

PRATIQUE DU COMMERCE TRADITIONNEL DANS LE HAUT-TOUBANGUI
(1925-1945)

Dr Rock Emmanuel YAOULI-MOGNAMAN,
Centre Universitaire de Recherche et Documentation en
Histoire et Archéologie Centrafricaines (CURDHACA),
Université de Bangui
E-mail : yrochemmanuel@yahoo.fr

Submitted: 2022-12-19

valued: 2023-05-19

validated: 2023-07-12

RESUME :

Le commerce a existé en Oubangui-Chari avant la période coloniale. Il était essentiellement basé sur le troc. Ce commerce dit de subsistance était principalement orienté vers l'échange des produits vivriers et artisanaux courants. Le but était de satisfaire les besoins immédiats des individus.

La voie oubanguienne constituait avant l'arrivée des Européens, un axe commercial principal. Elle reliait le royaume du Congo avec d'autres régions de l'intérieur jusque vers la fin du XVII^e siècle. Ce commerce inter régional transitait par une succession d'ethnies qui contrôlaient les rivières entre le confluent Mbomou-Ouellé et le Pool.

L'Europe industrielle et commerciale avide de nouveaux débouchés allait s'intéresser à la partie centrale de l'Afrique en l'ouvrant après la Conférence de Berlin, à la compétition commerciale, drainant de facto les richesses de l'intérieur des terres vers les côtes maritimes à destination des contrées européennes.

C'est dans ce contexte que cette étude essaie de dresser et d'analyser le bilan des activités commerciales en Oubangui-Chari, de 1925 à 1945.

Mots clés : A.E.F., Oubangui-Chari, troc, Sociétés concessionnaires, maisons de commerce, chambre de commerce, importation, exportation.

PRACTICE OF TRADITIONNAL COMMERCE IN HIGH OUBANGUI (1925-1945)

ABSTRACT

Trade existed in Oubangui-Chari before the colonial period. It was essentially based into. This so-called subsistence trade was mainly oriented towards the exchange of good products and common handicrafts. The aim was to meet the immediate needs of individuals.

The oubanguian was way constituted before the arrival of the Europeans, a main commercial axis. It linked the kingdom of Congo witch of regions of the interior until the end of the XVIIe century .this inter regional trade passed through a succesion of ethnic groups who controlled the rivers between the Mbomou-Ouelle confluence and the Pool.

Industrial and commercial Europe, eager for new opportunities, was t take and interest in the central part of Africa by openining it up after the Berlin conference to commercial competition, the facto

Keywords : A. E. F, Oubangui-chari, Barter, Dealer companies, trading houses, chamber of commerce, import, export.

[illegible]

INTRODUCTION

Le commerce, selon le dictionnaire *Le Grand Robert de la langue française* (1985), se définit comme : « une opération qui a pour objet la vente d'une marchandise, d'une valeur ou l'achat de celle-ci pour la revendre après l'avoir transformée ou non ». Il implique donc des actes d'échange, d'achat, de vente, de négoce, de trafic, de circulation, de transit, de transport, de banque et de change. Ainsi donc, comme admet le Professeur Colson (1985 : 5, 7) : « tout commerce est production puisque son but est d'accroître la valeur des biens et des services qui en font l'objet en les mettant à la disposition du public dans des conditions telles qu'ils répondent mieux qu'auparavant à ses besoins ».

Une économie monétaire suppose la présence d'une monnaie, c'est-à-dire un étalon qui sert de moyen d'échange, d'épargne et d'unité de valeur et donc utilisable pour toutes les transactions. Un tel système ne peut exister que dans une économie de marché (Karl Polany, 1973 : 88). Or, une économie de marché ne peut fonctionner que dans une société de marché, ce qui l'amène à introduire une séparation entre un premier type de société où l'économie est encadrée dans les relations sociales et un deuxième type où les relations sociales sont au contraire encadrées dans le système économique.

En cela, on peut dès lors comprendre que dans le second cas, les relations sociales priment sur l'économie, ou mieux encore, l'économie ne peut se défaire de la société. Ce modèle renvoie aux sociétés traditionnelles où l'économie se confond avec les relations sociales. Ici, les relations sociales constituent le régulateur de l'économie et la

monnaie, s'il en existe réellement, ne peut avoir le sens qu'on lui reconnaît dans des sociétés de marché.

Le présent article est axé sur une économie de marché où le système économique gouverne le marché, où le numéraire apparaît comme un stimulant et de l'économie et du commerce. C'est ce qui apparaît ici dans le cas oubanguien où l'avènement du numéraire a considérablement modifié le cours de l'économie et du commerce traditionnelles.

1. Un courant économique dynamique dans le Haut-Oubangui

L'économie traditionnelle dans le Haut-Oubangui était basée sur l'autoconsommation et l'autosuffisance à l'intérieur de la famille patriarcale. Chaque ménage produit à peu près tout ce dont il a besoin et échange le surplus avec le voisin ou sur le marché local. Ainsi, les produits portés sur le marché proviennent du travail domestique. Ils portaient sur les surplus vivriers tels que : poissons fumés ou frais, viande boucanée, huile de palme. Parfois sur les objets métalliques que sont les houes, les couteaux simples ou de jet, des menottes, etc.

Les biens échangés se faisaient donc par troc, c'est-à-dire, échange de marchandise contre marchandise. Dans l'économie de troc, économie a-monétaire par excellence, chaque bien est susceptible d'être échangé contre n'importe quel autre bien, chaque bien est également susceptible d'une évaluation réelle en terme de quantité physique par rapport à d'autres biens. Des prix réels se forment, qui sont des prix de marché traduisant les références des agents, leurs besoins et la rareté des biens échangés (cf. Maquet, 1971 : 210).

Si l'essentiel du commerce se faisait par troc, cela ne signifiait pas pour autant qu'il manquait totalement de numéraire. Bien au contraire, il se faisait concomitamment avec l'utilisation des signes monétaires comme le *nguiza*¹. Notons que les échanges étaient denses à l'intérieur du clan ou entre clans, de tribu à tribu. Les échanges étaient également fructueux entre les gens de l'intérieur des terres et les populations

¹ La prononciation en langue sango varie d'une région à l'autre : *nguiza* ou *nguindja*.

riveraines. Les transactions entre riverains et terriens s'avéraient fondamentales, étant donné le genre de vie des populations riveraines essentiellement tourné vers la pêche. Bien que certaines populations de l'intérieur s'adonnaient exclusivement au ramassage au sens le plus large du terme (cueillette, chasse, pêche, extraction des matières minérales), certaines en revanche se révélèrent d'incontestables agriculteurs. Aussi, les marchés périodiques ou locaux réunissaient le plus souvent les agriculteurs, les chasseurs et des populations non ou presque agricoles. Les premiers ravitaillant le marché local des produits agricoles, les seconds dont les activités principales étaient la pêche, le commerce et l'artisanat, amenaient des objets métalliques et des produits de pêche. Si l'échange en nature était souvent apprécié, il n'en demeure pas moins qu'une part non négligeable était réservée aux monnaies de fer (*nguinsa*).

La mise en place de l'administration coloniale va de pair avec celle des compagnies concessionnaires (Yaouili-Mognaman, 2007 : 58). En effet, la métropole exploite le territoire à travers une orgie de sociétés concessionnaires. L'administration coloniale va peu à peu déléguer ses pouvoirs aux compagnies concessionnaires, premier système d'exploitation mis en place en 1899 et qui n'est qu'un pâle reflet d'exploitation belge dans l'Etat Indépendant du Congo (Valentine Magodé, 2007 : 28).

Par décret du 28 mars 1899, étaient proclamées propriété de l'Etat français les « terres vacantes et sans maîtres » en Afrique Equatoriale Française (A.E.F). Ce texte méprisait ainsi les droits traditionnels des collectivités locales sur leurs terres et reconnaissait en outre aux compagnies concessionnaires auxquelles celles-ci étaient concédées la propriété foncière. Nanties ainsi du monopole de ce droit, lesdites sociétés étaient tenues en même temps à des obligations contenues dans ce qui était appelé « cahiers de charges² ». Les compagnies concessionnaires étaient en fait des compagnies d'exploitation. Elles étaient destinées à l'investissement que l'Etat français avait refusé de prendre en charge. C'est pourquoi il leur avait consenti certains avantages fiscaux

² L'article 7 par exemple de ces cahiers de charges stipule qu'à chaque tonne de caoutchouc exporté devait correspondre une plantation de 150 pieds d'hévéa de planter. Les sociétés devaient également entreprendre des travaux d'aménagement des voies navigables, procéder à des ouvertures de routes et pistes, à la construction des ponts et ponceaux.

(c'est-à-dire une redevance annuelle fixe de 15 % sur les bénéfices réalisés). Par cette entente, les sociétés avaient le monopole de l'exploitation du sol en premier lieu, de l'ivoire et du caoutchouc sauvage en second. Les exploitants libres, les colporteurs, les petits commerçants autochtones, même les commerçants européens dits « libres »³ établis bien avant les concessionnaires étaient interdits d'exercer une quelconque activité sur le territoire d'une concession déjà acquise.

Fort de cela, les concessionnaires vont instaurer un système économique appelé de « traite ». Le circuit d'échange obéissait à un axe précis : Colonie-Métropole, Métropole-Colonie, les compagnies concessionnaires se consacrèrent avec acharnement aux activités commerciales qui leur procuraient d'énormes avantages. Cependant, en dépit des avantages considérables qui leur étaient accordés, elles connurent des difficultés que la crise de 1907-1908 aggrava. Elles devront pour survivre, se plier à la forme du régime concessionnaire en 1909 qui impose la renonciation des droits régaliens contre une concession plus réduite de terre en pleine prospérité. C'est dans cette circonstance que certaines régions comme celle du Haut-Oubangui, très riche en ivoire et en caoutchouc allait susciter la convoitise des Européens.

Les velléités belges d'annexer cette région se manifestèrent dans la demande d'octroi de concession d'une superficie de trente millions d'hectares. Cette demande d'octroi de concession dans les sultanats formulée par le colonel belge Thys, Directeur général de la compagnie du chemin de fer du Congo fut carrément repoussée. La France s'y opposa vivement alléguant le traité du 18 décembre 1898 signé entre elle et le sultan de Bangassou, traité qui accorde aux Français le monopole de commerce dans cette région. Malgré le rejet et l'interdiction de céder cette région en concession, de nombreuses demandes analogues fusèrent de toutes parts, émanant aussi bien du milieu français que belge. Pour ce faire, les capitaux en compétition furent regroupés en une seule et vaste affaire dénommée la « compagnie des Sultanats du Haut-Oubangui » (CSHO), dans laquelle dominait cependant une importante participation

³ Il s'agit des Anglais, Belges, Portugais, etc.

belge. Sur cent quarante-deux actionnaires de cette compagnie, soixante furent belges et détenaient près du tiers des actions. Dans le même ordre, des superficies plus restreintes furent concédées dans la région du Haut-Oubangui à d'autres sociétés se vouant à des activités similaires.

Outre la compagnie des sultanats qui avait une superficie de 140.000 km², on dénombra entre autres la compagnie de la Kotto (37.000 km²), la compagnie de la Mobaye (8.000 km²) et la compagnie du Kouango (fusion de deux compagnies situées l'une dans le bassin de la rive droite de Kouango (15.300 km²), l'autre dans le bassin de la rive gauche de la même rivière (15.300 km²).

Par les décrets de concession (1899), les compagnies concessionnaires installées dans le Haut-Oubangui étaient reconnues propriétaires du domaine concédé avec tout ce qu'il renferme. Aussi peuvent-elles en disposer comme elles l'entendaient mais le respect du but assigné qui est son exploitation et sa mise en valeur sans pour autant dévier de leurs objectifs qui sont le commerce. Ainsi, la démission de l'Etat français face à la gestion de la colonisation se révéla par l'option concessionnaire.

Dès la prise en main du territoire par ces compagnies concessionnaires, la région du Haut-Oubangui entra immédiatement dans l'économie de traite par le système d'exportation des produits de cueillette (palmistes, cire, caoutchouc, ivoire etc.). L'économie était fondée sur le ramassage ou la cueillette des produits pratiqués sans aucun ménagement. Les paysans étaient tenus de collecter et de livrer des quantités imposées sans rétribution ou presque les produits. Les sociétés de commerce européennes continuaient de vendre de la pacotille, marchandise de faible valeur et de mauvaise qualité (tissus de cotonnade, quincaillerie, alcool, etc.) et achetaient en échange les produits de cueillette ou de chasse.

Il est important de rappeler que le Haut-Oubangui a été un lieu d'échanges intenses entre différentes populations. Ses populations entretenaient des relations commerciales fructueuses basées sur le troc. L'échange se faisait au gré d'un consentement réciproque, d'un marché conclu où chacun tirait son meilleur parti (Valentine Magodé, 2007 : 73). Cependant, après l'occupation du Haut-Oubangui par

les colons et l'instauration du régime concessionnaire, il y eut un bouleversement notoire dans les vieilles structures.

Dans le commerce que l'on a continué de désigner sous le terme traditionnel de « traite » s'opéreront alors des échanges entre populations locales et les occupants. Les populations locales et les sociétés ont continué pendant un certain temps à échanger sous forme de troc. Cependant, ce ne sont plus les produits de cueillette, de chasse ou de récolte et ce, manière libérale qui sont livrés. Ce furent désormais des produits rendus obligatoires (caoutchouc, ivoire) qui répondaient aux besoins de l'heure de la métropole. Ce nouveau rapport d'échange bouleversa les structures traditionnelles du commerce. L'introduction de la monnaie comme moyen unique de transaction achève de modifier profondément ces anciennes structures. Spéculant sur l'ignorance de la valeur intrinsèque de la monnaie par la population, s'appuyant sur l'impôt de capitation, les sociétés de commerce surexploitaient les populations locales.

Les explorations de Brazza et ses collaborateurs Liotard et Gentil avaient démesurément étendu le domaine colonial français. Il restait alors aux pouvoirs publics de compléter cette œuvre par une organisation politique et économique appropriée. Mais il fallait de puissants moyens financiers pour y parvenir d'où désistement de la part du gouvernement. En effet, disposant de peu de d'informations sur la réalité économique de la colonie, le gouvernement se montra sceptique à engager des dépenses dans ce sens. Cette pensée était d'ailleurs le reflet de l'opinion qui prévalait dans les milieux public et parlementaire (Bernard Simiti, 1999 : 229). Ce sentiment était entretenu par certains reportages réalisés sur le climat, le sol et les potentialités économiques hypothétiques de l'AEF. Mises à part les colonies du Gabon et du Congo, l'Oubangui-Chari et le Tchad étaient présentées comme des régions improductives. C'était donc des appréciations fantaisistes qui décidèrent finalement le gouvernement à faire appel à l'initiative privée en réhabilitant les compagnies de la colonisation de l'ancien régime (Bernard Simiti, 1999 : 231). Il voulait en cela suivre l'exemple anglais et allemand.

L'achèvement du chemin de fer Matadi-Léopold-ville en 1899 ouvrait la voie au Congo français et rendait désormais son exploitation possible. Du coup, hommes politiques et capitalistes, demeurés jusque-là indécis, commencèrent par se mobiliser. Les demandes des concessions affluèrent au ministère des colonies. Un programme de colonisation fut élaboré par une commission dite « commission consultative sur les demandes de concession » en charge d'examiner les conditions de mise en place des futures concessions. Elle rédigea un décret et un cahier de charge type qui furent approuvés par Guillaumin, Ministre des colonies. Ainsi, sur dix-sept sociétés qui s'étaient partagé la colonie, cinq avaient à charge l'exploitation du Haut-Oubangui. De toutes ces compagnies installées dans la région, seule la compagnie des sultanats du Haut-Oubangui était la plus importante. Les concessionnaires avaient des capitaux limités. Elles comprirent leur rôle d'une manière purement commerciale, si bien qu'elles foulèrent aux pieds l'œuvre de la civilisation qu'elles avaient également mission d'accomplir. En d'autres termes, les cahiers de charge n'étaient pas tenus.

À partir de 1901, l'impôt de capitation était introduit dans la colonie de l'Oubangui-Chari Tchad pour donner aux chefs de circonscription les moyens de couvrir les dépenses budgétaires locales. Cet impôt s'adressait aux personnes adultes. Mais il fallait de l'argent pour s'en acquitter. Or, en ce qui concerne l'Oubangui-Chari-Tchad, l'argent ne circulait qu'à Bangui. Ainsi pour faciliter la diffusion du numéraire, le taux d'impôt qui était fixé au départ à trois francs en 1902 était révisé à la hausse, et pour permettre aux indigènes de s'en procurer en vue du paiement de l'impôt, l'administration coloniale les obligea à la récolte du caoutchouc sauvage. Le syndicat des compagnies concessionnaires et l'Union Congolaise poussèrent le ministère des colonies à imposer l'impôt de capitation dont le but était de faciliter le développement économique du pays⁴. L'administration coloniale exigea à l'autochtone l'impôt de capitation. Les villageois devaient se procurer de l'ivoire, les peaux de bête, du caoutchouc.

⁴ L'impôt avait été expérimenté dans la Sangha avec l'arrivée de Brazza dès 1894. Cette création était décidée en 1897 pour pallier les difficultés de la crise financière.

Les années 1890-1905 furent des années de pillage économique pour le territoire oubanguien. Les agents des compagnies concessionnaires, profanes dans les activités commerciales, semaient la terreur dans les régions oubanguiennes pour soutirer à la population les produits dont ils avaient besoin. Certains armaient même des anciens esclaves et les envoyaient piller leurs anciens maîtres. D'autres obligeaient les chefs de village à apporter des produits sollicités par la factorerie sous peine de représailles. Dans certaines régions, le troc était la règle d'or car plus avantageux aux factoreries qu'aux indigènes.

Quelques années plus tard, les négociants coloniaux devenaient hostiles au numéraire. Le troc demeurait, disaient-ils, leur seule chance de spéculation. Il leur permettait d'abuser plus aisément de l'autochtone sur la valeur mercuriale ; il leur servait aussi de garantie complémentaire de monopole car l'argent désorientait le villageois en le poussant à s'adresser soit à un commerçant ambulant ou à d'autres factoreries voisines pour se procurer, à meilleur compte, des articles dont il avait nécessairement besoin. Mais l'administration voyait en l'impôt payé en numéraire, un moyen pour encourager la circulation du numéraire. Elle usa alors de toute forme de pression contre les factoreries ; celles-ci, à contre cœur acceptèrent finalement l'utilisation du numéraire. Cependant, elles adoptèrent la pratique du "double tarif".

La pratique du "double tarif" se rapportait au prix de revient majoré de 100% et celui du prix de vente majoré aussi de 100%. En effet, le tarif de vente, prix officiel des marchandises était l'achat en numéraire. Le tarif était une prime aux producteurs pratiquant le troc. Ainsi, l'autochtone qui amenait le caoutchouc à la factorerie pour l'échanger contre du sel, obtenait une double quantité de ce produit. Mais s'il apportait de l'argent pour acheter du sel, il ne bénéficiait pas de cette prime. Le négociant le décourageait par la quantité du sel acheté en numéraire. La ruse adoptée par les négociants faisait à la fois leur grandeur et leur richesse.

2. L'introduction du numéraire et l'entrée des populations du Haut-Oubangui dans l'économie de marché.

Les activités commerciales furent très développées sur l'Oubangui et ses affluents vers la fin du XVIII^e siècle et tout au long du XIX^e siècle. Dans la région du Haut-Oubangui, les populations établies à l'intérieur des terres qui vivaient de l'agriculture et de la chasse, avaient besoin, pour leurs activités, d'outils en fer (lances, couteaux, hache, houe), du sel, des cruches, etc., fabriqués par les riverains que sont les Gbanziri et surtout les Ngbandi. Ces derniers éprouvaient à leur tour des besoins en produits vivriers (manioc, bananes, huile de palme, sésame, viande boucanée...), en charbon de bois pour leurs fonderies, en perches et pagaies pour le maniement de leurs pirogues, en corde pour les filets... Ils ne pouvaient les obtenir qu'auprès de leurs voisins de l'intérieur. Ainsi, chaque groupe commença d'abord timidement à faire la demande de ce dont il avait besoin chez l'autre et inversement. Et rapidement, ils établirent d'abord les mécanismes pouvant garantir les échanges entre eux.

Des alliances par le sang furent créées entre les chefs riverains et leurs congénères de l'intérieur, ce qui permit l'établissement d'une chaîne de marchés le long de l'Oubangui et de l'Ouellé, depuis les rapides de Mobaye sur l'Oubangui, jusqu'à celui de Voro (Kassi) sur l'Ouellé. C'était là que riverains et terriens se rencontraient périodiquement pour échanger leurs produits. Les échanges entre indigènes, note Le Marinel (1893 : 26), « se font aux marchés, assemblées qui ont lieu près de quelque grand village et sous le patronage de son chef. Les Bongos apportent des vivres de toute nature : bananes, manioc, ainsi que du charbon de bois, des perches pour manœuvrer les pirogues, des cordes, des éléments des filets. Les watè⁵ achètent avec du fer, du poisson, du sel indigène, des perles et des produits achetés au loin. C'est à ces assemblées que se règlent les transactions de toute nature ». Plusieurs marchés étaient créés en aval de l'Oubangui et en amont de l'Ouellé de la zone Yakoma.

Pour l'Oubangui, il y avait le marché de "Mobaye", fréquenté par les riverains Sango et les groupements de l'intérieur (les Ngonda et les Nzakara) ; le marché de "Lidoli",

⁵ NDLR : watè littéralement « propriétaire de fleuve » désigne les professionnels de pêche.

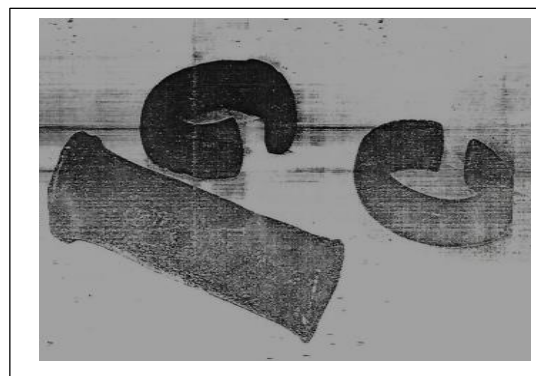
fréquenté par les riverains Guemou et les terriens (Zamba et Basssa) ; le marché de "Yomba", où les Votés et les Yomba se rencontraient pour échanger leurs produits ; le marché de "Satema (Satemo)", au rapide Satemo, où les riverains Ngbanda et leurs voisins de l'intérieur, les Dondo se rencontraient pour leurs échanges ; le marché de "Limbongo" qui unissait les riverains (Limassa, Gomba) et les groupements de l'intérieur (les Nzalé et les Ndekere) ; le marché de "Yakoma", de loin le plus important, qui polarisait les échanges entre les Gbodo, les Bira, et les groupes de l'intérieur (Laou, les Koussa, les Guini).

Pour l'Ouelle, les principaux marchés en amont de Yakoma étaient le marché de "Sanzilike" qui avait lieu entre les riverains Guembere et Kpani d'une part, et d'autre part les groupements Mbongo et une partie des Gboze et le marché de "Kassi" (au rapide Voro) qui groupait les riverains (Kassi, Konda) et les terriens (Nzamba et Lite).

Précisons qu'à côté de ces principaux marchés, il y avait encore plusieurs autres mais de taille moyenne, qualifiés de "marchés de relais", qui permettaient la circulation des marchandises dans les deux sens jusqu'à la rive ou la terre ferme.

Tout comme d'autres ethnies de l'Oubangui-Chari et du Congo belge, les Ngbandi étaient confrontés au début de leurs transactions à des difficultés liées à l'équivalence des valeurs des marchandises à échanger. Cependant avec le temps, cet obstacle fut surmonté par l'emploi de plusieurs types de monnaies au nombre desquelles on peut citer les barres de fer, le cuivre rouge, les fers de lance étaient également utilisées comme moyens d'échanges. Mais les fers de lance qui étaient fabriqués par les Bila (Yakoma), étaient utilisés, tout comme chez les Zande et Nzakara, dans les transactions matrimoniales. Les fers de lance constitués en paquet de dix étaient appelés "nguinsa" ou "gba to".

Planches n° 14 et 15: Autres étalons monétaires ngbandi : *Gba-tô*
(paquets de lances) *et Win* (fer)



Source: J. Schoonheydt 1992, p.101. Source : Chavent, p.97.

Dans les transactions courantes, on recourait à l'utilisation des "marchandises monnaie", des marchandises rares ou de première utilité et qui étaient acceptées par tous les groupes comme instruments d'échanges. C'était le cas du sel, des boules du manioc et de l'huile de palme.

Vers la fin du XVIII^e siècle et durant la première moitié du XIX^e siècle, les échanges commerciaux dépassèrent le cadre restreint constitué par les riverains (*Watè*) et les terriens (*Mbongo*). Certains marchés virent l'arrivée des groupes non Ngbandi. Le marché de Yakoma situé au confluent du Mbomou et de l'Ouelle accueillit les Zandé du Bas-Ouelle, les Nzakara du Bas-Mbomou et les Langba de la Kotto (Le Marinel, 1893 : 25). Le Mobaye, situé au pied du rapide du même nom, reçut les Bouraka, les Langbassi, les Gbanziri, etc.

La fréquentation de plus en plus importante de ces marchés par des populations non Ngbandi donna une nouvelle dimension aux échanges commerciaux dans le Haut-Oubangui. Les produits échangés n'étaient plus composés uniquement de produits vivriers et de bien d'équipement, on voit apparaître des articles de luxe : perles, anneaux de chevilles etc. Selon Georges Le Marinel, les premiers articles européens dits de luxe qui parvinrent chez les Nzakara, furent introduits par les Zandé et parvenaient des Soudanais. Les Nzakara eux-mêmes n'eurent pas de relations directes

avec des trafiquants ou soldats égyptiens. Les riverains Ngbandi obtenaient ces articles contre le fer qu'ils vendaient aux Nzakara, ils se chargeaient ensuite de les répandre dans l'Oubangui (Le Marinel, 1893 : 34).

Il s'était ainsi constitué un vaste réseau de commerce régional dans lequel les Sango et les Yakoma jouèrent le rôle le plus important. C'était la position centrale des riverains renforcée par les facilités de transport et de contacts qui leur offrait ce rôle économique de premier rang. Les riverains Ngbandi étaient les seuls à posséder de grandes pirogues dont certaines atteignaient environ vingt mètres de longueur (G, Le Marinel, 189). Les riverains Ngbandi étaient les seuls capables d'organiser des expéditions commerciales.

Profitant de cet avantage, les Sango et les Yakoma organisaient des expéditions commerciales vers le Bas-Oubangui et vers ses affluents. Ainsi, les Sango descendaient l'Oubangui jusqu'aux environs de Zongo pour commercer avant les Gbanziri, les Buraka, les Mbanza et les Ngbaka. Quant aux Yakoma, ils assuraient toujours le trafic dans le Bas-Mbomou jusqu'aux chutes Hassens ; ils pénétraient également la Kotto jusqu'au seuil de Kosso, où ils profitaient des conflits entre Nzakara et Ngbougou pour s'imposer comme des véritables intermédiaires commerciaux (E, de Dampierre, 1967 : 181).

En plus de la position centrale s'ajoutaient des facilités de transport et de contacts, les riverains Ngbandi possédaient un autre avantage: la production du fer. Les riverains du Haut Oubangui produisaient du fer en grande quantité et vendaient au loin les produits de leur industrie. Le fer de très bonne qualité était fabriqué sous deux formes commerciales : l'une en fer de lance, qui servait de monnaie "Nguénza" ou "nguindja" chez les Nzakara et les Zandé, l'autre en forme de pelle, demandée par les populations de l'Oubangui pour l'agriculture (Samarin, 1982 : 149) et (Le Marinel, 1893 : 24). Il en est résultait une grande activité commerciale non seulement pour la région de Yakoma où le fer était produit, mais pour l'ensemble du Haut-Oubangui, du Bas-Mbomou (Le Marinel (1893 : 25).

Les Européens voyaient en l'Oubangui, un "El Dorado". Ainsi, beaucoup adressèrent leurs demandes au ministre des colonies pour s'y rendre. Leur arrivée massive bouleversa les structures sociopolitiques et économiques dans cette région. Le mouvement historique était désormais irréversible et le flux de migration provoqua une mutation administrative, surtout une évolution du système concessionnaire.

Pour affirmer sa souveraineté dans ses possessions coloniales conquises sur le plan économique, la métropole imposa sa monnaie nationale. Pour y parvenir, il fallait résoudre parallèlement deux séries de problèmes : d'une part, remplacer les monnaies locales antérieures et d'autre part, lutter contre les monnaies d'autres pays européens⁶. Il s'agissait par exemple de démonétiser certains produits longtemps utilisés comme signes monétaires. Les plus répandus étaient les cauris, les *nguinza*, ainsi que des monnaies de cuivre sous des formes variées.

Ainsi, l'entrée des Ngbandi dans l'économie de type monétaire d'une part et la mise en application de la politique économique européenne d'autre part, fit disparaître ce monopole commercial au profit des Européens.

Planches n°29 et 30: Pièce de monnaie française⁷ de 1920



Source : J. P. A. Ndanga, CURDHACA, Université de Bangui.

⁶ H. (d') Almeida Tapor, 1999, Paris, p.62.

⁷ Pièce de monnaie portant sur la face « pile » (la devise de la France, les feuilles de laurier et la valeur qui est de 25 centimes), sur la face « face » (les feuilles de laurier, l'effigie de la héroïne française « Jeanne d'Arc » et l'acronyme de la République Française).

L'installation des sociétés concessionnaires dans le Haut-Oubangui au début du XX^e siècle mit fin à la circulation du *nguinsa* et perturba le commerce local. Certaines sociétés frappèrent une sorte de monnaie fictive. La société du Haut-Oubangui fit recours aux neptunes⁸. Les autochtones les thésaurisaient pour le paiement de la dot. Pour évincer le *nguinsa*, certaines sociétés se firent le plaisir de le racheter. Ainsi, les monnaies indigènes *nguinsa* ou monnaies de fer Yakoma qui valaient, 0,20 pièce avant l'arrivée des concessionnaires, leur étaient vendues un franc par les courtiers, renchérissant ainsi les prix des vivres et des produits artisanaux. Dès lors, suivant les lieux et les périodes, les colons supprimèrent les monnaies locales en les rachetant de 3F à 0,20 F.

De même, l'impôt en argent fut un moyen d'éponger rapidement les anciennes monnaies et de lancer la nouvelle. Bien que les populations aient refusé la nouvelle monnaie, au profit du troc, l'imposition en nature devait achever ces monnaies. Le refus de la nouvelle monnaie obligea les autorités coloniales à interdire officiellement la circulation des anciennes monnaies et celles-ci furent purement et simplement retirées de la circulation.

BIBLIOGRAPHIE

- A.E.F Oubangui-Chari, Agence de la France d'Outre-mer, Paris 8^e, 1950
- A.E.F Bulletin d'Information Economique et Sociale, IV^e année, n°29 novembre 1950
- A.E.F Bulletin d'Information Statistique, IV^e Année, n°41, Mai 1955
- Daigre, R.P., 1947, *Oubangui-Chari : Témoignage sur son évolution 1900-1945*, Paris Issoudoun, Dillen et C^{ie}, 219p.
- Djiallate Rodrigue, 2000 : *L'Oubangui-Chari et la crise des années 1930 : Réalités et mutations économiques et sociales*. Mémoire de Licence d'Histoire.
- Encyclopédie coloniale et maritime, Tome II, Paris 6^e, ORSTOM, 1950.
- J.O.AEF, 1925 // J.O - AEF, 1941
- Kalck, Pierre, 1959 : *Réalités oubanguiennes*, éd. Berger Levrault, Paris, 356p.
- Kalck, Pierre, 1974, *Histoire de la République Centrafricaine des origines préhistoriques à nos jours*, éd. Berger-Levrault, coll. Monde d'Outre-mer, Paris, 341p.
- Koyakoua, Joseph Désiré., 1987 : *La société la « Kotto » dans le Centre-Est de l'Oubangui-Chari. Les desseins et les effets de mise en valeur du pays : 1899-1916*, Mémoire de maîtrise, Université de Bangui, 261p.

⁸ Sorte de grands plats de cuivre embouti, et utilisés depuis le début de la traite portugaise.

- Magodé, Valentine., 1007 : *Le commerce du caoutchouc et de l'ivoire dans le Haut Oubangui (1899-1930)*, Mémoire de maîtrise, Université de Bangui, 86p.
- Marinel (G. Le)., 1893 : « La région du Haut-Oubangui ». in *Bulletin de la Société Royale Belge de Géographie*, Bruxelles, XVII, pp.5-41.
- Polany, Karl., 1973 : *La grande transformation : Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, éd. Gallimard, Traduction française.
- Pouneyo, Fidèle, 1995 : *Le commerce européen en Oubangui-Chari 1900-1939 : incidences sur les échanges traditionnelles*, mémoire de Maîtrise d'Histoire, Université de Bangui.
- Pounouwaka, Martin., 1989 : *Histoire de la chambre de commerce de Bangui*, Bangui, 25p. (Doc. dactylographié).
- Vaquier, Roger, 1986 : *Au temps des factoreries (1900-1950)*, éd. Karthala, 22-24, Boul. Argo, 75013, Paris.
- Coquery -Vidovich, Cathérine., 1972 : *Le Congo au temps des compagnies concessionnaires 1898-1930*, Paris, éd. Mouton et Cie, la Haye, 598p.
- Sanzé, Blandine., 1990, Bangui et le développement du commerce 1889-1960. Mémoire de Maîtrise d'Histoire, Université de Bangui.
- Sérédama, Bruno., 1988 : *Historique de la navigation sur l'Oubangui et son importance dans la colonisation du pays centrafricain (1884-85-1958)*, Mémoire de Maîtrise d'Histoire, Université de Bangui, 195p.
- Simiti, Bernard., 1999 : *L'Est centrafricain : de la traite des esclaves au difficile développement : 1880-1970*, Université d'Aix-Marseille I, 487p.
- Yaouili-Mognaman, Rock Emmanuel, 2000 : « Le Lafandéma dans le commerce ngbandi » in *revue ZO*, Université de Bangui.
- Yaouili-Mognaman, R. E., 2021 : *Approche ethno-historique de la société ngbandi de Centrafrique (fin XVIII^e fin XX^e siècle)*. Thèse de Doctorat, Université de Bangui 447p.
- Zigba, Blaise., 1995, *Navigation et échanges commerciaux chez les riverains du bassin supérieur de l'Oubangui (XIX^e et XX^e siècle)*, Thèse de Doctorat de 3^o cycle, Université de Paris X, 476p.