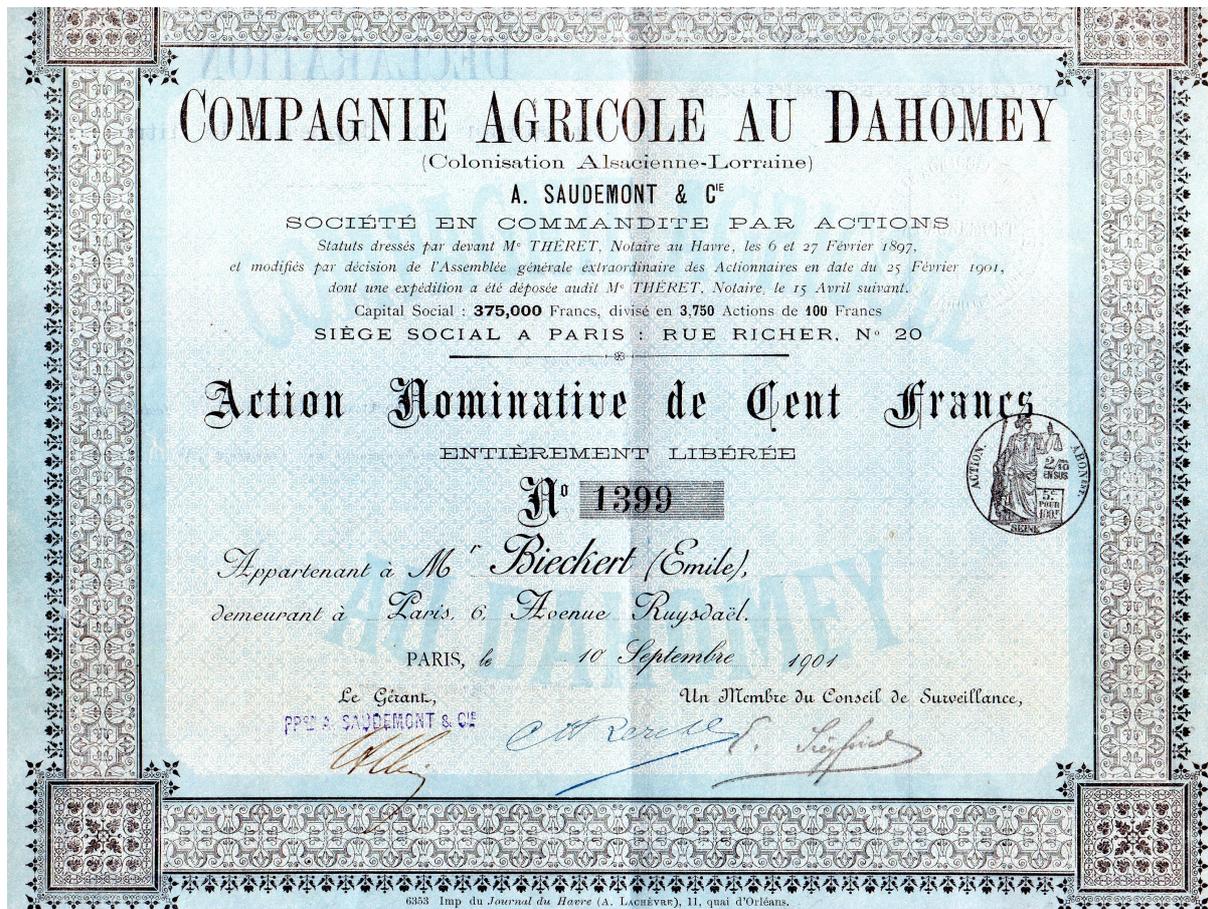


COMPAGNIE AGRICOLE AU DAHOMEY
Colonisation alsacienne-lorraine
Société en commandite par actions
A. SAUDEMONT ET CIE
(1897-1908)



Coll. Jacques Bobée
www.entreprises-coloniales.fr/empire/Coll._Jacques_Bobee.pdf

COMPAGNIE AGRICOLE AU DAHOMEY
(Colonisation Alsacienne-Lorraine)
A. SAUDEMONT & CIE

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE PAR ACTIONS

Statuts dressés par devant M^e THERET, notaire au Havre, les 6 et 27 février 1897,
et modifiés par décision de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires en
date du 25 février 1901

dont une expédition a été déposée audit M^e THERET, notaire le 15 avril suivant.

Capital social : 375.000 francs, divisé en 3.750 actions de 100 francs

SIÈGE SOCIAL : À PARIS, RUE RICHER, N° 20

Action nominative de cent francs
ENTIÈREMENT LIBÉRÉE
Appartenant à Bieckert (Émile)
demeurant à Paris, 6, avenue Ruysdaël.
PARIS, 10 septembre 1901
le Gérant,
PP° SAUDEMONT & CIE
Un membre du conseil de surveillance, E. Siegfried ¹
Imp. du Journal du Havre (A. Lachèvre), 11, quai d'Orléans

Joseph Philibert *Armand* SAUDEMONT,
fondateur et gérant

Né à Brumath (Bas-Rhin), le 26 mars 1854.
Fils d'Alexandre Constant Saudemont et de Élisabeth Joséphine Eugénie Spitz.
Parti d'Alsace après la guerre de 1870, il se fit naturaliser français à l'âge de 21 ans et travailla, au service de l'Alsace, dans la Ligue des patriotes, comme secrétaire de Déroulède.
Chevalier de la Légion d'honneur du 6 juin 1919 : colon au Dahomey depuis 1894. Président de la Société de colonisation des Alsaciens-Lorrains. S'est ensuite occupé particulièrement d'essais industriels d'oléagineux.
Secrétaire de la chambre de commerce depuis 1913.
Décédé à l'hôpital colonial de Dakar le 31 juillet 1919 alors qu'il cherchait à rejoindre Strasbourg, où habitait sa sœur Anna, pour y recevoir ses insignes.

Compagnie agricole au Dahomey
(*L'Information financière, économique et politique*, 20 novembre 1899)

Le conseil de surveillance de la Compagnie Agricole au Dahomey, a l'honneur d'informer les actionnaire que la réunion de l'assemblée générale ordinaire aura lieu le 19 décembre 1899, à 2 h. 1/4, au Havre, 75, boulevard de Strasbourg.

ÉTUDE DE M^e THÉRET, NOTAIRE AU HAVRE, RUE FONTENELLE, N° 23

COMPAGNIE AGRICOLE AU DAHOMEY
Colonisation Alsacienne-Lorraine
Société en commandite par actions
A. SAUDEMONT ET CIE AU CAPITAL DE : 375.000 FRANCS
Siège social : Paris, rue Richer, n° 20

¹ Ernest Siegfried (1843-1927) : négociant en coton au Havre, administrateur de sociétés, président de la Kotto. Voir encadré :
www.entreprises-coloniales.fr/afrique-equatoriale/La_Kotto.pdf

Augmentations du capital social
Transfert du siège social
Modifications aux statuts
(La Loi, 19 avril 1901)

I

Du procès-verbal de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la Société en commandite par actions

A. SAUDEMONT ET CIE DITE :
COMPAGNIE AGRICOLE AU DAHOMEY

Avec sous-titre : Colonisation Alsacienne-Lorraine

En date du huit décembre mil neuf cent, il résulte qu'après avoir adopté le principe de l'augmentation du capital, l'assemblée générale régulièrement constituée pour délibérer valablement, a décidé que le capital de la Société, s'élevant alors à deux cent quarante mille francs, serait augmenté de soixante mille francs et, par conséquent, porté à trois cent mille francs par l'émission au pair de six cents actions nouvelles de cent francs chacune à libérer entièrement en souscrivant.

Il résulte encore de ce procès-verbal que l'assemblée a décidé : 1° Que les actionnaires auraient jusqu'au trente-un décembre mil neuf cent pour exercer le droit de préférence accordé par l'article 10 des statuts.

Et 2° qu'elle a décidé que la vérification de la sincérité de la déclaration notariée du gérant serait faite par le conseil de surveillance.

II

Du procès-verbal de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la même Société en date du vingt-cinq février mil neuf cent un, il résulte ce qui suit :

L'assemblée générale, régulièrement constituée et délibérant dans les termes de l'article 45 des statuts, a déclaré confirmer en son entier sa délibération du huit décembre mil neuf cent susrelatée et elle a décidé que le capital social serait augmenté de nouveau de soixante-quinze mille francs et porté ainsi à trois cent soixante-quinze mille francs, par l'émission au pair de sept cent cinquante actions nouvelles de cent francs chacune à émettre contre espèces et à libérer entièrement lors de la souscription.

Que les actionnaires auraient jusqu'au cinq mars mil nuacent un pour exercer le droit de préférence accordé par l'article 10 des statuts, et que la déclaration du gérant serait soumise au conseil de surveillance qui en vérifierait la sincérité.

L'assemblée a encore voté diverses modifications aux statuts et elle a pris notamment les résolutions suivantes adoptées à l'unanimité.

Augmentation du capital social

Dès l'augmentation du capital social réalisée l'article 7 des statuts sera désormais ainsi libellé :

« Le capital social est fixé à la somme de trois cent soixante te-quinze mille francs représenté par trois mille sept cent cinquante actions de cent tracs chacune.

« Sur ces actions, six cent cinquante actions ont été attribuées lors de la constitution de la Société à M. Saudemont, ainsi qu'il a été indiqué ci-dessus, en représentation de ses apports. »

Transfert du siège social

Le siège social actuellement au Havre est transféré à Paris, rue Richer, n° 20.

Et par suite l'article 5 des statuts est modifié et le nouvel article est ainsi conçu :

Le siège social est fixé à Paris, rue Richer, n° 20.

Avec l'assentiment du conseil. de surveillance, le gérant pourra transférer le siège social en un autre endroit de Paris.

Augmentation du nombre des membres du conseil de surveillance.

Le nombre des membres du conseil de surveillance, fixé à trois au moins et à cinq au plus par les statuts, est porté, à compter de ce jour, à cinq au minimum et à sept au maximum.

En conséquence, le premier alinéa de l'article 21 est ainsi modifié :

Les actionnaires sont représentés dans leurs rapports avec le gérant par un conseil de cinq membres au moins et de sept membres au plus.

Ces membres sont nommés par l'assemblée générale, ils doivent déposer dans la caisse sociale dix actions entièrement libérées j dans la quinzaine de leur nomination.

Ces actions nominatives ou au porteur doivent être leur propriété et elles sont inaliénables pendant la durée de leurs fonctions.

Réunions du Conseil. — Validité.

Le conseil se réunit à Paris ou au Havre, aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige et au moins six fois par an.

Les convocations sont faites par le président ou par le gérant, chaque convocation indique le lieu de réunion.

La présence de trois membres au moins est nécessaire pour la validité des délibérations.

« Copies certifiées conformes des deux procès-verbal susénoncés ont été déposées pour minutes à Me Théret, notaire au Havre, suivant acte par lui dressé et l'un de ses collègues, notaire au Havre, le quinze avril mil neuf cent et un ».

III

Suivant deux actes reçus par Me Théret et l'un de ses collègues, notaires au Havre, le six mars mil neuf cent un, M. Saudemont gérant de la Société a déclaré :

Aux termes du premier : que les six-cents actions de cent francs chacune de la Société en commandite par actions A. Saudemont et Cie à émettre contre espèces pour l'augmentation de soixante mille francs du capital social ont été souscrites par quarante-sept personnes et qu'il a été versé par chaque souscripteur l'intégralité du montant des actions souscrites, soit au total la somme de soixante mille francs égale à ladite augmentation de capital.

Aux termes du second : que les sept cent cinquante actions de cent francs chacune de la Société en commandite par actions A. Saudemont et Cie, à émettre contre espèces pour l'augmentation nouvelle de soixante-quinze mille francs du capital social ont été souscrites par une seule personne qui a versé l'intégralité de sa souscription, soit au total la somme de soixante-quinze mille francs égale à ladite augmentation de capital.

À chacun de ces actes est demeurée annexée une pièce représentée par M. Saudemont contenant les noms, prénoms, qualités et domicile des souscripteurs, le nombre d'actions souscrites par chacun d'eux et le montant des versements effectués par chacun des souscripteurs.

IV

De deux procès-verbal dont copies certifiées conformes ont été déposées pour minutes audit Me Théret, notaire, le quinze avril mil neuf cent un, des délibérations du conseil de surveillance de ladite Société, le premier en date du neuf mars mil neuf cent un et le deuxième en date du dix-neuf du même mois (cette dernière délibération adoptant et ratifiant les décisions provisoires prises par la première), il résulte que le Conseil a reconnu sincères et véritables les deux déclarations sus rappelées de souscription et de versement faites par le gérant et a fixé le capital social à croisent soixante quinze mille francs.

Pour extraits :
J. Théret

Expéditions : 1° des procès-verbaux des deux délibérations susénoncées décidant les augmentations du capital social et la modification des statuts ; 2° des actes contenant les déclarations de souscription et de versement des deux augmentations de capital social avec les listes des souscripteurs ; et 3° des deux délibérations du Conseil de surveillance susindiquées ont été déposées à chacun des greffes du Tribunal de commerce de la Seine et de la justice de paix du neuvième arrondissement de Paris, le dix-neuf avril mil neuf cent un.

Pour mention :
J. Théret

PARIS
Société de géographie commerciale
(*La Dépêche coloniale*, 7 mars 1901)

La deuxième section de la Société de géographie commerciale qui s'occupe des colonies et des pays de protectorat a tenu, hier, une séance extraordinaire dans laquelle M. Saudemont fondateur de la colonisation alsacienne-lorraine au Dahomey, a fait devant un très nombreux auditoire une conférence sur « une plantation au Dahomey ».

En dehors du palmier à huile qui constitue la principale ressource du pays et dont l'huile donne lieu à un trafic considérable, le Dahomey produit également le manioc, l'igname, la patate, les haricots et le maïs qui donne deux récoltes par an. Les lianes à caoutchouc originaires du pays ont été presque complètement détruites par les indigènes. Une tentative très intéressante a été faite ; c'est l'importation et l'acclimatation du céara et du vanillier dont M. Saudemont espère les plus heureux résultats. Enfin, le café l'espèce dite de Libéria et la noix de kola complètent la nomenclature des principaux produits végétaux du sol.

Les indigènes, principalement les femmes, se montrent habiles commerçants. Le commerce qui s'exerce sur les marchés des villages et des principales villes s'accroît d'une façon considérable le jour où la ligne ferrée qui rejoindra Cotonou au Niger sur une longueur de 700 kilomètres sera achevée.

La main-d'œuvre, pour l'agriculture comme pour les travaux de la voie ferrée, se recrute assez facilement, surtout parmi les Nagos, l'une des trois races du pays. Le travail du noir se paie entre 0 fr.70 et 1 franc par jour ; sur cette somme, il suffit à l'indigène de 0 fr 15 pour vivre, et avec 0 fr. 30, il jouit d'un bien-être véritable.

En résumé, succès très vif pour le conférencier, auquel le président, M. Mabyre, a exprimé en termes très heureux ses remerciements et ceux de l'auditoire.

L'IMPORTATION DES TISSUS FRANÇAIS AU DAHOMEY
(*La Dépêche coloniale*, 8 octobre 1901)

Nous recevons communication d'une note de M. Saudemont, directeur de la Compagnie agricole au Dahomey, sur la possibilité d'introduire au Dahomey des tissus de fabrication nationale. M. Saudemont est le seul commerçant ayant, jusqu'à ce jour, et au prix des plus grands efforts, réussi à vendre aux indigènes des tissus nationaux. Nous donnons très volontiers l'hospitalité de nos colonnes à l'exposé de M. Saudemont

qui contient des renseignements techniques très intéressants et très précieux et qui attireront, nous le souhaitons, l'attention de nos industriels.

Ouidah, le 5 juin 1901.

L'importation du tissu français au Dahomey a rencontré et rencontrera encore beaucoup d'obstacles, provenant surtout de la non-protection à l'importation des tissus et du prix trop élevé de l'écrû qui se transforme en tissu imprimé ; on peut admettre aussi que le défaut de renseignements sur ce qu'il convenait de faire était une des causes qui éloignaient nos fabricants français de s'occuper de la question.

En effet, dès 1895. il me fut répondu, aussi bien dans les Vosges qu'à Rouen, que l'égalité des droits de consommation pour les productions des diverses nationalités, mettait la France dans une situation inférieure.

Il y avait du vrai, mais ce n'était pas une raison pour ne pas chercher une solution.

Les droits, en 1894, équivalaient à 12 1/2 % ; plus tard, on appliqua le prix de 0 fr. 10 par mètre, et enfin, on est revenu à une taxe moyenne qui a l'inconvénient de faire payer au tissu riche un droit inférieur au tissu de prix moins élevé.

En effet, si l'on considère que, dans certaines régions, les indigènes désirent des pagnes crus d'une certaine résistance, tissu de Manchester, par exemple, dont nous trouvons la qualité, supérieure même à Rouen, nous nous heurtons à l'obstacle suivant :

Le tissu français de qualité égale, quoique d'un poids moins lourd, est d'un prix plus élevé qui ne permet pas de compenser une taxe inférieure ».

Nos tissus imprimés sur satinettes sont d'un poids inférieur et d'un prix plus élevé ; ces tissus paient donc moins que des tissus dont prix de revient est plus bas.

D'une façon générale, on peut dire, quant à présent, que l'importation du tissu écrû et du tissu blanc de fabrication française est impossible.

On m'a souvent présenté dans l'Est des tissus blancs dont le prix paraissait modéré ; mais si ce tissu avait chance d'être adopté dans certaines colonies, il était certain qu'il serait difficilement adopté au Dahomey par les populations de certains centres qui demandent une certaine force au tissu, tout en exigeant un prix modique.

Si l'on aborde la question des tissus dits « Regencia », qui se vendent par pièces de longueur déterminée, 25 à 30 yards par exemple, il est avéré que le tissu français n'aura pas la préférence, à cause de son prix.

Même en donnant une qualité inférieure, on n'arriverait pas encre au prix de la concurrence étrangère.

Aussi, fallait-il chercher d'abord, tout en ne renonçant pas à l'idée de faire accepter nos tissus écrûs et blancs, à faire entrer au Dahomey un tissu imprimé qui n'exigeât pas une fabrication spéciale.

En effet, nos industriels français, imbus de cette idée qu'il fallait adopter des dessins nouveaux et un outillage spécial, renonçaient à entrer dans la voie que je leur indiquais.

Les largeurs spéciales, les dessins et coloris spéciaux à adopter les éloignaient de tout essai ; cela s'explique, car ils ignoraient, la plupart du temps, les genres qui convenaient aux races du Dahomey.

On se faisait trop généralement l'idée qu'en dehors de la « guinée », étoffe teinte en bleu qui se fabrique par pièces de 1.000 à 1.500 yards, les couleurs tendres et les dessins quelque peu baroques seuls convenaient.

C'était là une profonde erreur, excusable cependant pour des gens qui, jusqu'à preuve du contraire, étaient portés à croire que les goûts étaient à peu près identiques dans toutes les parties de l'Afrique.

Grand a été l'étonnement des industriels lorsqu'à plusieurs reprises j'eus fait mon choix ; il y a quelques mois, après avoir choisi tous les types qu'il me fallait, il me fut fait la réflexion suivante par les vendeurs : « On dirait que vous vous approvisionnez pour une maison de Paris et non pas pour le Dahomey »...

Il est juste de dire que lorsqu'en 1897, lors de mon troisième voyage au Dahomey, j'emportais mes premiers tissus imprimés. Je n'avais pas avec moi les genres qui convenaient absolument. J'ai vendu parfois en dessous du prix de revient pour me défaire de dessins qui n'entraient pas dans les goûts.

La question demandait d'autant plus à être étudiée que les goûts varient suivant les races, les pays et la position des individus.

En effet, telle région adoptera telle nuance, du blanc de préférence, parce qu'on y porte beaucoup de pagnes blancs, la mode le veut ainsi, ou pour mieux dire, parce que c'est la coutume, ou encore parce que dans cette région, on fait de la teinture au moyen de l'indigo.

De cette teinture les femmes font un grand secret ; j'ai pu néanmoins étudier de près ce qu'il m'importait de connaître ; le nombre de trempages et le mordant employé pour fixer la couleur.

Ce mordant n'est autre que la cendre de certains arbres d'essence tendre ; le procédé est analogue à celui employé pour le coulage de la lessive.

Telle autre région, qui renfermera dans sa population des gens ayant un peu de goût ou aimant le tissu riche, choisira des tissus que l'on porte couramment en France.

Telle autre population portera du tissu bon marché parce qu'elle ne voudra ou ne pourra dépenser que peu, ou qu'elle aimera changer plus souvent de pagne.

Il y a aussi le cas d'individus employés soit en qualité de porteurs, de hamacaires ou de piroguiers, qui emportent parfois avec eux tout ce qu'ils possèdent, qui préfèrent par conséquent acheter peu et plus souvent.

Enfin, il y a le cas des individus qui achèteront une étoffe parce qu'ils auront vu sur le dos d'un particulier un tissu qui leur plaît : tel a, paraît-il, été le cas d'un tissu à carreaux blancs et noirs qui a obtenu un grand succès.

Rien de particulier pour cette fabrication, puisque ce tissu se porte très fréquemment en France.

À ce propos, je citerai ici un fait qui a sa valeur et dont il faut bien tenir compte :

« Le fabricant français doit bien se pénétrer qu'il ne doit pas chercher à imposer son choix ou son goût, parce que cela lui convient. »

En effet, fin 1899, après avoir vendu pas mal de ces tissus à carreaux, j'en redemandais à l'usine une certaine quantité ; à ce moment-là, pressés de commandes en vue de l'Exposition, les fabricants m'ont envoyé un tissu pareil comme qualité mais approchant seulement comme dessin. Il a parfaitement été refusé ; ce n'est pas cela qu'on avait demandé.

J'ai quitté ce fournisseur parce que je ne voulais pas admettre que je suis exposé de par sa volonté, à être obligé de vendre au rabais un tissu qui ne plaisait pas et pour lequel le retour en France m'eût occasionné des difficultés et des dépenses.

En général, on peut dire que le noir cherche le bon marché et qu'il ne se fait aucun scrupule de demander des rabais exagérés sur des tissus qui lui conviennent et dont il reconnaît la valeur.

Et qu'exige-t-il ? Le bon tissu, la longueur demandée d'habitude, la plus grande largeur possible, le bon teint, l'absence de l'apprêt et, par suite, la bonne qualité du tissu qui ne se rétrécira pas au lavage ; et tout cela quelquefois au même prix que des tissus anglais qui, la plupart du temps, sont loin de posséder ces qualités.

En 1898, voyant la difficulté qu'il y avait de contenter les exigences déplacées des indigènes et d'obtenir de nos fabricants ce qu'il fallait, je me suis adressé en Angleterre, aussi bien pour de tissu écru que pour le tissu imprimé ; je restais néanmoins en correspondance avec les fabricants français.

J'ai pu ainsi convaincre certains producteurs et arriver au résultat que je cherchais.

Ceci posé, pour démontrer la possibilité d'introduire au Dahomey les tissus français, il reste à rechercher quels seraient les meilleurs moyens à employer pour en assurer la suprématie ?

À cet égard, la protection au sujet des droits de consommation serait un grand pas de fait pour la vente de nos tissus.

La persévérance à montrer aux indigènes nos tissus, le gain aussi réduit que possible sont des facteurs importants.

L'honnêteté mise à donner aux indigènes des tissus ayant toutes les qualités qu'on annonce, les amène nécessairement à se convaincre des avantages qu'il y a à s'en procurer.

Exiger la longueur exacte des coupons, la marquer sur le coupon ; s'attacher à donner des tissus ne rétrécissant pas au lavage et gardant leurs couleurs aussi longtemps que possible.

Les couleurs perdront peu à peu de leur éclat après des lavages successifs, mais, à ce moment-là, le tissu lui-même sera à la veille de cesser de plaire pour que l'indigène le trouve suffisamment usé.

Voici d'ailleurs, par demandes et par réponses, un certain nombre de questions qui faciliteront, par l'exposé des conditions actuelles du commerce des tissus au Dahomey, les tentatives qui pourraient être faites par l'industrie nationale, dans l'ordre d'idées qui nous occupe :

1° Longueurs et largeurs des pièces vendues au Dahomey.

Les dimensions dépendent quelque peu de l'espèce de tissu vendu. En effet, nous remarquons que certains tissus lourds anglais, de couleur foncée, où le bleu domine, ont des largeurs de 120 centimètres pour une longueur de 12 yards et de 24 yards pour un coupon.

Nous avons ensuite le « Regencia », qui se vend par coupes de 25 à 30 yards.

La « guinée » se vend par longueurs indéterminées, ainsi que certains écrus.

La généralité des tissus est demandée à 12 yards sur une largeur de 75/80 centimètres, quoi qu'on puisse affirmer que les largeurs de 95/100 centimètres seraient plus appréciées.

Ce sont précisément ces largeurs qui effrayaient les producteurs français ; ils les croyaient indispensables et voyaient une modification dans leur outillage existant.

Il n'en est rien ; j'estime même que pour la généralité des ventes, il faut s'en tenir aux largeurs 75/80 centimètres qui permettent d'établir des prix qui, pour une même longueur, paraissent plus avantageux que les prix des tissus dépassant cette largeur.

Quelques types étrangers ont aussi 10 yards, mais la longueur préférée est celle de 12 yards, soit 11 m. 15 environ.

2° Quel est le poids d'une pièce ?

Le poids est variable ; il dépend de l'épaisseur, ou, pour mieux dire, de la force du tissu, de sa largeur et de la longueur du coupon.

On peut estimer que la moyenne du poids des tissus français vendus le plus couramment varie entre 1 kilogramme et 1.200 grammes.

La bretonne grattée, genre flanelle, a un poids moyen de 1 kilogramme par coupon de 11 mètres ou 12 yards.

La satinette-cretonne dépasse quelque peu ce poids.

Le satin broché atteint jusqu'à 1 kg 300 le coupon de 12 yards.

3° Différences des prix de revient ?

On peut estimer que, déduction faite de la différence du droit de consommation des tissus, qui se paie au kilo net, les frais de transport et de manutention sont sensiblement les mêmes lorsque le fret est compté au cubage et non à la tonne.

Les tissus importés pour les factoreries de la côte voyagent par balles de 100 kilogrammes et plus ; tandis que ceux destinés à l'intérieur voyagent par balles de 30 kilogrammes brut ; d'où augmentation de fret.

Le prix de revient proprement dit est sensiblement le même toutes les fois qu'il s'agit de tissus de prix; j'ai eu maintes fois l'occasion de comparer les prix de tissus anglais de choix avec ceux de nos tissus français.

C'est dans ce cas qu'une diminution dans les droits de consommation en faveur du tissu français serait le meilleur moyen pour assurer la suprématie de nos tissus de fabrication métropolitaine.

4° Existe-t-il des producteurs français désirant lutter contre l'invasion des tissus étrangers ?

Certainement, peu à peu renseignés sur les possibilités de faire pénétrer au Dahomey nos tissus, les producteurs arriveront à étudier sérieusement la question.

Mais, ainsi que je le démontre plus haut, il y a intérêt à acheter en solde ; le producteur y trouvera toujours son avantage.

Du reste, il me paraît inutile, en bien des cas, du moins, de fabriquer des choses spéciales ; je ne parle que de l'imprimé.

Il y a un effort à faire pour le tissu écru et blanc ; on peut arriver à un résultat.

En effet, en 1896. on ne voulait pas me croire à Rouen et aujourd'hui, je n'ai plus besoin de m'adresser ailleurs ; j'y trouve tous les types dont j'ai besoin quant à présent.

5° Quelle part ai je prise au mouvement créé en faveur de nos tissus ?

Je réponds à cette question pour éclairer ceux que l'importation de nos tissus intéresse, sans chercher à en tirer aucune autre gloire que celle d'avoir pu contribuer modestement à rendre service à mon pays.

Convaincu dès 1894, et confirmé dans mon opinion en 1895, qu'aucun effort n'était fait dans le sens de l'importation de nos tissus au Dahomey, j'eus l'idée de créer dans ma petite sphère un mouvement dans ce sens.

Dans une des statistiques publiées en en 1899, je crois, nous trouvons une importation de tissus anglais pour 1.000.000 de francs, tandis que l'Allemagne arrivait avec près de 600.000 francs ; contre ce total d'environ 1.600.000 francs, la France n'importait que pour 45.000 francs sur lesquels j'en avais déclaré à la douane pour 13.000 francs environ.

Je ne veux pas dire qu'avant moi, personne, dans les factoreries, n'ait tenté cette importation ; mais les réponses qui me furent faites par les maisons de vente françaises m'indiquaient bien qu'on avait renoncé à l'espoir d'arriver à un résultat de ce côté.

En effet, n'ai-je pas trouvé à Paris des maisons vendant et fabricant pour les factoreries s'entendre avec les fabricants anglais, chez qui elles avaient des intérêts, afin de fabriquer des tissus genre anglais avec étiquettes et marques anglaises, tout expédié d'Angleterre directement à la côte ?

N'ai-je pas vu ces mêmes maisons, à qui je demandais des collections d'échantillons, ne me remettre que des échantillons anglais, disant qu'il n'y avait rien à espérer du tissu français au Dahomey ?

Ayant, en 1896, eu l'occasion de faire présenter à la chambre de commerce de Rouen, mes idées sur la possibilité d'introduire nos tissus au Dahomey, j'y fus quelque peu traité d'utopiste par quelques membres ; ce qui n'a pas empêché cette même chambre d'adopter, en 1898, les idées éminemment pratiques de M. le général Gallieni, idées d'autant plus acceptables que les tissus français pouvaient jouir à Madagascar, d'une faveur que ne rencontrent pas les tissus français au Dahomey.

En ce qui concerne le tissu blanc et écru, il n'y a pas de résultat obtenu dans les genres qu'il faut pour ici.

Je suis cependant d'avis qu'il ne faut pas abandonner la question ; le succès réside peut-être, en partie sinon en entier, dans l'exploitation, par nos colonies françaises, d'un coton susceptible d'être exploité.

J'ai, à cet effet, apporté au Jardin colonial, que dirige à Nogent-sur-Marne, M. Dybowski, quinze espèces de graines de coton, dont les essais vont se faire cette année à Allada.

L'installation d'une voie ferrée permet d'espérer en cette production, qui, avec quelques soins, pourra être essayée en grand ; la question du transport des balles de coton est un des grands facteurs de cette exploitation.

6° Échantillons à faire accepter par les populations ?

Il est certain que lorsque l'indigène aura compris les avantages de nos tissus français et lorsque du côté des prix on aura pu obtenir les plus fortes réductions, nos tissus seront adoptés concurremment avec les autres.

Mais pour les faire prendre, il faut les présenter aux indigènes ; je ne doute pas que des essais ont déjà été faits ; mais, comme la grande partie des tissus vendus à la côte sont ceux de prix relativement bas, il est présumable que le tissu étranger, de qualité médiocre, régnera toujours et l'emportera sur nos tissus.

Cela ne veut pas dire qu'il ne faille pas tenir le tissu français ; au contraire, il faut le montrer aux indigènes ; mais comme il est certain que le bénéfice est relativement plus grand sur la vente des tissus bon marché étrangers à cause de la quantité qui se débite, les maisons françaises elles-mêmes, pour soutenir la concurrence dans les factoreries de la côte, s'en approvisionneront.

Il serait néanmoins très intéressant de créer à l'Office Colonial, et partout où cette question peut avoir de l'intérêt, une exposition des échantillons des tissus qui ont été appréciés au Dahomey, non pour qu'on y doive introduire les mêmes tissus,— les indigènes aiment bien la variété, et ne s'en tiennent à un type que lorsqu'il est entré en grande vogue. — mais surtout pour faire connaître aux producteurs que les goûts des indigènes sont autres que ceux qu'ils croyaient exister jusqu'à ce jour.

Cette exposition réduite aura pour but de faire juger des goûts et démontrera surtout qu'il n'est pas nécessaire de transformer l'outillage existant.

7° Quelle pliure, quel mode d'emballage ?

Les indigènes, qu'il s'agisse d'une chose ou d'une autre, sont guidés par la coutume.

De même qu'ils ont acquis une plus grande facilité pour l'étude de la langue anglaise, de même ont-ils adopté les mesures anglaises et ont-ils attaché une grande importance au mode d'emballage.

Nul n'ignore qu'en bien des cas, ils attachent autant d'importance au contenant qu'au contenu.

En effet, ils ne savent pas lire ; c'est donc par les signes caractéristiques d'une étiquette qu'ils reconnaissent la valeur du contenu, une fois qu'ils l'ont trouvé à leur goût. Ainsi s'explique leur désir de voir un emballage fait de telle ou telle façon, lorsqu'il s'agit de traitants qui achètent une certaine quantité.

N'ai-je pas vu, toujours à Rouen en 1896, une maison dont le directeur me racontait qu'un jour (il surgissait d'expéditions de guinées) voyant ses commandes diminuer, a cherché à s'en rendre compte et, en observant les expéditions d'une maison concurrente, en trouver le motif dans une simple question d'emballage.

En effet, cette maison peignait en rouge les cercles qui enserraient les balles.

Aussi, étant donné l'importance qu'on attache à l'étiquette ou au contenant, faut-il avoir soin de ne jamais tronquer une marchandise dont la valeur a été appréciée par les indigènes qui se fient à une marque connue.

8° Le prix de vente ?

Évidemment, il est en raison directe des frais que l'on s'impose ; les bénéfices qui en sont tirés sont certainement de moins en moins grands.

Ceci est l'effet de la concurrence et de l'augmentation du prix des matières premières, nullement compatible avec l'appréciation que peuvent donner aux indigènes les hausses des matières en Europe.

Exemple : Un tissu noir très apprécié, vendu 10 francs en 1899, a subi, à la veille de l'Exposition, une augmentation nette de 2 fr. 50 de la part des producteurs, sans un centime pour le vendeur ; il en est résulté que le tissu a dû être vendu dans une région

où on n'avait pas pu encore le faire pénétrer, les indigènes qui en avaient acheté primitivement s'étant convaincus que le vendeur s'attribuait tel bénéfice.

Que faire en ce cas ? Maintenir son prix ; sans quoi on s'exposerait à passer pour avoir voulu, devant le succès de la marchandise, en hausser le prix d'une façon inconsidérée.

Aussi est-il nécessaire de bien calculer ses prix avant de mettre en vente ; une erreur qui aurait pour résultat de faire augmenter un prix serait considérée comme une tromperie ; l'indigène ne saurait, en effet, admettre qu'un tissu a pu être mis en vente sans laisser un bénéfice. Ce bénéfice quelquefois factice, il se l'exagère toujours ; ce qui n'a rien d'étonnant, le noir étant en tout porté par nature à l'exagération.

Il faut évidemment établir deux prix, un pour la vente en gros et l'autre pour le détail ; il faut être prudent en cela, car le noir aime à se vanter qu'il paie moins cher que son voisin, et fait quelquefois regretter une faveur accordée pour une raison ou une autre.

9° Noms vulgaires donnés à nos tissus français

Sans être des plus affirmatifs sur cette question, je signalerai les quelques noms qui m'ont été donnés en ce qui concerne, me disait-on, les tissus français. IL me restera à vérifier si ces noms sont généraux ou seulement appliqués par une région ; en ce dernier cas, il s'agirait de faire connaître par la suite les noms usités dans d'autres localités.

Tissus à fond colorié, renfermant des fleurs et des feuilles : *Krékon* ;

Tissus à raies alternatives blanches et noires : *Ansidopo Avouloudopo* ;

Tissus en noir uni : *Arohoulhoui* ;

Satin noir broché ; *Hompoto* ;

Tissus à dessins sur fond blanc : *Djita Amadémé*.

Je ne réponds pas, bien entendu, de l'orthographe de ces noms.

Les marques et le pliage à la mode anglaise sont acceptées de préférence ; la marque imprimée représentant un animal doit être de préférence choisie dans les animaux qu'ils connaissent, qu'ils vénèrent même comme fétiches et dans ceux qui frappent le plus l'imagination des noirs. Par exemple : le lion, le serpent, le caïman, le cheval, l'aigle, le taureau, le chien, l'éléphant. La couleur des tissus varie suivant les régions ; on peut estimer que les populations commerçantes ont du goût pour nos beaux tissus. À juste titre, on peut être étonné que le noir uni, ou avec des dessins imprimés ou brochés, est devenu à la mode.

Naturellement, tous les indigènes protestent contre les prix ; mais, avec de la patience et en ne les trompant pas, on arrivera à les convaincre.

En manière de conclusion à ces différentes données, je me permettrai d'insister tout particulièrement sur la nécessité, de la part des Français établis aux colonies, de faire connaître les tissus nationaux aux indigènes ; en le faisant, ils fourniront au gouvernement de la colonie les moyens d'étudier l'appui qu'il pourra le plus avantageusement accorder à l'extension de la vente de nos tissus.

En effet, il est plus facile d'obtenir un résultat avec un acquit qu'avec l'idée seulement d'entreprendre tel ou tel essai.

SAUDEMONT,
directeur de la Compagnie agricole au Dahomey.

(Société d'études coloniales de Belgique,
Recueil des sociétés coloniales et maritimes, 1902)

[200] Cie agricole au Dahomey.

Siège social : 7, rue Saint-Lazare, Paris. — Capital social : Deux cent quarante mille francs, divisés en 480 actions de 500 francs. — Gérant : M. A. Saudemont.

DISSOLUTION

(*Cote de la Bourse et de la banque*, 25 février 1908)

Cie Agricole au Dahomey (Colonisation Alsacienne Lorraine), « A. Saudemont et Cie ». — Dissolution. — Aux termes d'une délibération en date du 14 janvier 1908, l'assemblée extraordinaire des actionnaires de cette société, ayant son siège à Paris, 30, rue du Faubourg Poissonnière, a voté la dissolution immédiate de la Société et nommé M. Armand Saudemont, gérant statutaire, liquidateur de la société ; en outre, l'assemblée a adjoint à M. Saudemont M. Bollecker, comme co-liquidateur. — *Petites Affiches*, 13 février 1908.
