



## Le négoce de l'or à Butembo (RD Congo)

Omer Kambale Mirembe<sup>1</sup>

### Résumé

*Cet article met en évidence les pratiques des négociants d'or à Butembo. Ils interagissent avec d'autres acteurs : des fournisseurs, des détenteurs des comptoirs et réexportateurs. Certaines de leurs pratiques se conforment peu au cadre légal. Ils utilisent des réseaux au sein desquels on retrouve des coursiers et des négociants internationaux au point que le commerce de l'or est lié à l'importation des marchandises et au transfert informel des devises. Le prix local est fixé en fonction du cours international de l'once d'or à la bourse de Londres, consulté localement sur smartphone. Les négociants ont donc intégré les TIC dans les pratiques de leur business par l'usage d'internet sur leurs téléphones portables. Le capitalisme périphérique se connecte ainsi à la mondialisation. Il y a ainsi réduction de l'asymétrie d'information ; l'acheteur et le vendeur d'or sont devenus des price takers, mais la tendance boursière leur permet de faire des anticipations. Le local intègre ainsi l'économie transnationale.*

*Mots-clés: Or, négociant, informel, TIC, transnational*

### Abstract

*This article highlights the practices of gold traders in Butembo. They interact with other economic operators: suppliers, gold counter owners and re-exporters. Some of their practices do not comply with the legal framework. They use networks that include couriers and international traders, to the extent that the gold trade is linked to the import of goods and the informal transfer of currency. The local price is set according to the international price of an ounce of gold on the London Stock Exchange, which is consulted locally on smartphones. Traders have therefore integrated ICTs into their business*

---

<sup>1</sup> Professeur Ordinaire en Faculté des Sciences économiques et de Gestion de l'Université Catholique du Graben (Nord-Kivu/RDC) : [mirembeo@yahoo.fr](mailto:mirembeo@yahoo.fr)

*practices by using the Internet on their mobile phones. Peripheral capitalism is thus connected to globalisation. The asymmetry of information is reduced; gold buyers and sellers have become price takers, but the stock market trend allows them to anticipate. The local becomes part of the transnational economy.*

*Key words: Gold, trader, informal, ICT, transnational*

## **Introduction**

Ces dix dernières années, des études ont porté sur l'exploitation des minerais en République Démocratique du Congo (RDC). Un certain nombre d'entre elles adoptent l'approche de la relation entre l'exploitation minière et le financement des milices à l'est, région la plus insécurisée du pays. La littérature a consacré ainsi les expressions telles que « minerais de sang », « *blood gold* ». Parmi ces travaux, on retrouve bien ceux de BOLTANSKI (2012), JACQUEMOT (2009), Groupe des experts des Nations Unies (2002) portant sur l'exploitation illégale des ressources naturelles de la RDC, etc.

Notre recherche adopte assurément plutôt une approche d'acteurs de commercialisation de l'or à l'est du Congo. Nous voulons, à travers cette étude, mettre en évidence les pratiques des négociants à Butembo, un maillon important de la filière aurifère artisanale, entre l'exploitant artisanal et l'exportateur de l'or. Il nous semble qu'elles sont peu élucidées dans la littérature. En effet, plusieurs recherches ont porté, d'une part, sur les orpailleurs et les exploitants artisanaux, et d'autre part, sur les sociétés minières.

Butembo est une ville marchande de plus d'un million d'habitants, située en Province du Nord-Kivu, au nord-est du pays. Au courant des années 1990 et 2000, Butembo a constitué une sorte de cité-entrepôt des marchandises importées d'Asie, revendues à l'est du Congo (MIREMBE, 2005). À ce jour, la prospérité qui s'en est suivie, décline du fait de l'insécurité sur les routes et dans les milieux de revente des marchandises

importées, mais aussi de l'impraticabilité de plusieurs tronçons routiers. Si les petits commerces pullulent, ce n'est pas le cas des comptoirs d'or. En effet, d'une part, l'activité exige beaucoup de capitaux et une certaine expertise, et d'autre part, elle demeure réellement soumise à plusieurs contraintes administratives et fiscales.

La présente étude montre, d'une part, que le négoce de l'or est articulé au commerce des marchandises et que d'autre part, dans leurs pratiques, les négociants combinent plusieurs rôles : achat, traitement, exportation de l'or et transfert des devises. Ils sont connectés à la fois au local et au transnational grâce aux réseaux de « *gold connexion* ». Par ailleurs, l'intégration de l'usage des TIC a véritablement changé les diverses pratiques marchandes.

Il ne s'agit pas d'une étude complète de filière qui supposerait l'analyse des acteurs de l'amont à l'aval de la chaîne. Elle nécessiterait plus de données d'enquêtes à chaque maillon. Nous nous limitons aux pratiques des négociants dans la commercialisation de l'or artisanal. Nous nous inscrivons dans ce qu'ELLIS et MACGAFFEY (1997) appellent « l'approche par le bas » qui part des activités d'un type d'acteurs. Notre approche est en partie fonctionnelle, dans la mesure où elle analyse le rôle et les pratiques d'un intervenant au sein d'une filière. Elle vise à contribuer à l'intelligibilité des pratiques des activités minières artisanales, préalable pour toute politique de promotion de ce secteur.

Notre recherche de terrain effectuée à Butembo en 2018 constitue la base de la présente étude. Nous avons essentiellement procédé aux entretiens semi-directifs, principalement avec des négociants d'or<sup>2</sup>. Les informations portant sur leurs pratiques sont essentiellement qualitatives. La contrainte majeure a été que les négociants ne sont pas d'emblée prêts à parler de leurs pratiques commerciales et sont suspicieux depuis que des

---

<sup>2</sup> Les 7 enquêtés sont tous hommes, d'ethnie *Nande*, exerçant leur activité à Butembo ; parmi eux, un achète de grosses quantités et effectue le lingotage.

ONG internationales et les Nations Unies enquêtent sur les minerais dits « du sang ».

Cet article est subdivisé en trois sections. La première situe de manière sommaire le négoce de l'or artisanal dans le cadre réglementaire et fiscal. La seconde présente brièvement les sites miniers et les conditions d'exploitation artisanale à l'est du Congo. La troisième section porte sur les pratiques des négociants à Butembo.

## **1. Le négociant : cadre réglementaire et fiscal**

Le commerce des minerais en République Démocratique du Congo doit se conformer aux exigences provinciales, nationales et internationales. L'exploitation et la commercialisation des minerais artisanaux ont été libéralisées en 1981 (Ordonnance-loi 81-013 du 2 avril 1981). Dans les zones ouvertes à l'exploitation artisanale, des Congolais peuvent librement exploiter, détenir, transporter, ou commercialiser de l'or, du diamant ou toute autre substance précieuse (article 31). Le code minier et aussi les législations ultérieures s'inscrivent dans cette perspective de libéralisation du secteur minier. Le point 21 du 1<sup>er</sup> article du code définit l'exploitation artisanale comme « toute activité par laquelle une personne physique de nationalité congolaise se livre, dans une zone d'exploitation délimitée en surface et en profondeur jusqu'à trente mètres au maximum, à extraire et à concentrer des substances minérales en utilisant des outils, des méthodes et des procédés non industriels ». (Code minier, 2002). L'exploitant artisanal vend l'or artisanal au négociant agréé. Ce dernier ne peut le revendre qu'aux comptoirs agréés (point 33 du même article), les seuls autorisés à exporter les substances minérales.

Pour être autorisé à acheter et vendre l'or d'exploitation artisanale, le négociant doit au préalable être immatriculé au Nouveau Registre de Commerce. Il doit en plus détenir la carte de négociant délivrée par le Gouverneur de Province, renouvelée chaque année (art 11 du code minier).

Pour l'obtention ou le renouvellement de cette carte, le requérant s'acquitte de 250 USD s'il est de catégorie B, ou de 1500 USD s'il est de catégorie A (Annexe à l'Arrêté interministériel n°3154 du 09 août 2007). Le négociant de catégorie B effectue ses activités près des sites d'extraction, avec relativement peu de moyens financiers et achète de petites quantités de minerais. Celui de catégorie A est situé dans les grandes agglomérations urbaines, dispose de plus de moyens financiers et achète de grandes quantités de minerais.

Cependant, dans la pratique, ces contraintes réglementaires sont ignorées, les négociants, dans leur praxis informelle, recherchent la situation qui arrange leur affaire. Le négociant a l'obligation de tenir un registre de ses transactions d'achat et de vente, et d'en faire rapport chaque semestre au Gouverneur de Province et à la Division provinciale des mines (Décret n°038/2003 du 26 mars 2003).

Le secteur des mines est soumis à des prélèvements fiscaux et para fiscaux. Depuis la décentralisation, la Province du Nord-Kivu prélève auprès des négociants entre autres : la quote-part de la taxe rémunératoire du SAESSCAM<sup>3</sup>, la taxe sur la transaction des négociants, l'autorisation de transport des minerais. L'Office Congolais de Contrôle (OCC) prélève des frais de contrôle des instruments de mesure utilisés par les négociants. La Direction Générale des Impôts (DGI) lève l'impôt annuel sur le revenu des négociants. Ces derniers s'acquittent également de plusieurs autres taxes dont certaines sans base légale.

De l'exploitation à l'exportation, les divers services spécialisés de l'administration minière interviennent pour l'encadrement des activités et le prélèvement des taxes (Ministère des Mines et Ministère des Finances (RDC), 2010). La procédure d'exportation est encadrée, d'une part, par le Centre d'Évaluation, d'Expertise et de Certification (CEEC), et d'autre part, par la Direction Générale des Douanes et Accises (DGDA).

---

<sup>3</sup> Service d'Assistance et d'Encadrement du *Small Scale Mining*, service public technique.

La lutte contre l'exploitation criminelle des minerais a motivé l'exigence de certification CIRGL. En effet, les pays membres de la Conférence Internationale sur la Région des Grands Lacs (CIRGL), dont fait partie la RDC, ont adopté en décembre 2010 le mécanisme de certification des produits miniers, en vue d'en assurer la traçabilité. Il concerne l'or, la cassitérite, le wolframite et le coltan. Les mesures portent notamment sur la certification des sites miniers et la traçabilité de la chaîne de possession des minerais, et aussi du site d'exploitation jusqu'au point d'exportation. En conséquence, depuis janvier 2014, parmi les documents requis pour exporter à mieux un lot de minerais, il y a le certificat de la CIRGL/RDC, délivré par le CEEC. Interviennent dans la mise en œuvre de la traçabilité : l'administration des mines, le SAESSCAM et le CEEC.

Au niveau international, les importateurs ne devraient pas acheter des minerais en provenance des zones de conflits, particulièrement en Afrique, pour éviter que les revenus ne financent les groupes armés. Dans cette perspective, s'inscrit la loi américaine « *Financial Reform Act* » ou « *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act* ». D'après cette loi, ceux qui, aux États Unis, fabriquent des produits manufacturés à base de minerais doivent s'assurer qu'ils sont '*DRC conflict free*', c'est-à-dire « *products that do not contain minerals that directly or indirectly finance or benefit armed groups in the Democratic Republic of the Congo* » (Financial Reform Act, 2010, Sec 1502, (1) Régulations, (A) (ii)).

Il va sans dire que certaines pratiques des négociants locaux sont peu respectueuses de ces procédures réglementaires. Nous les avons évoquées pour montrer combien les pratiques s'en éloignent.

## **2. Sites miniers et exploitation artisanale**

La Province du Nord-Kivu fait partie de la ceinture aurifère de la RD Congo, qui s'étend de l'ancienne Province du Katanga à l'ancienne Province Orientale. Les plus importants gisements aurifères connus sont

localisés autour de Kamituga-Twangiza au Sud-Kivu et Mungwalu-Kilo Moto en Ituri.

L'exploitation entrepreneuriale de l'or au Nord-Kivu remonte à l'entreprise belge Compagnie Minière des Grands-Lacs (MGL) créée en 1923. Durant des années, elle déploie ses activités sur trois axes : au sud autour de Kamituga (Territoire de Mwenga, Sud-Kivu), au centre autour de Kabunga (Territoire de Walikale, Nord-Kivu) et au nord autour de Butembo. À partir de 1928, MGL fait tracer des routes vers les sites miniers découverts à l'ouest du Territoire de Lubero (GADHOP, 2012). C'est le cas de la route Butembo-Manguredjipa (97 km) et Alimbongo-Lutungulu (112 km). Elle y exploite de manière artisanale l'or et la cassitérite. MGL a cessé ses activités dans la contrée au milieu des années soixante, caractérisées par l'insécurité et des rébellions dans le pays. À Etaitu<sup>4</sup> par exemple, les anciens bâtiments de MGL sont en ruine, la nature a repris ses droits. Elle a aussi envahi l'ancienne piste d'aérodrome en terre que l'entreprise y avait aménagée.

Plusieurs orpailleurs en Territoire de Lubero s'orientent vers les anciens puits de MGL et leurs périphéries, partant de l'idée que cette entreprise avait vraisemblablement mieux localisé les minerais. En effet, à son départ, elle n'avait nullement bouché ses puits d'extraction. Aucune exploitation industrielle ou semi-industrielle n'a repris les sites. Depuis 2008, Loncor Resources<sup>5</sup>, une entreprise canadienne, est en phase de prospection minière dans la région de Manguredjipa, qui comprend des anciens sites d'exploitation de MGL.

L'or échangé à Butembo provient exclusivement de l'exploitation artisanale. Cette dernière utilise la force musculaire, des outils manuels (bêches, burins, pioches etc.) et des procédés rudimentaires. Il s'agit

---

<sup>4</sup> À plus de 150 kilomètres à l'ouest de Butembo.

<sup>5</sup> [www.loncor.com/](http://www.loncor.com/)

surtout de l'or alluvial, sous forme de particules, de granules ou de pépites, extrait en grande partie dans les Provinces de l'Ituri et du Haut-Uélé et dans une moindre mesure dans plusieurs petits sites d'exploitation artisanale en Territoires de Beni et de Lubero. Au sein de ces derniers, les sites d'exploitation artisanale d'or ne sont pas encore certifiés dans le cadre du processus de validation d'exploitation minière et de traçabilité des minerais. En mars 2015, le Ministère des mines a validé six sites miniers en Territoire de Lubero, pour l'exploitation du coltan, de la cassitérite et du wolframite. Pour l'or, le processus est en cours au Nord-Kivu.

L'exploitation artisanale est autorisée sur des terres reconnues comme « zones d'exploitation artisanale » (ZEA). Des jeunes désœuvrés, en provenance des villes ou villages y travaillent à leur compte, celui d'une coopérative minière ou d'un exploitant minier. Ce dernier localement appelé '*pdg*' ou président directeur général, est propriétaire de la ZEA, en paie la redevance auprès des chefs coutumiers ; il finance l'exploitation, fournit les outils et moyens, et engage des orpailleurs. La production lui revient, il rémunère les mineurs selon une clé de répartition convenue ; il en est de même pour la coopérative. Pendant l'extraction, les orpailleurs peuvent lui demander une avance sur rémunération, elle sera déduite de leur revenu à la vente de la production.

Les orpailleurs ne disposent pas de cartographie minière, ils prospectent par tâtonnements. Dans leur équipe, il y a généralement un minier artisanal ayant plus d'expérience ou de connaissance géologique ; c'est lui qui « métane<sup>6</sup> », c'est-à-dire qu'il prospecte l'or en creusant des puits dans des sites réputés miniers, il observe les roches souterraines et identifie celles pouvant contenir de l'or. Pour l'exploitation alluvionnaire, certaines coopératives des orpailleurs ou bien même certains exploitants miniers utilisent l'équipement pour le dragage sur les cours d'eau.

Les orpailleurs travaillent dans des conditions difficiles. Ils sont par exemple exposés au risque d'enfouissement en cas d'effondrement. Pour

---

<sup>6</sup> Terme utilisé par orpailleurs pour parler de prospection.

l'amalgamation de l'or, ils utilisent souvent le mercure. Ce métal lourd est mélangé à l'or brut extrait. Le mélange est chauffé à haute température pour fondre l'or et en extraire les impuretés. L'exposition aux émanations peut être toxique pour la santé des orpailleurs, car ils le font généralement sans masques ni gants.

Les activités d'orpaillage artisanal ont ainsi donc un impact sur l'environnement. Par exemple, après la prospection ou l'exploitation, les puits sont abandonnés, ils ne sont pas bouchés, les sites ne sont pas réhabilités. Ces terres sont dégradées, impropres aux activités agricoles. Par ailleurs, il arrive que des rivières soient déviées, ce qui détruit les conditions de vie de la faune et de la flore aquatiques et riveraines. Le rejet du mercure utilisé pour l'amalgamation pollue l'air et les eaux. Bien que les exploitants paient une taxe sur environnement, l'État congolais ne mène non plus aucune action de réhabilitation des sites abandonnés.

### **3. Des négociants et leurs pratiques à Butembo**

#### ***3.1. Le négociant et les fournisseurs d'or***

À Butembo, les négociants tiennent des échoppes d'achat d'or. Si certains sont identifiés par l'écriteau « négociant d'or » apposé à la porte d'entrée, d'autres opèrent dans des enclos sans inscription de leur activité. Pour ce, on y dénombre officiellement 35<sup>7</sup> négociants d'or, légalement de catégorie A. Cinq grands négociants achètent en gros, procèdent à la fonte et au lingotage de l'or qu'ils revendent de manière informelle surtout à Kampala (Ouganda) et également à Nairobi (Kenya). Il va sans dire que la certification préalable CIRGL et les formalités administratives auprès du SAESSCAM et de CEEC sont peu ou pas respectées.

On peut distinguer divers modes d'approvisionnement qui ne sont pas exclusifs. *Primo*, les fournisseurs cherchent eux-mêmes un client sûr. Il

---

<sup>7</sup> En 2018.

arrive qu'ils fassent le tour de plusieurs négociants, à la recherche du meilleur prix. *Secundo*, il arrive que les grands négociants engagent des acheteurs qu'ils envoient avec de la liquidité dans les sites miniers pour acheter de l'or. Ces acheteurs peuvent consentir des avances de fonds aux exploitants miniers pour financer l'exploitation et s'assurer ainsi de la livraison exclusive de la production. *Tertio*, dans les sites miniers, on retrouve aussi d'autres petits négociants qui travaillent à leur propre compte. *Quarto*, autour des sites miniers se développent des boutiques pour fournir aux orpailleurs des biens de première nécessité, souvent par troc en échange avec de l'or : des aliments, des cigarettes, de la bière, des outils d'orpillage, des produits pharmaceutiques, etc.

Quand les tenanciers vendent en francs congolais, avec le produit de vente, ils achètent de l'or. Dans ces différents sites miniers, dépourvus d'institution financière, l'or y assure ainsi une fonction d'épargne ou de conservation de la valeur. Des tenanciers des boutiques sont à leur tour des revendeurs ou fournisseurs d'or aux négociants à Butembo où, avec le produit de vente, ils achètent des marchandises à revendre dans les sites miniers. Les stratégies de fidélisation des fournisseurs sont, notamment le paiement au comptant des achats d'or, ce qui suppose d'avoir toujours suffisamment de liquidités, l'utilisation des instruments de mesure fiables et la disposition à consentir des avances ou préfinancements.

La loi exige que le négociant s'assure que son fournisseur possède les documents conformes pour cette activité. Cependant, le marchandage entre le vendeur et l'acheteur porte surtout sur le prix, le poids et la teneur et non la vérification préalable si le vendeur est habilité légalement à vendre de l'or.

Une quantité importante d'or acheté à Butembo provient de la Province de l'Ituri. Certains facteurs expliquent cette situation. D'une part, on peut évoquer la présence dans cette province des orpailleurs et des commerçants d'ethnie Nande, majoritaire dans les Territoires de Beni et Lubero, et dans la Ville de Butembo.

VAN PUIJENBROECK, MONGO MALOLO ET BAKKER (2012) ont répertorié en 2011-2012, 813 sites d'exploitation aurifère artisanale, dont 343 dans le Territoire de Mambasa<sup>8</sup>, où les orpailleurs d'ethnie Nande sont les plus nombreux, représentant 31 %. Ils vendent souvent l'or aux commerçants Nande qui tiennent donc des boutiques à Mambasa et aux sites d'exploitation environnants, ils s'approvisionnent en produits manufacturés à Butembo.

Il y a donc un facteur d'affinité communautaire dans la chaîne d'approvisionnement de l'or : en Ituri, les Alur préfèrent vendre à Mahagi ou à Ariwara, arguant que les prix de l'or y sont meilleurs; les Lendu préfèrent aller à Mongbwalu ou à Bunia, au motif que les prix y sont plus rémunérateurs ; les Nande vendent leur or directement à Butembo soit à un Nande à Bunia (VAN PUIJENBROECK *et al.*, 2012). Des commerçants de l'Ituri qui s'approvisionnent à Butembo en produits manufacturés y revendent de l'or. Ils ont ainsi une double opportunité de gain, d'une part, la marge sur la revente de l'or, et de l'autre, sur celle des marchandises.

Ces dernières années, il y a de moins en moins de l'or qui provient de Bunia et de l'Ituri en général. L'insécurité causée par les milices armées dans les sites miniers a fait partir des orpailleurs et des tenanciers des boutiques. Un certain nombre de commerçants d'ethnie Nande ont décidé de quitter l'Ituri et de retourner au Nord-Kivu, leur province d'origine. Parmi eux, certains qui achetaient de l'or en Ituri pour le compte des tiers<sup>9</sup>, se sont installés à leur propre compte à Butembo comme des négociants, utilisant leurs anciens réseaux des fournisseurs et des clients.

---

<sup>8</sup> Territoire situé au sud-ouest de l'Ituri, qui en compte 4 autres : Irumu, Mahagi, Djugu et Aru.

<sup>9</sup> Certains travaillaient pour le compte de Kambale Kisoni, principal exportateur d'or à l'est du Congo à la fin des années 1990 et début des années 2000. Il a été assassiné à Butembo en 2007.

### 3.2. Des conditions du marché

#### 3.2.1. Poids et teneur

Les négociants utilisent des balances spécifiques pour peser l'or. Sur les différents sites miniers et même à Butembo, ils utilisent des étalons particuliers : le « *tola* », utilisé traditionnellement en Inde<sup>10</sup> ; le « *kichele* » (pièce de monnaie) et la *tige* (petite tige allumette en bois). Nous en avons estimé les équivalences avec les poids standards :

**Tableau 1. Unités de mesure de l'or**

| Poids de l'or en mesure locale | Équivalence poids standard   |
|--------------------------------|------------------------------|
| 1 tola                         | 11,66 grammes,<br>0,375 once |
| 1 kichele (k)                  | 1,2 gramme                   |
| 1 tige                         | 0,1 gramme                   |

Sur les principaux marchés internationaux (Londres, Hong Kong, Dubai...), la cotation de l'or se fait en once, qui équivaut à 31,10 grammes. Ainsi un kilogramme équivaut à 32,15 onces soit plus ou moins 86 « tola ». Après le pesage, le négociant mesure la teneur de l'or. En fait, les pépites ou granules d'or provenant des sites miniers peuvent être en alliage avec d'autres métaux ou peuvent contenir des impuretés. Les grands négociants disposent d'appareils électroniques qui déterminent la teneur en or, en pourcentage de métal précieux. Le standard de pureté d'or à Butembo est de 92 %. Il correspond plus ou moins au titre légal de 916/1000. Dans un alliage d'une masse totale de 1000, la masse d'or est de 916. À Londres, où se détermine le prix de référence de l'or dans le monde, le niveau de pureté de l'or doit être au minimum de 995/1000 (THI HONG VAN HOANG, 2010).

À Butembo, un certain nombre de négociants sont en même temps des « entités de traitement » des minerais aurifères. Ils procèdent à la fonte de

<sup>10</sup> [http://en.wikipedia.org/wiki/Tola\\_\(unit\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Tola_(unit)).

l'or, à haute température sur des fours et creusets spécifiques, chauffés par des bonbonnes de gaz. Le mercure qui pouvait encore coller à l'or s'évapore. Il arrive qu'ils utilisent l'acide (sulfurique ou chlorhydrique) pour séparer l'or d'autres impuretés. L'or fondu est ensuite versé dans des lingotières de différents calibres. Le lingot obtenu est pesé ; son prix est alors payé au vendeur au comptant. Il y a ainsi donc des négociants qui effectuent également l'opération de fonderie du minerai aurifère. Elle leur permet d'éviter le risque d'acheter de l'or contrefait. Ce traitement ne permet pas de séparer l'or des autres métaux, mais de le débarrasser de certaines impuretés.

Il arrive que certains négociants mélangent des quantités d'or de teneurs différentes : la tricherie consiste à sous-évaluer la teneur à l'achat et à la surévaluer davantage à la vente. Cette opération appelée localement « mixage », permet d'augmenter la marge commerciale. En effet, le prix dépend de la teneur en or.

### **3.2.2. Prix et connexion transnationale**

Le prix de base pour le négoce de l'or à Butembo est le fixing à la bourse de Londres. Celui-ci est suivi à temps réel (*24 Hour Spot Gold*) par internet sur les téléphones portables. En effet, les opérateurs téléphoniques locaux (Vodacom, Airtel, Orange...) offrent le service d'internet mobile. Pour connaître le cours international de l'or, les négociants locaux se connectent habituellement au site [www.kitco.com/charts/livegold.html](http://www.kitco.com/charts/livegold.html).

Le prix du « tola » est obtenu en divisant le cours international de l'once par trois. Ainsi, début mai 2023, le cours moyen de la bourse de Londres est de 1970 dollars l'once ; le prix local du « tola » avoisine donc 657 dollars (soit  $1970/3$ ) pour la teneur à 92 %. Comme les 92 pourcents constituent la référence, le tola de l'or de teneur 96 % coûte plus ou moins 686<sup>11</sup> dollars.

---

<sup>11</sup>  $657 \times 96 \% / 92 \%$

Pour avoir une marge à la revente, les négociants négocient un prix d'achat en deçà du prix international de quelques unités monétaires (de -10 jusque -5). Ainsi actuellement, ils proposent d'acheter le tola (de teneur 92 %) aux prix variant entre 647 et 652 dollars. Ces prix servent de base à l'achat aux sites miniers où ils sont aussi diminués de quelques points pour garantir une marge aux acheteurs. Le prix de vente est obtenu en ajoutant au prix d'achat des unités variant entre 4 et 7 unités monétaires des points de marge. Le prix local a donc comme déterminants le cours international de l'once (spot acheteur en USD), le poids et la teneur en or.

Même des exploitants miniers peuvent connaître en brousse le prix international directement par internet sur leurs téléphones portables, à condition que le lieu soit couvert par le réseau de téléphonie. Ceux qui n'ont pas internet, prennent le soin de téléphoner ou d'envoyer un sms<sup>12</sup> à Butembo ou d'autres agglomérations où sont situés les négociants pour connaître le cours afin de fixer leur propre prix sur les sites miniers.

La bourse représente l'économie formelle avec la transparence des conditions du marché. Mais à Butembo, des négociants et exploitants dont certaines pratiques sont informelles intègrent des données de la bourse à leurs transactions grâce à l'usage d'internet. Ces acteurs locaux ont donc su intégrer les technologies de l'information et de la communication (TIC) dans leurs pratiques économiques. On peut ainsi dire que le local se connecte à la mondialisation grâce à la connectivité transnationale.

En effet, pour fixer le prix local du « tola », ils se réfèrent au marché mondial et à son évolution en vue d'anticiper diverses conditions des transactions locales. Les négociants locaux ont déjà en quelque sorte des réflexes de *traders* dans l'observation des tendances des cours en vue d'anticiper la hausse ou bien la baisse dans la négociation de prix avec les fournisseurs et faire face au risque de marché. Ces acteurs, dont certains sont peu lettrés, sont aptes à utiliser les moyens modernes pour arriver à leurs fins commerciales (CHÉNEAU-LOQUAY, 2004). Le téléphone est

---

<sup>12</sup> Short Message Service ou court message textuel.

plus adapté étant donné que c'est un véritable outil de l'oral (CHÉNEAU-LOQUAY, 2010a) et qu'il peut réellement leur rendre aussi un service de visualisation des informations.

Même dans les sites miniers, on trouve des points de vente ou de recharge des unités ou crédits de communication et des mégabits d'internet mobile. Comme ailleurs en Afrique, au Congo également, les sociétés de téléphonie sous-traitent la vente des cartes prépayées ou des « unités » de communication à des grossistes, semi-grossistes, distributeurs qui ont leurs réseaux de revendeurs (CHÉNEAU-LOQUAY, 2010b) jusque dans les villages couverts par leurs différents réseaux.

Dans ces milieux dépourvus d'électricité, ces divers points de vente offrent également le service payant de recharge des batteries de téléphone. Ils utilisent de petits panneaux solaires. Les cybercafés sont localisés dans les villes, notamment Butembo. Mais ces dernières années, peu de commerçants et de négociants les fréquentent alors, ils préfèrent la connectivité à internet par téléphone mobile. Ils n'ont pas à se déplacer ; la discrétion et l'autonomie sont bien assurées étant donné que le besoin de connexion est satisfait même aux heures où les cybercafés sont fermés, la nuit ou les weekends.

Les TIC ont introduit ainsi un changement dans les pratiques. Au courant des années 1980 et 1990, les négociants fixaient le prix d'achat ; ils étaient *price makers*, alors que les exploitants vendeurs étaient *price takers*. L'accès à la bourse a changé cette situation : le prix est fixé en dehors du marché local ou national. Ainsi, les négociants et les exploitants sont devenus *price takers* même s'ils ont une possibilité de négocier quelques points de marge par rapport au prix international.

La connexion à internet a ainsi donc ouvert le marché local à une information capitale, le prix international, jadis réservée davantage aux intermédiaires internationaux d'or localisés en Ouganda, Dubaï ou Afrique du Sud. Ceci a donc atténué l'asymétrie d'information relative au marché de l'or et réduit le pouvoir des négociants qui, par le passé, imposaient le

prix aux vendeurs, car ces derniers n'avaient pas accès à l'information sur les prix des revendeurs.

Comme le fait remarquer Annie Chéneau-Loquay, « internet n'offre pas seulement la possibilité aux entreprises et aux communautés africaines de vendre quelques produits agricoles ou bien artisanaux sur des marchés plus larges, mais il rend plus accessible des informations sur les marchés permettant de bien prendre conscience de nouvelles opportunités commerciales... » (2004 : 14).

Dans le même ordre d'idées, Jean Michel Huet ajoute également qu'en « Afrique branchée », le téléphone mobile, vecteur de transactions commerciales et financières, permet de réaliser d'importantes économies en termes de coût de déplacement ; grâce aux télécoms, les agriculteurs se tiennent au courant du cours du marché en ville sans être obligés de se déplacer (HUET *et al.*, 2010).

Par ailleurs, dans cette ère de l'information et de la communication, les nouvelles technologies apportent plus de nouvelles opportunités et permettent l'articulation entre les diverses échelles locale, nationale et transnationale (STEBIG & DEVERIN, 2008).

Cependant, l'accès à l'information commerciale ou bien financière entraîne des coûts de transaction supplémentaires : avoir un téléphone performant, payer un abonnement à internet mobile ou bien encore acheter régulièrement des 'crédits' de communication ou encore des mégabits d'accès à internet mobile, recharger l'appareil en énergie électrique, etc. Ces usagers des TIC font face à certaines contraintes : la connexion internet est instable dans certains milieux, plusieurs espaces du territoire national sont encore peu ou pas couverts par les entreprises de téléphonie mobile, l'absence d'énergie électrique permanente, etc.

En plus, les grands négociants supportent des coûts additionnels : l'achat des instruments modernes de mesure de poids et de teneur, des fours de fonderie et leurs accessoires, de gaz, etc. Il faut être à mesure d'acheter et de vendre de grandes quantités de minerais pour amortir les

coûts de ces actifs matériels et ceux d'exploitation pour bien réaliser des économies d'échelle et gagner du profit.

### ***3.3. Des négociants et l'informel transnational : exportation et transfert d'argent***

À Butembo, des grands négociants d'or en sont également exportateurs. Ils revendent aux négociants internationaux basés dans les pays voisins principalement à Kampala. Si l'approvisionnement des négociants est en grande partie légal et licite, il n'en est pas de même pour l'exportation.

Deux chercheurs, ELLIS ET MACGAFFEY (1997), parlent du commerce international informel au sens des opérations commerciales effectuées en franchissement des frontières internationales, mais qui ne figurent pas directement dans les données officielles. Il faut ajouter que les opérations d'exportation de l'or ne respectent pas la réglementation de change : des négociants exportent, alors qu'ils n'en ont pas qualité, les banques et les administrations publiques concernées sont évitées, l'or exporté n'est pas déclaré aux douanes, etc.

Des négociants internationaux constituent le point de chute ultime de l'or artisanal de l'est du Congo. Les principaux reexportateurs internationaux sont des Indo-Pakistanaïes installés dans les pays voisins. C'est le cas de l'entreprise *Uganda Commercial Impex* de l'entrepreneur Lodhia connu sous le nom de Chuni. Les opérations avec ce dernier, tout comme les autres, combinent exportation de l'or et transfert informel des devises. En effet, des commerçants de Butembo importent plus des marchandises de Chine, Dubaï, Indonésie, Kenya, Ouganda, etc. Plusieurs n'ont pas de compte dans ces pays. Il leur faut donc un mécanisme de transfert de devises à l'étranger.

Ainsi, un certain nombre de commerçants remettent les devises aux négociants d'or à Butembo. Ces derniers les utilisent pour acheter de l'or qu'ils exportent et vendent aux négociants internationaux. L'opération de transfert finance ainsi l'approvisionnement en or. Les commerçants

voyagent alors sans liquidité sur eux jusque Kampala ou ailleurs, où l'équivalent de la somme qu'ils ont remise au négociant à Butembo leur est payé sans frais par le négociant international, importateur d'or. Il s'agit là de transfert hors banques, de "main à main". Avec les devises, ces commerçants locaux peuvent alors effectuer leurs achats à l'étranger. C'est à juste titre que JACQUEMOT (2009a) soutient que des intermédiaires miniers aux Kivu jouent le plus souvent la fonction de banquiers.

On évite ainsi le mouvement physique de devises à travers le mécanisme de contre-affaires commerciales. Contrairement au transfert informel de devises dans certaines parties d'Afrique du nord-est appelé *hawala*<sup>13</sup> (EL-QORCHI, 2002), celui pratiqué par des négociants de Butembo se fait généralement sans frais. Cette pratique est garantie par certains facteurs, notamment la discrétion, la confiance, la quasi-absence de formalités, l'assurance de la liquidité immédiate, le maillage international en Afrique de l'est et en Asie du sud-est.

Le transfert de devises n'utilise pas comme vecteur la téléphonie mobile pour certaines raisons, notamment la différence d'opérateurs téléphoniques entre les pays, le plafond journalier ou mensuel qui limite la liquidité à transférer (variable selon les opérateurs), le manque de liquidités de certains cash-points, le manque d'anonymat ou de discrétion, etc.

Des quantités d'or sont convoyées régulièrement par des coursiers ou *hommes-mallettes*<sup>14</sup> vers les pays voisins. En effet, l'or occupe un faible volume, il est donc facile à transporter. Le produit de la vente à l'étranger n'est pas rapatrié, mais sert à l'achat des marchandises à revendre au pays. Il arrive que le produit de vente de l'or soit directement viré à l'étranger

---

<sup>13</sup> Le *hawala* est un système traditionnel de transfert informel d'argent entre les commerçants indiens et arabes sur les routes commerciales en Asie déjà au VII<sup>e</sup> siècle (<https://fr.wikipedia.org/wiki/Hawala>), puis introduite en Afrique du nord-est.

<sup>14</sup> Cette expression désigne une personne, homme d'affaires, commissionnaire etc., qui se déplace avec une mallette pour garantir la confidentialité de son contenu. L'expression s'applique aussi au porteur informel.

chez un fournisseur de marchandises à importer. Ces commerçants gagnent donc une double marge, sur la revente de l'or et sur celle des marchandises importées. Ce négoce transnational se fait par des réseaux, on parlerait de « *gold connexion* ». Au sein de ces réseaux s'imbriquent les opérations de négoce d'or, de transfert des devises et d'importation des biens.

À ce jour, il n'y a qu'un seul comptoir agréé<sup>15</sup> à Butembo. Les comptoirs ont du mal à s'implanter dans la contrée du fait que leur activité d'exportation est concurrencée par des négociants. Or, selon la loi, seul le comptoir agréé peut procéder à l'exportation de l'or, sous l'encadrement du CEEC. Cette concurrence adopte même une stratégie agressive de prix. En effet, à Butembo, des négociants exportateurs proposent quelque fois aux fournisseurs d'or un prix d'achat plus élevé que celui du comptoir, car ils échappent aux nombreux prélèvements fiscaux et à ceux parafiscaux qu'implique une exportation formelle.

Le comptoir n'est dès lors pas compétitif à l'achat. La marge sur exportation est également plus faible pour le comptoir étant donné les coûts importants des formalités. Il n'est dès lors pas étonnant que de grandes quantités d'or soient exportées en contrebande. Une partie des transactions correspond à ce que CHAPONNIÈRE (2010) qualifie bien de « commerce à la valise via Dubaï ».

Alors que 41953,96 grammes d'or ont été officiellement exportés du Nord-Kivu en 2012 ; en 2014, l'exportation officielle n'a été que de 1763,93 grammes<sup>16</sup>. Ces données sont visiblement en deçà de la réalité.

Suite à un simple arrangement local entre le SAESSCAM et les négociants, ces derniers sont chargés de recouvrer pour le compte du trésor public la taxe dont les exploitants sont redevables à la vente de l'or. Mais selon l'administration, les négociants sous-évaluent leurs opérations, ne communiquent pas les vraies statistiques, ce qui entraîne un manque à

---

<sup>15</sup> Comptoir GLORYM (Glory Minerals sprl), opérationnel depuis 2010.

<sup>16</sup> Ministère des Mines/Nord-Kivu.

gagner. Il est donc difficile d'évaluer le volume des transactions de l'or à Butembo.

L'administration minière reconnaît l'importance des pratiques informelles dans cette partie du pays : « Depuis plusieurs années et suite à des guerres répétées dans la Région des Grands Lacs, l'activité minière aurifère à l'est de la RDC est caractérisée par une fraude à grande échelle parce que s'exerçant sans aucune autorisation officielle pour la plupart des opérateurs du secteur et ne respectant donc pas les lois en la matière » (MINISTÈRE DES MINES, 2011).

Les négociants, qui procèdent à la contrebande d'or, évoquent comme argument principal la multiplicité de taxes et le coût élevé (en temps et en argent) des procédures administratives légales.

## **Conclusion**

Cet article a mis en évidence les pratiques des négociants d'or à Butembo. L'or est y manipulé par différentes catégories de personnes qui peuvent en être fournisseurs auprès des négociants. Ces derniers, à leur tour, sont offreurs auprès des comptoirs au niveau local et des importateurs réexportateurs dans les pays voisins.

La contrée ne produit pas beaucoup d'or, mais une quantité importante provient des provinces voisines. Cela est expliqué par certains facteurs : la proximité géographique, l'affinité ethnique des exploitants et de différents négociants, l'importance commerciale de la Ville de Butembo en vue de l'approvisionnement en marchandises manufacturées importées, etc.

La référence au cours international de la bourse pour la fixation du prix local est révélatrice de la capacité d'adaptation des négociants. Pour négocier les conditions d'achat ou de vente de l'or, leur vue ne se limite pas au marché local, mais s'étend au marché mondial. Ils ont intégré les TIC dans les pratiques de leur business. Grâce à l'usage d'internet sur leurs téléphones portables, ces différents acteurs locaux ont su se connecter à la mondialisation. Des acteurs qu'on peut considérer comme évoluant dans

un capitalisme périphérique sont ainsi donc aptes à accéder à l'information boursière du capitalisme international et effectuer des anticipations sur les cours, pour fixer leurs prix locaux.

La référence au cours boursier de l'or fait donc qu'il n'y a plus strictement de *price maker* local, mais l'acheteur et le vendeur d'or sont *price takers*. Le téléphone portable a réduit l'asymétrie d'information entre les vendeurs et les acheteurs d'or. Comme le fait observer HUET (2017), en Afrique aussi, le digital révolutionne la manière d'entreprendre, avec le rôle primordial des TIC sur le continent, à savoir la large diffusion de l'information. Cet auteur a montré que grâce aux TIC, les agriculteurs africains ruraux se tiennent au courant du cours du marché des produits agricoles en ville sans être obligés de se déplacer, ce qui réduit l'asymétrie d'information sur les marchés agricoles.

Des négociants d'or procèdent également à l'exportation. Du point de vue réglementaire, il s'agit de contrebande, car ils n'en ont pas qualité et ne respectent pas la procédure légale d'exportation. Ils utilisent des réseaux divers dans lesquels on retrouve des coursiers et des négociants internationaux. Ces derniers, basés dans les pays limitrophes, constituent le point de chute d'une partie importante de l'or de l'est du Congo. A cette exportation est liée le transfert informel des devises, dans lequel sont impliqués les négociants, mais aussi des importateurs des marchandises qui ne passent pas par le circuit bancaire.

Au regard des pratiques des négociants, on ne peut donc pas cerner de manière précise leurs activités pour les démarquer de celles des exploitants, d'une part ; des entités de traitement et des comptoirs, d'autre part. Les pratiques s'éloignent ainsi de la loi qui délimite pourtant la sphère de chaque type d'activités.

Enfin, au sein de ces diverses pratiques, le local intègre l'économie transnationale. On ne peut parler d'activités totalement illégales. Face aux très nombreuses contraintes administratives et fiscales, les négociants s'adaptent en combinant des pratiques formelles et informelles. C'est par

ces stratégies d'adaptation qu'ils ont beaucoup intégré les TIC, vecteur de mondialisation, dans leurs opérations commerciales et qu'ils développent des réseaux, d'une part, pour l'approvisionnement en minerais aurifères, et d'autre part, pour la vente sur le marché national et surtout transnational.

### Références bibliographiques

- Annexe à l'Arrêté interministériel n°3154/CAB.MIN/MINES/01/2007 et n°031/CAB.MIN/FINANCES/2007 du 09 août 2007 portant fixation des droits, taxes et redevances à percevoir sur l'initiative du Ministère des Mines.
- BARJOLLE, D., et CHAPPUIS, J.M. (2000). Coordination des acteurs dans deux filières aoc. Une approche par la théorie des coûts de transaction. *Économie rurale*, 258 : 90-100.
- BOLTANSKI, C. (2012). *Minerais de sang. Les esclaves du monde moderne*. Grasset.
- BREDELOUP, S. (1994). L'aventure contemporaine des diamantaires sénégalais. *Politique africaine*, 56 : 77-93.
- CHAPONNIERE, J.R. (2010). Le basculement de l'Afrique vers l'Asie. Enjeux pour les ports africains. *Afrique contemporaine*, 2 (234) : 25-40.
- CHÉNEAU-LOQUAY, A. (2004). Comment les NTIC sont-elles compatibles avec l'économie informelle en Afrique ? *Annuaire Français de Relations Internationales*, volume V.
- CHÉNEAU-LOQUAY, A. (2010a). La révolution des TIC : du téléphone à internet, in POURTIER, R. (coord). *Un demi-siècle de mutations africaines*. Paris : Bulletin des géographes français.
- CHÉNEAU-LOQUAY, A. (2010b). L'Afrique au seuil de la révolution des télécommunications. Les grandes tendances de la diffusion des TIC. *Afrique contemporaine*, 2 (234) : 93-112.
- Décret n°038/2003 du 26 mars 2003 portant règlement minier.
- Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act. Public law 111–203-July 21, 2010.
- ELLIS, S. et MACGAFFEY, J. (1997). Le commerce international informel en Afrique sub-saharienne. *Cahiers d'Études africaines*, 145 (XXXVII-I) : 11-37

- EL-QORCHI, M. (2002). Hawala. Comment fonctionne ce système informel de transfert de fonds et faut-il le réglementer ? *Finance & Développement* : 31-33.
- FÉDÉRATION DES ENTREPRISES DU CONGO, (2014). *Industrie minière de la R.D.C. Deuxième trimestre 2014. Rapport intermédiaire d'activités*.
- GADHOP, (2012). *Étude socioéconomique sur l'exploitation artisanale dans le territoire de Lubero, régions de Kasugho, Katanga/Buyinga et Manguredjipa*. Rapport.
- HUET, J.M., ROMDHANE, M. et TCHENG, H. (2010). *TIC et systèmes de santé en Afrique*. Note de l'Ifri.
- HUET, J.M. (2017). *Le digital en Afrique. Les cinq sauts numériques*. Michel Lafon.
- HUGON, P. (1988). L'industrie agro-alimentaire. Analyse en termes de filières. *Tiers-Monde* XXIX(115) : 665-693.
- JACQUEMOT, P. (2009a). Ressources minérales, armes et violences dans les Kivu (RDC). *La Découverte/Hérodote* 3(134) :38 – 62.
- JACQUEMOT, P. (2009b). L'économie politique des conflits en République démocratique du Congo. *Afrique contemporaine* 2(230) : 187-212
- KAMBALE MIREMBE, O. (2005). *Échanges transnationaux, réseaux informels et développement local. Une étude au Nord-Est de la République démocratique du Congo*. Presses universitaires de Louvain : Louvain-la-Neuve.
- Loi n°007/2002 du 11 juillet 2002 portant code minier. Journal officiel, 15 juillet 2002
- MAZALTO, M. (2008). La réforme du secteur minier en République démocratique du Congo : enjeux de gouvernance et perspectives de reconstruction. *Afrique Contemporaine*, 3 (227) : 55-80.
- MINISTÈRE DES MINES (RDC), (2011). *Manuel de certification des minerais de la filière aurifère en RD Congo. Principes, Lignes Directrices et Standards*. Kinshasa.

- MINISTÈRE DES MINES et MINISTÈRE DES FINANCES (RDC), (2010). *Manuel des procédures de traçabilité des produits miniers, de l'extraction à l'exportation*.
- MTHEMBU G.-SALTER, PHUZUMOYA CONSULTING, (2015). *Baseline study three: Production, trade and export of gold in Orientale Province, Democratic Republic of Congo*. Paris: OECD.
- Ordonnance-loi n°81-013 du 2 avril 1981 portant législation générale sur les mines et les hydrocarbures. Journal officiel, 15 avril 1981.
- SAGNA, O. (2009). Les télécentres privés du Sénégal. La fin d'une "success story". *Cahier Netsuds* 4: 27-44.
- SARW, (2014). *Congo's golden web: the people, companies and countries that profit from the illegal trade in Congolese gold*. Report. [https://ccsi.global/wp-content/uploads/2019/08/Congo-s-Golden-Web\\_compressed-1.pdf](https://ccsi.global/wp-content/uploads/2019/08/Congo-s-Golden-Web_compressed-1.pdf)
- STEBIG, J., et DEVERIN, Y., (2008). L'appropriation des TIC par les diasporas : analyse des répercussions potentielles dans les pays d'origine, *Networks and Communications Studies* (en ligne), 22 (1/2). <http://journals.openedition.org/netcom/2025;DOI:10.4000/netcom.2025>
- THI HONG VAN HOANG, (2010). *Le marché parisien de l'or de 1941 à 2009 : histoire et finance*, thèse, Université d'Orléans.
- UNITED NATIONS, (2002). *Final report of the Panel of Experts on the Illegal Exploitation of Natural Resources and Other Forms of Wealth of the Democratic Republic of the Congo*. UN: Document S/2002/1146.
- VAN PUIJENBROECK, J., MONGO MALOLO, E. et BAKKER, J., (2012). *Un avenir en or en Ituri ? Quel futur pour l'exploitation aurifère en Ituri, RD Congo ?* Utrecht : IKV Pax Christi et Réseau Haki na Amani.
- WEINBERG, R., CHISHUGI, A., LEVIN, E. et BEYNON, G., (2013). *Exploitation minière artisanale dans la réserve naturelle d'Itombwe, République démocratique du Congo. Rapport d'activités et recommandations mises à jour*. wwf, rapport. <http://www.levinsources.com/assets/pages/Itombwe-FR.pdf>