modèle d'agrobusiness similaire est également appliqué dans d'autres secteurs : des petites plantations cultivant du café, du thé, des bananes ou du cacao aux entreprises exploitant les forêts tropicales humides, en passant par les ranchs d'élevage à grande échelle.

Les monocultures et les activités minières présentent un inconvénient commun. Elles sont tributaires du marché mondial et du cycle économique : extrêmement rentables en périodes de haute conjoncture, elles sont très vulnérables en périodes de récession. Ce problème se fait sentir lors de la crise des années 1930, qui provoque un effondrement de la demande et des prix. Les tarifs moyens pratiqués pour le négoce d'huile de palme à Liverpool passent ainsi de 37 livres sterling par tonne en 1928 à 13 livres sterling en 1933. Néanmoins, l'État oblige la population à poursuivre ses livraisons aux Huileries du Congo belge. Toute résistance de la population locale est réprimée dans le sang, comme lors de la révolte des Pende au Kwango en 1931, qui se solde par la mort de 500 à 4 000 Congolais (voir chapitres 15 et 16).

Tout cela entraîne la réforme du système en 1943, avec la création de la Caisse de réserve cotonnière, gérée par la Compagnie de gérance du coton (COGERCO). L'obligation de livrer à une société bien déterminée est levée et le coton reste la propriété du producteur jusqu'à sa vente sur le marché mondial. L'objectif de la Caisse de réserve cotonnière est d'éviter que les fluctuations de prix n'influent exagérément sur les revenus des paysans, comme c'était le cas dans les années 1930. Toutefois, le produit de la vente est versé à la COGERCO, qui l'utilise pour rémunérer les planteurs, mais en retient une partie. Le système est conçu pour acheter les produits agricoles aux prix les plus bas possible, la Caisse de réserve cotonnière empochant parfois jusqu'à 80 % des bénéfices. En 1958, le fonds possède pas moins de 2 milliards de francs.

Un investissement qui doit être rentable

Le Congo belge maintient un certain nombre de pratiques de l'État indépendant du Congo, comme la confiscation des terres. La cession de l'EIC à la Belgique en 1908 entraîne toutefois certains changements. Par exemple, l'argent est introduit pour le paiement des impôts et des salaires. En outre, l'accent est mis sur un développement plus durable, en vue de maximiser les rendements. Un rapport présenté au Sénat en 1920-1921 le formule comme suit : « Le principe [...] est [...] d'outiller la Colonie de manière à ce qu'elle puisse donner à la Belgique le rendement dont elle est susceptible, comme une usine, qu'on désire faire produire, [qui] doit d'abord être montée². »

Rentable, le Congo belge l'est assurément. Mais il s'agit d'un rendement cyclique, car la vente des matières premières est fortement liée à l'évolution économique générale. Ainsi, les années 1920-1930 et 1940-1960 enregistrent des bénéfices très élevés, tandis que les profits sont beaucoup plus faibles dans les années 1930. Le taux de profit global est de 14 à 15 % dans les années 1920, et de 22 à 26 % après 1945³. Ces

2 Documents parlementaires du Sénat, session 1920-21, n° 220, rapport Halot.

3 André HUYBRECHTS, *Transports et structures de développement au Congo. Étude du progrès économique de 1900 à 1970*, Paris, Mouton, 1970.

données agrégées concernent de nombreuses entreprises, et nous devons nous limiter ici à quelques exemples. La CFL monétise ses droits miniers par l'entremise d'un réseau de filiales. Son holding AUXILACS enregistre un taux de profit de 15 à 20 %, même pendant la crise des années 1930. La Société minière du Bécéka, filiale de la BCK, devient le premier producteur mondial de diamants en 1960 et peut verser des dividendes de 2,05 milliards de francs et porter son capital à 1,6 milliard de francs entre 1950 et 1960. Et ce, sans lever de nouveaux fonds auprès de ses actionnaires, mais uniquement en incorporant les réserves et excédents de réévaluation. La majeure partie de l'or de Kilo-Moto tombe quant à lui aux mains de la Banque nationale de Belgique, la colonie belge devenant ainsi l'un des plus grands producteurs d'or au monde. Mais l'UMHK surpasse toutes les autres entreprises. Rien que pour la période 1950-1960, elle verse 26,9 milliards de francs de dividendes.

Les hommes réduits à une main-d'œuvre privée de droits

Tant les mines que les plantations nécessitent une importante main-d'œuvre, qui est rare au Congo et qui ne peut procéder que de l'agriculture ou d'autres pays. C'est surtout dans le Katanga, une région peu peuplée, que l'on a recours à l'immigration. Dès sa création, l'UMHK recrute des travailleurs dans l'ancienne Rhodésie puis, à partir de 1925, au Ruanda-Urundi (voir chapitres 9 et 10).

L'État indépendant du Congo misait entièrement sur le travail forcé; le Congo belge continue à y faire appel (entre autres pour la construction et l'entretien des routes), tout en intégrant la main-d'œuvre potentielle au système de marché (voir chapitre 9). À cette fin, il introduit le paiement des impôts en argent, sans lien avec les revenus (contrairement à n'importe quel système fiscal moderne). Ce faisant, le gouvernement oblige la population à s'engager dans le travail salarié pour être en mesure de payer l'impôt en argent.

Dans un marché fonctionnant normalement, la pénurie de main-d'œuvre entraînerait une hausse des salaires. Or, au Congo belge, c'est le contraire qui se produit. Les salaires peuvent être maintenus

artificiellement bas parce que les travailleurs congolais bénéficient d'une faible protection juridique. Les droits fondamentaux, tels que la liberté de la presse, la liberté d'association (par exemple dans des syndicats) ou le droit de grève, y sont totalement absents. Les châtiments corporels et les peines d'emprisonnement sont des moyens de répression largement utilisés. Les grèves spontanées sont étouffées dans le sang et leurs meneurs sont licenciés ou contraints à l'exil. L'administration coloniale et la Force publique servent les intérêts du monde économique. Tandis que les Congolais sont soumis à un arbitraire total, les coloniaux jouissent, eux, d'une impunité presque absolue. Le Congo est une colonie qui exerce une emprise quasi totalitaire sur ses habitants. Cette situation s'inscrit par ailleurs dans une vision utilitaire et raciste de la population. L'État colonial, en symbiose avec le monde des affaires, peut traiter la population comme il l'entend, sans la moindre pitié. Cela se traduit par un système d'apartheid et par le refus de tout développement du capital humain.

Néanmoins, la logique de l'exploitation capitaliste (et la menace de pénurie de travailleurs) incite un certain nombre d'entreprises à miser sur l'augmentation de la productivité et la mécanisation croissante (voir chapitre 10). Or, il leur faut pour cela compter sur des travailleurs qualifiés. Vu le coût élevé de la main-d'œuvre européenne, elles font appel à un nombre croissant de Congolais, un mouvement qui se renforce encore pendant la Seconde Guerre mondiale. Les entreprises élargissent leurs activités : la Chanic, fondée en 1928 pour exercer des activités de réparation et d'assemblage de bateaux, se reconvertit dans la construction navale et forme des Congolais sur ses chantiers. Quantité d'autres entreprises, comme l'UMHK, se mettent à mécaniser la production (et à former également des travailleurs). Tous les acteurs économiques veillent cependant à ne pas aller trop loin dans la formation. L'idéologie coloniale qui considère les Congolais comme des êtres humains inférieurs, subordonnés à l'Européen blanc supérieur, se maintient.

Conclusion

Pendant longtemps, la colonisation a été présentée comme une entreprise généreuse et pleine d'abnégation, motivée par le désir de

« développer » le Congo. Or, rien n'est moins vrai. Les entreprises belges furent plutôt attirées par l'énorme potentiel des matières premières et des produits tropicaux. La société coloniale dans son ensemble était organisée de manière à pouvoir les exploiter de façon optimale. Le Congo fut conçu comme un paradis des affaires, où de nombreuses lois et coutumes européennes ne s'appliquaient pas. L'économie était dominée dans une large mesure par un certain nombre de holdings, qui formaient un réseau de pouvoir contrôlant pratiquement toutes les grandes entreprises. Ils exercèrent une grande influence sur l'administration coloniale et les politiques menées par celle-ci. Le Congo devait « rapporter » : fournir des matières premières à la « métropole », générer des revenus, procurer des bénéfices aux investisseurs, tout en étant financièrement autosuffisant. Ces ambitions se réalisèrent : le Congo belge devint l'une des colonies les plus rentables au monde. Mais au prix de conséquences désastreuses pour le pays et sa population à bien des égards.

BIBLIOGRAPHIE

Pendant la période coloniale, diverses synthèses furent déjà publiées, notamment par Victor POURBAIX et J. PLAS, *Les sociétés commerciales belges et le régime économique et fiscal de l'État indépendant du Congo*, Bruxelles, Imprimerie Van Assche, 1899 ou par M. BACQ, *Les relations financières entre la Belgique et le Congo*, Bruxelles, Banque nationale de Belgique, 1943. Le département de l'Intérieur des États-Unis publia un rapport sur les ressources minérales : *Mineral Resources of the Belgian Congo and Ruanda-Urundi*. *Foreign Minerals Survey*, United States Department of the Interior, Bureau of Mines, 1947.

L'influence des holdings est un thème central dans Robert J. LEMOINE, « Finances et colonisation. La concentration des entreprises dans la mise en valeur du Congo belge », *Annales d'Histoire économique et sociale*, 1934, 29, p. 433-449; Louis DELMOTTE, *De Belgische koloniale holdings*, Louvain, St.-Pietersboekhandel, 1946; J. GONDA, « Les holdings coloniales belges et le financement de l'industrialisation du Congo belge », *Revue des Sciences économiques*, 1956, 105, p. 15-45; et dans Pierre JOYE et Rosine LEWIN, *Les Trusts au Congo*, Bruxelles, Société populaire d'Éditions, 1961. Le Comité intérieur colonial est analysé dans Guy VANTHEMSCHÉ, « Comment la Société générale gérait-elle son "empire économique" au Congo belge ? L'action du Comité intérieur colonial pendant les années 1930 », dans Serge JAUMAIN et Kenneth BERTRAMS (dir.), *Patrons, gens d'affaires et banquiers*, Bruxelles, Le Livre Timperman, 2004, p. 251-268. On trouvera une analyse de toutes les sociétés cotées en Bourse dans Frans BUELENS, *Congo 1885-1960*, Berchem, EPO, 2007. Un regard très critique est porté sur le capitalisme au Congo dans Jacques DEPELCHIN, *De l'État*

indépendant du Congo au Zaïre contemporain (1885-1974). Pour une démystification de l'histoire économique et politique, Paris, Karthala, 1992. Il existe également des monographies sur des entreprises déterminées, comme René BRION et Jean-Louis MOREAU, *De la mine à Mars. La genèse d'Umicore*, Tiel, Lannoo, 2006 ; ou David K. FIELDHOUSE, *Unilever Overseas. The Anatomy of a Multinational 1895-1965*, Londres, Croom Helm, 1978. Le secteur des transports a également fait l'objet de nombreuses publications, avec notamment André HUYBRECHTS, *Transports et structures de développement au Congo. Étude du progrès économique de 1900 à 1970*, Paris, Mouton, 1970. Cet auteur a calculé le taux de profit des entreprises. Idem, mais pour les actions, dans Frans BUELENS et Stefaan MARYSSE, « Returns on Investments During the Colonial Era: the Case of the Belgian Congo », *The Economic History Review*, 62, 2009, 1, p. 135-166.

9.

Doit-on le « développement » du Congo belge au travail forcé ?

Julia Seibert

La question du titre ne manquera pas de surprendre le lecteur : dans la mémoire collective de l'histoire coloniale belge, travail forcé et essor du caoutchouc sont inextricablement liés au « premier » régime colonial, celui de l'État indépendant du Congo. Les historiens s'accordent eux aussi depuis quarante ans pour dire que la vague mondiale de protestation contre la violence au Congo au tournant du siècle a été décisive dans la transition de l'État indépendant du Congo vers le Congo belge ; ces mêmes historiens ont longtemps vu dans le transfert du Congo à la Belgique une rupture avec les pratiques du travail forcé sous le régime léopoldien. Et en effet, en 1908, les autorités belges ont cherché à développer un nouveau concept de « mise en valeur » d'une colonie désormais contrôlée par l'État. Elles adoptent une série de lois autorisant l'ingérence de l'administration dans l'économie coloniale. Contrairement à l'État indépendant du Congo – illustration par excellence de l'exploitation humaine dans l'histoire coloniale du xx^e siècle –, le gouvernement doit renoncer à la force et à la violence pour mobiliser la main-d'œuvre. Il abolit notamment le travail forcé pour les entreprises privées, introduit un système d'impôts pour la population africaine et opère la refonte juridique des contrats de travail.

Mais la fin de l'État indépendant du Congo a-t-elle vraiment été suivie de l'abolition effective du travail forcé dans la colonie belge ? Les tentatives d'hommes politiques, de bureaucrates, d'entrepreneurs et de missionnaires belges pour dépasser la coercition du travail ont-elles