

# **La figure de « Papa Galmot » et les représentations populaires liées à l'exploitation de l'or et du bois de rose en Guyane**

par

**Marie-José Jolivet**

## **Résumé**

Le procès des insurgés de Cayenne ne saurait se comprendre sans rien savoir du contexte socio-économique guyanais où il s'est inscrit. Cette contribution relève d'une anthropologie historique de toute la période qui précède, effectuée par l'auteur à partir de données récoltées à la fin des années 1960 auprès des derniers témoins directs de cette période. Au tournant des années 1930, la Guyane connaissait les derniers feux d'une situation marquée, depuis plus de soixante ans, par les découvertes successives d'or, dans le sous-sol de son arrière-pays, et par les ruées qui en résultaient. Le clientélisme caractérisait avant tout cette situation qui voyait les petits orpailleurs créoles entrer dans un système de relations contraintes avec les entrepreneurs qui, tout à la fois, disposaient des concessions ou des permis miniers et assuraient, en tant que négociants d'import-export, le ravitaillement de l'intérieur. Ce clientélisme pouvait néanmoins faire l'objet de représentations populaires favorables. C'est ce qui a permis l'émergence de la figure de « Papa Galmot » et explique en partie les frustrations que sa mort a entraînées.

## **Texte intégral**

Le présent volume d'actes porte sur un thème qui intéresse au premier chef les historiens et les juristes. Leurs contributions en constituent donc très logiquement la majeure partie. L'anthropologue que je suis a cependant son mot à dire à double titre : pour le regard singulier d'une discipline qui interroge souvent le passé pour mieux éclairer le présent, mais aussi en tant que témoin privilégié d'une période où l'on trouvait encore moult témoins directs de ce qui s'était joué, dans les années 1920 et 1930, autour de l'exploitation de l'or et de la figure de Jean Galmot.

J'ai en effet le privilège d'avoir connu la Guyane — non seulement Cayenne mais aussi ses bourgades rurales et son arrière-pays — à la fin des années 1960, c'est-à-dire à une époque où la fièvre de l'or, dans son expression affairiste comme dans l'agitation économique qu'elle entraînait, était encore très présente dans la mémoire de ceux qui en avaient été les acteurs ou les témoins directs. Sans doute ces acteurs et ces témoins étaient-ils de moins en moins nombreux. Mais ceux qui vivaient encore continuaient à véhiculer la mémoire collective du temps où les orpailleurs arpentaient assidûment l'intérieur du pays, en quête du placer<sup>1</sup> dont ils pourraient tirer fortune, persuadés qu'un jour la chance leur sourirait.

« Y bon l'or », disait chaque matin, en guise de bonjour, l'un des derniers orpailleurs travaillant à l'ancienne, encore en activité en Guyane en 1970 : c'était à Saül, au cœur de la forêt amazonienne. La veille, cet homme avait manié la pelle et la pioche avec acharnement, sans rien trouver ; il en était revenu harassé et couvert de boue, mais non point découragé pour autant : chaque matin, il repartait, le sourire aux lèvres et l'espoir au cœur. Comprendre la Guyane des années 1930, celles où viennent s'inscrire les événements qui nous occupent ici, implique la connaissance de ce contexte très particulier de la fièvre de l'or, même si celle-ci vivait alors ses derniers sursauts. Car il faut préciser que la reprise de l'exploitation de l'or dont la Guyane est l'actuel théâtre se joue sur un mode totalement différent : sauf exceptions bien localisées, touchant en particulier les villages amérindiens du Maroni, la vie quotidienne des Guyanais n'en est pas fondamentalement affectée. Autrefois, en revanche, l'or était au cœur de toute la vie économique du pays, non pas seulement en termes d'extraction, mais surtout en raison de l'importance des activités induites par son exploitation. Car celle-ci entraînait dans son sillage quantité d'activités commerciales et affairistes. En particulier, le ravitaillement des placers et des villages miniers de l'intérieur impliquait toute une organisation pourvoyeuse des divers métiers du commerce, du petit colporteur navigant sur les fleuves de débarcadère en débarcadère, au gros négociant de Cayenne spécialisé dans l'import-export, en passant par le modeste commerçant des villages miniers de l'intérieur et celui, un peu plus important, des bourgades littorales.

En fait, nous le verrons, l'endettement permanent des mineurs était le principal levier de cette relation commerciale particulièrement lucrative. J'ai assez longuement décrit cette organisation dans des travaux antérieurs<sup>2</sup>. J'en reprendrai ici les éléments indispensables à mon propos. Ainsi nous examinerons successivement :

- Le clientélisme caractérisant la relation entre entrepreneurs-commerçants et petits orpailleurs.
- Les représentations populaires de ce clientélisme et l'émergence de la figure de « Papa Galmot » dans ce contexte.

## **Le clientélisme comme corollaire et moteur de la ruée vers l'or**

Il me paraît important d'insister sur cet aspect de la situation guyanaise qui est finalement le fond dont s'est nourrie la popularité de Jean Galmot et d'où a surgi très largement la violence des événements sur lesquels nous nous penchons aujourd'hui.

Personnellement, si j'ai commencé à m'intéresser à la question de l'or en Guyane, c'est parce que des Guyanais ont eu à cœur de m'en parler, alors même que le temps en semblait alors entièrement révolu. C'était à Régina, petite bourgade installée sur les berges de

---

1. Ainsi nomme-t-on les gisements alluvionnaires. Tel était majoritairement le type des gisements d'or exploités en Guyane durant les premières ruées (des années 1870 aux années 1930).

2. Cf. en particulier : Marie-José Jolivet, « L'orpaillage », dans *Atlas de la Guyane*, planche 19 (Histoire coloniale), Paris, 1979, texte et carte. Marie-José Jolivet, *La question créole. Essai de sociologie sur la Guyane française*, Paris, 1982.

l'Approuague dont les haut et moyen bassins constituaient l'une des principales zones aurifères du pays. Régina était le nom d'un petit commerçant qui, au tout début du XX<sup>e</sup> siècle, avait pris, avec quelques autres, l'initiative d'aller s'installer au pied du saut Tourépé qui marque la première difficulté de la navigation vers les hauteurs du fleuve. Le succès de ce nouveau village aboutit à y faire transférer le chef-lieu de la commune en 1924. Précédemment, ce chef-lieu était sis à Guisanbourg, un village datant du XVIII<sup>e</sup> siècle, mais posté en aval, près de l'embouchure du fleuve. Régina et ses congénères avaient voulu que leurs magasins soient plus proches des bassins miniers, tout en restant accessibles aux bateaux qui en assuraient l'approvisionnement par la mer, à partir de Cayenne. Ce changement avait été apparemment assez bien accepté, puisque que le village de Régina avait même finalement obtenu que son église soit construite à partir du transfert des briques de celle de Guisanbourg.

Cet exemple montre bien l'importance des activités liées à l'or et le poids du commerce dans la vie du littoral et dans la relation aux chantiers de l'intérieur. Mais à l'époque de mes enquêtes de terrain (de 1968 à 1972 inclus), seuls les protagonistes de cette période de prospérité passée semblaient lui attribuer une réelle portée. On ne s'était guère intéressé à l'histoire de la Guyane, auparavant, si ce n'est sous l'angle des faits de colonisation, ou plus précisément des faits d'armes et du mode d'administration qui avaient fondé la Guyane comme colonie française plus tard transformée en département d'Outre-mer. En d'autres termes, l'histoire des militaires, des colons et des administrateurs avait rejeté dans l'obscurité une autre histoire : celle des Guyanais de toute catégorie, des descendants d'esclaves aux enfants d'orpailleurs immigrés. Quant aux premiers occupants amérindiens, s'ils faisaient l'objet d'études ethnographiques depuis quelques temps déjà, c'était dans les termes d'une marginalité que nul n'aurait alors songé à dénoncer.

Mais en 1968, parmi les habitants de Régina, il y en avait encore quelques-uns pour se souvenir de la période animée où les échoppes faisant commerce en poudre d'or se succédaient le long de la berge de l'Approuague. Ils m'expliquaient, avec nostalgie et passion à la fois, que ces échoppes aujourd'hui délabrées, à peine signalées par des enseignes écornées indiquant « achat d'or » en lettres délavées, étaient autrefois des lieux d'animation et de prospérité. Aux yeux de ces témoins, à cette époque le commerce de l'or était au cœur de la vie du pays et en assurait la prospérité. Car ce n'était évidemment pas un commerce ordinaire : tout se payait en poudre d'or.

Les rouages qui conduisent à l'instauration d'un système de clientélisme sont complexes. On peut dire, pour faire court, que ce système, instauré dès le dernier quart du XIX<sup>e</sup> siècle et actif jusqu'à la veille de la seconde guerre mondiale, s'explique par une série de facteurs que résume la liste qui suit :

- la difficulté, voire l'impossibilité de trouver sur place ou de faire venir une main-d'œuvre salariée susceptible d'extraire l'or des placers de l'intérieur ;
- la rigidité de la législation minière qui n'a jamais accordé le droit d'exploitation qu'à des personnes présentant toutes les garanties de rigueur ;
- la précarité de la situation des migrants volontaires arrivant de Sainte-Lucie ou des autres Petites Antilles, sans autre bien que l'espoir de faire fortune ;
- la nécessité, pour partir chercher de l'or sur les hauts cours des fleuves, de disposer de matériel et de vivres et le caractère inéluctable de l'endettement initial de ces migrants volontaires ;
- l'extrême difficulté d'accès des gisements miniers dispersés en forêt que, seuls, les piroguiers marrons<sup>3</sup> étaient susceptibles de desservir sans faire naufrage ;

---

3. Les Marrons sont les descendants d'esclaves qui, aux XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles, ont fui les habitations de la colonie hollandaise voisine (le Surinam d'aujourd'hui), pour constituer de petites sociétés

- l'attrait relatif de l'or guyanais qui a surtout intéressé de petites et moyennes entreprises locales et métropolitaines, en concurrence les unes avec les autres ;
- la nécessité pour ces entreprises de mettre en œuvre les moyens de récupérer l'or extrait des mines dont ils étaient concessionnaires sans prendre le risque de le voir « s'évaporer dans la nature » ;
- leur choix fréquent de privilégier la relation commerciale contrainte impliquant, pour l'orpailleur, l'obligation de s'approvisionner exclusivement chez celui avec lequel il avait commencé à traiter et auprès duquel il était généralement endetté.

Quand on connaît un peu la rudesse de la vie que menaient les orpailleurs sur leurs placers et le rôle compensatoire de la fête, on comprend mieux à quel point cette relation commerciale a pu être lucrative : outre le matériel et les vivres destinés au travail sur le placer, chaque retour dans les petits villages miniers de l'intérieur à partir desquels on avait passé commande, via l'équipage *saramaka*<sup>4</sup>, était l'occasion de faire la fête et de régaler la compagnie avec les produits les plus luxueux. Comme me l'ont dit avec une pointe de fierté, les derniers orpailleurs que j'ai eu la chance de rencontrer, whisky et champagne étaient particulièrement prisés. Encore fallait-il que ces commerçants disposent d'un moyen de contrainte rendant cette consommation obligatoire. Là intervient le système du contrat de « bricole ».

Les détails qui suivent sont en partie tirés de mon propre corpus d'entretiens, mais aussi d'un rapport du service des mines, daté de 1963 et signé par Bernard Ésambert<sup>5</sup>. Ce rapport m'a, de plus, souvent suggéré les questions posées aux derniers témoins susceptibles de parler de la vie quotidienne des orpailleurs des années 1930 et des problèmes qu'ils rencontraient.

Dans sa forme préliminaire, le contrat de « bricole » mettait en relation un concessionnaire en titre et un « maraudeur », c'est-à-dire un orpailleur sans permis ni droit ; il permettait au second d'obtenir du premier l'autorisation d'exploiter son placer contre redevance ; cette redevance était généralement de l'ordre de 10 % de la production, à moins qu'elle ne prenne la forme d'une taxe de 20 à 25 grammes d'or par semaine et par *sluice*<sup>6</sup>, soit environ 1,5 grammes d'or par mineur.

Bientôt, toutefois, le contrat de bricole a cessé de découler de l'existence d'une concession préalable à la venue du maraudeur sur le placer. Il faut dire que le migrant arrivé de fraîche date ignorait tout des gisements guyanais. Il devait d'abord prospecter. Or, l'obtention d'un permis de recherche n'était pas chose aisée, loin s'en faut : il fallait fournir des garanties dont il ne disposait généralement pas. La condition de maraudeur était donc la plus commune, au début de son itinéraire sur le sol guyanais. Mais s'il trouvait des teneurs exploitables artisanalement, son intérêt était de tenter de légaliser sa position. Illettré, à mille lieues de tout centre administratif, attentif à veiller concrètement sur sa découverte, l'orpailleur maraudeur ne pouvait que s'en remettre à cet intermédiaire privilégié qu'était le commerçant auprès duquel il s'était déjà endetté pour obtenir les moyens de sa première expédition. Ce

---

autonomes, au cœur de la forêt. Sur les six groupes nés ainsi, trois ont été très actifs sur les fleuves guyanais, au temps de l'orpaillage. Grâce à leur pirogues profilées pour passer les rapides et néanmoins susceptibles de transporter du fret, grâce aussi à leurs talents de canotiers, ces Marrons ont acquis la maîtrise de la navigation sur les fleuves desservant les villages miniers de l'intérieur.

4. Parmi les trois groupes de Marrons actifs au temps de l'or, les *Saramaka* ont acquis le monopole de la navigation sur presque tous les fleuves de Guyane, y compris sur l'Oyapock, à la frontière du Brésil, l'exception étant le bassin du Maroni, à la frontière surinamienne, où les *Ndjuka* et les *Aluku*, qui vivaient sur place, ont conservé le privilège du transport fluvial.

5. Bernard. Ésambert, *L'orpaillage en Guyane française*. Cayenne, Service des Mines, 1963 (*multigr*).

6. Système de caisses communicantes en bois disposées en gradins, permettant de laver les boues aurifères pour en extraire l'or.

commerçant se chargeait alors effectivement de la démarche, mais pour solliciter le permis en son propre nom, lui qui présentait toutes les garanties exigées par l'État, en vue d'obtenir un titre de concession qui lui permettait alors d'autoriser le découvreur à travailler sur ce placer, contre redevance au nouveau concessionnaire qu'il était devenu.

Parmi les variantes du contrat de « bricole », il convient de citer celle du travail « à la part » à laquelle est également associé le principe du crédit. Totalelement démunis, les migrants se sont vus proposer le contrat suivant : contre l'avance de plusieurs mois de vivres et du matériel nécessaire à l'exploitation, l'orpailleur devait s'engager à verser la moitié de la production qu'il tirerait du placer dont son créancier était concessionnaire. Mais le travailleur « à la part » pouvait aussi être envoyé en prospecteur sur un même engagement de livrer la moitié de la production tirée du placer découvert, dont son créancier se ferait octroyer le titre minier. Ainsi, en s'ajoutant à la « bricole », la dette venait fortement augmenter le taux de la redevance que l'orpailleur devait verser au commerçant.

Sans toujours prendre l'aspect extrême du principe de « la part », l'organisation du crédit est rapidement devenue un rouage fondamental du système qui s'est instauré avec l'intervention des maisons de commerce. N'oublions pas, en effet, que les placers se situaient au plein cœur de la forêt guyanaise où il était difficile de surveiller étroitement la production réelle des orpailleurs. Les concessionnaires-créanciers ont donc instauré un moyen de dépasser les limites auxquelles se heurtaient la perception et l'accroissement de leurs revenus en mettant l'accent sur l'aspect commercial de leurs entreprises à partir d'une contrainte d'un autre type. En effet, l'or ayant remplacé toute autre monnaie, l'échange commercial se présentait désormais comme un moyen efficace de recueillir une certaine partie de la production des petits orpailleurs. De plus, ce commerce était tablé sur le principe des cours différentiels de l'or : la valeur d'un gramme de poudre d'or différait au même moment selon que l'évaluation en est faite en forêt, à Cayenne ou dans les bourgs du littoral, les commerçants traitant évidemment avec les mineurs toujours au taux le plus bas. On comprend alors combien, dans de telles conditions, le commerce a pu devenir lucratif. C'est pourquoi, au lieu d'exiger le paiement d'une redevance, les concessionnaires-commerçants ont choisi de lui substituer l'obligation de s'approvisionner dans leurs magasins, chacun s'attachant ainsi, à partir de la dette initiale, une clientèle « privilégiée », c'est-à-dire captive.

### **Les représentations populaires de ce clientélisme et l'émergence de la figure de « Papa Galmot »**

Les vieux orpailleurs rencontrés à Régina en 1968 ont été pour moi des informateurs précieux. Ils étaient généralement Saint-Luciens d'origine ; ils étaient aussi les derniers témoins directs de ce rapport de clientélisme qui leur avait autrefois assuré la possibilité de monter « dans les bois », pour chercher fortune. Encore faut-il bien comprendre ce qu'avait pu représenter cette quête. Pour nombre d'entre eux, il s'agissait d'une motivation profonde, de l'ordre de l'addiction, quasiment au même titre que peut l'être le jeu pour certains. C'est pourquoi la dette au départ contractée puis perpétuellement renouvelée était certes perçue comme une contrainte, mais obligée et indépassable, au point que le rôle joué par les négociants concessionnaires, en l'affaire, n'était pas nécessairement perçue comme contraire à leurs intérêts. Dans certain cas, même, l'orpailleur se sentait avant tout redevable envers celui qui lui permettait, de son point de vue, d'aller tenter sa chance dans les bois. *A priori*, donc, il n'y avait pas de ressentiment particulier à l'encontre de ces intermédiaires qui, vus de l'extérieur et quelques décennies plus tard, peuvent apparaître comme des profiteurs, plutôt que comme d'honnêtes entrepreneurs industriels. La réussite de certains d'entre eux était plutôt portée au crédit de la chance à laquelle chacun pensait bien pouvoir un jour accéder.

Tel était donc le contexte guyanais auquel Jean Galmot allait être confronté, durant les deux décennies qui suivirent son arrivée à Cayenne. Je dois ici rappeler que je ne suis pas historienne et que je n'ai pas fait de recherches personnelles sur l'itinéraire de Jean Galmot. Dans mes recherches antérieures sur cette époque, outre ce que peuvent nous apprendre sur leur auteur les romans écrits par Jean Galmot lui-même<sup>7</sup>, je n'ai pu me référer qu'aux travaux existants, notamment la biographie romancée (mais si bien écrite !) signée par Blaise Cendrars<sup>8</sup> en 1930. Celle de Jacques Magne<sup>9</sup> n'est venue que longtemps après, en 1990. S'y est ajoutée, en 2010, celle d'André Bendjebbar<sup>10</sup> à laquelle on peut désormais renvoyer le lecteur. Toujours est-il que je m'en tiendrai ici au rappel grossier des éléments utiles à la compréhension de mon présent exposé.

On sait que Jean Galmot a été envoyé en Guyane, en 1907, par aller voir ce que représentait le placer Élysée sur la Haute-Mana, dans la zone des mines plus connues de Paul Isnard. On sait qu'il avait aussi pour mission d'explorer toutes les possibles ressources de ce bassin et qu'il s'est intéressé, à titre personnel, aux mines d'or du Maroni où il a acquis quelques concessions. Outre l'exploitation de l'or, celles du bois de rose et de la gomme de balata sont vite entrées dans son projet d'entreprise qui prévoyait aussi la reprise de plantations de canne à sucre, en vue d'alimenter raffineries et distilleries. Il s'agissait donc d'un plan de grande envergure, pour lequel il a pu réunir les premiers fonds, en France, mais qui a finalement buté sur le problème commun à tous les entrepreneurs de la Guyane de cette époque : celui de la main-d'œuvre. La priorité étant donnée aux mines d'or dont il lui fallait tirer les fonds nécessaires à la poursuite de l'entreprise, Galmot a pensé pouvoir faire travailler des bagnards assignés sur ses placers. Mais, semble-t-il, cette main-d'œuvre s'est vite révélée incontrôlable<sup>11</sup>. Toujours est-il que c'est finalement comme directeur local de la Société de parfums, sise à Grasse, Chiris et Cie, que Galmot est revenu en Guyane pour y devenir le patron d'une entreprise d'envergure, impliquant : commerce d'import-export, exploitation de placers d'or sur le Maroni mais aussi exploitation de la gomme de balata sur la Mana et de l'essence de bois de rose sur l'Approuague où ont vite prospéré trois usines regroupant huit alambics auxquels étaient attachés autant d'équipes de bûcherons Saramaka. Bientôt affranchi de la tutelle de la Société Chiris au profit de la création des Établissements Galmot, l'intéressé a alors fait fructifier son entreprise bien au-delà de la Guyane. Toutefois, même si cette dernière n'était plus qu'un comptoir parmi d'autres, il est clair que Galmot avait tissé avec les habitants de cette colonie une relation privilégiée puisqu'il en a été élu le député en 1919. Je ne m'attarderai pas ici sur les difficultés qui l'ont ensuite conduit en prison et l'ont rendu inéligible. Sans doute sont-elles prises en compte par d'autres intervenants. Au demeurant, la biographie d'André Bendjebbar (*op. cit.*) traite longuement de ce sujet qui le conduit même à présenter Galmot sous les traits assez peu flatteurs d'un aventurier dissimulateur et sans scrupules. Ce que je dois en revanche souligner, c'est la position très particulière que cet homme a acquise en Guyane où il est devenu dès le début des années 1920 « Papa Galmot ». Que se cache-t-il derrière cette appellation à la fois affectueuse et révérencieuse ? On a trop souvent tendance à y voir l'expression d'une relation paternaliste où les Guyanais seraient comme des enfants en mal d'un père. Si paternalisme il y a bel et bien, il faut, pour en

---

7. Deux titres, notamment, ont fait l'objet d'une publication accessible : Jean Galmot, *Quelle étrange histoire*, Paris, 1990 [1<sup>ère</sup> éd., 1918]. Jean Galmot, *Un mort vivait parmi nous*, Paris, 1990, [1<sup>ère</sup> éd., 1922].

8. Blaise Cendrars., *Rhum. L'aventure de Jean Galmot*, Paris, 1930.

9. Jacques Magne, *Jean Galmot, l'homme des tropiques*, Paris, 1990.

10. André Bendjebbar, *Le prophète de Guyane. La vie aventureuse de Jean Galmot*, Paris, 2010.

11. La raison pour laquelle j'ai volontairement négligé de parler du bagne, qui a sévi exactement au même moment que les ruées vers l'or, est liée au finalement assez faible impact de cette main-d'œuvre purement potentielle sur l'économie du pays, hormis le domaine des travaux publics et plus particulièrement l'ouverture de routes où beaucoup d'entre eux laissèrent la vie. Notons que cette dernière constatation n'est évidemment pas contradictoire avec le procès qu'Albert Londres a dressé, à juste titre, à l'encontre des conditions faites aux bagnards.

comprendre pleinement la nature, en revenir aux représentations dont Galmot lui-même mais aussi les autres concessionnaires-négociants faisaient alors l'objet.

Aussi approximatif soit mon mode d'approche, puisqu'il porte sur des témoignages *a posteriori*, ma collecte de données effectuée à la fin des années 1960 me permet d'établir quelques solides hypothèses. Je prendrai comme exemple le cas d'un exploitant de bois de rose travaillant encore sur l'Approuague en 1968. Son rapport à Jean Galmot était particulièrement tangible en raison du fait que l'initiateur de l'exploitation de cette essence sur ce bassin avait précisément été Jean Galmot. Les références auxquelles mon informateur renvoyait tout interlocuteur, les techniques qu'il mettait en œuvre, tout restait conforme au modèle que Galmot avait mis en place, quelque quarante ans plus tôt. Il faut dire qu'entre temps il y avait eu la Seconde guerre mondiale et ses suites, c'est-à-dire une période de relative sclérose quant aux possibilités de développer ce type d'activité. Mais pour l'intéressé, Galmot restait l'homme providentiel dont la Guyane de son époque manquait cruellement.

Il convient de noter que l'exploitation du bois de rose, quelle qu'en soit l'époque, ne pouvait en aucun cas être un travail solitaire, tel celui de l'orpailleur en maraude, aidé de sa seule battée. Chaque alambic nécessitait, pour fonctionner, une équipe de bûcherons et une autre d'ouvriers travaillant à la distillation productrice de l'essence. De ce point de vue, le modèle mis en place par Galmot était le prototype de la petite entreprise dont le responsable, souvent parti de rien, pouvait alors s'enorgueillir, passé qu'il était au statut d'employeur. Or, Galmot, pour se faire une place en Guyane, avait dû lutter âprement contre la concurrence des négociants déjà installés et souvent soutenus par des fonds venant de la métropole ; il s'était alors fait le défenseur public de ces « petits entrepreneurs partis de rien », dénonçant, en particulier, les difficultés administratives auxquelles ils devaient faire face, dès l'instant où ils voulaient être officiellement reconnus comme producteurs d'or, de gomme de balata ou d'essence de bois de rose.

Galmot avait ainsi vite acquis la réputation d'être « l'ami des Guyanais » de petite et moyenne condition, une réputation qui s'était en effet étendue au sein des travailleurs les plus modestes, sensibles au fait, qu'il proclamait haut et fort, il faut le dire — ce qui n'enlève rien à sa probable bonne foi —, à savoir que, contrairement à quelques autres, il n'exploitait pas la main-d'œuvre qu'il faisait travailler.

Toutefois, on ne saurait comprendre comment toute une population a pu tomber sous le charme et l'emprise de cet homme, au point d'en faire « Papa Galmot » sans se donner d'abord la peine de saisir les racines de cette quête de paternalisme. Car entendons-nous bien : de même qu'on ne peut attribuer cette emprise à la seule personnalité de Jean Galmot, aussi forte et charismatique ait-elle pu être, il ne convient pas davantage de s'en tenir à l'idée — corrélative au demeurant et fleurant bon l'époque coloniale — selon laquelle les Guyanais se seraient comportés comme des espèces de grands enfants, heureux de s'en remettre à un père. C'est en fait bien dans le clientélisme, infiniment plus subtil et pervers à la fois, qui a caractérisé durant plusieurs décennies la relation du travailleur « des bois » (orpailleur, ouvrier de la mine ou de l'usine<sup>12</sup>) au négociant-concessionnaire, qu'il faut chercher l'explication de la possible emprise d'un tel homme sur ses concitoyens.

C'est donc ce que j'ai tenté de faire apparaître devant vous, en insistant sur la forme la plus radicale de cette relation clientéliste, celle qui reliait le maraudeur au commerçant dont il était le débiteur. Mais on pourrait ici m'objecter que, le plus souvent immigrants étrangers, les maraudeurs n'étaient pas ceux qui avaient fait de Galmot leur député. Il faut en fait envisager ce clientélisme dans toute son assise. Si le mode de récupération de l'or des maraudeurs par la contrainte de la dette transformée en obligation d'achat était bien le nerf de la situation, cette dernière comportait, sur cette base, d'autres aspects. Le clientélisme irradiait en fait toute l'économie guyanaise.

---

12. J'exclus de cette énumération les bûcherons pourvoyeurs de bois de rose ou de bois en grumes, ainsi que les piroguiers, car il s'agissait en général d'équipes samarakas travaillant selon leurs propres règles, comme des entreprises autonomes placées sous le seul contrôle de leur hiérarchie traditionnelle.

Il faut d'abord considérer la situation dans son évolution au fil du temps : les Saint-Luciens, étrangers il est vrai à leur arrivée en Guyane, étaient les têtes de lignées qui s'inscrivaient dès la génération suivante dans la composition de la population créole de ce pays, et cela d'autant plus que, souvent, venus seuls, ces migrants s'alliaient sur place avec des femmes guyanaises.

Il faut ensuite rappeler que les Guyanais eux-mêmes, après avoir tenté un moment l'aventure de l'or, aux tout débuts de la ruée, c'est-à-dire vers les années 1870, se sont très largement reconvertis dans les activités commerciales induites, celles des gros négociants pour quelques chanceux, et surtout celles, infiniment plus modestes, du petit commerce de détail et du colportage. Mais ils restaient dépendants, pour leur approvisionnement, du commerce en gros qu'assuraient les précédents négociants auprès desquels ils étaient eux-mêmes également souvent endettés.

De plus, les négociants-concessionnaires devaient fournir aux travailleurs des bois non seulement les produits importés qu'ils demandaient, mais aussi les denrées locales qui étaient la base de leur alimentation et qu'ils ne pouvaient produire eux-mêmes, trop absorbés qu'ils étaient par le travail de l'or. À cette époque, le couac, tiré du manioc, restait néanmoins indispensable. Ce couac, il fallait aller le chercher auprès des rares agriculteurs qui continuaient désormais à le produire. Ainsi, le village d'Ouanary, près de la frontière du Brésil, très modestement perturbé par la ruée vers l'or en raison de son enclavement, est un long moment devenu le principal grenier à manioc de l'Est guyanais. Pour ce faire, il a fallu que les négociants-concessionnaires organisent le ravitaillement en envoyant leurs bateaux quérir ce couac sur place.

Prototype — mais amical et généreux — de la figure du négociant-concessionnaire qui domine les relations socio-économiques de la Guyane des années 1920, « Papa Galmot » a affirmé son image de leader à partir de la fulgurance de sa progression, de l'étendue de ses établissements et de la variété des champs couverts (or, bois de rose, balata et canne à sucre). Mais si la faillite dont il a été victime n'a pas atteint son image, c'est parce qu'il a su aussi lui donner une dimension socio-politique. En luttant contre les abus de l'administration et des nantis qu'elle protégeait, il s'est posé non seulement en protecteur des petites gens, mais aussi en chef de file de tous ceux qui aspiraient à se faire une place par leur propre industrie. Ainsi, en 1989, plus de soixante ans après sa mort, j'ai pu entendre à Mana un vieil homme, qui avait tenté en vain de monter une petite entreprise de bois en grumes, me dire : « ce qu'il nous faudrait, c'est un Galmot. Lui savait comment parler à l'administration ; il savait comment parler aux Guyanais. [...] On l'appelait "Papa Galmot" ! Pas pour rien ! J'étais jeune, mais je me rappelle bien : on pouvait compter sur lui »...

Et cet homme n'était pas le seul à tenir ce type de discours.

## L'auteur

Marie-josé Jolivet est anthropologue, directrice de recherche émérite à l'IRD (Institut de recherche pour le développement) et membre de l'URMIS (Unité de recherches "Migrations et société", UMR 205 IRD - Paris VII). Ses travaux concernent trois domaines : mémoire, histoire et construction identitaire dans les sociétés post-esclavagistes - thème sur lequel elle dirige ou co-dirige, depuis plus de vingt ans, un séminaire à l'EHESS - ; la créolisation aux Antilles et en Guyane ; les sociétés marronnes du Maroni entre Guyane et Surinam.