

# LES FONDATEURS DE LA SOCIÉTÉ COMMERCIALE DE L'OUEST AFRICAIN

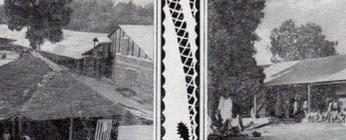
MM. RYFF, ROTH & C<sup>o</sup>

(1898-1907)



M.H.O. RYFF

M.W.F. ROTH



LA FACTORIE DE BONTHE (SHERBRO)  
(VUE PRISE EN 1905)



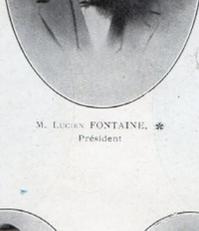
LA FACTORIE DE DUBREKA  
(GUINÉE FRANÇAISE)

## LE 1<sup>er</sup> CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA S. C. O. A.

(4 Avril 1907)



M. HENRY FATIO



M. LUCIEN FONTAINE, \*  
Président



M. RENÉ FRACHON



M. ALBERT GAÏZMAN



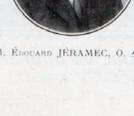
M. H. O. RYFF  
Administrateur délégué



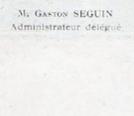
M. W. F. ROTH  
Administrateur délégué



M. FRANÇOIS JACQUIER



M. ÉDOUARD JÉRÔME, O. S. P.



M. GASTON SEGUIN  
Administrateur délégué



M. FRÉDÉRIC RYFF

## LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA S. C. O. A.

(Avril 1927)



M. GABRIEL ANGOULVANT, C. S.



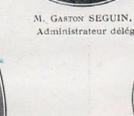
M. LUCIEN FONTAINE, \*  
Président honoraire



M. HENRY FATIO, G. O. C. I.



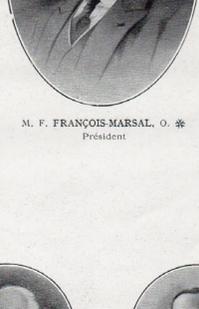
M. H. O. RYFF, \*  
Vice-Président



M. GASTON SEGUIN, \*  
Administrateur délégué



M. RENÉ FRACHON



M. F. FRANÇOIS-MARSAL, O. S. P.  
Président



M. ALBERT GAÏZMAN, \*



M. HENRI PONCIN  
Administrateur délégué



M. HENRI DUVERNET, \*  
Administrateur délégué



M. FRANÇOIS JACQUIER, \*



M. LOUIS VAUCHER

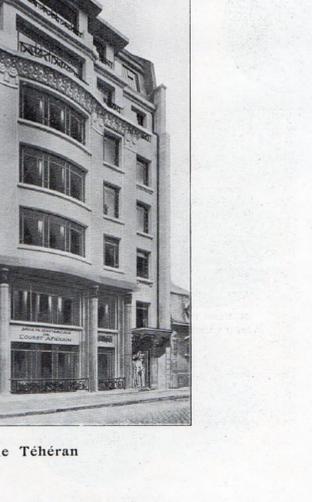
## LE SIÈGE SOCIAL

DE LA  
S. C. O. A.

À  
PARIS



19, Rue de Valois



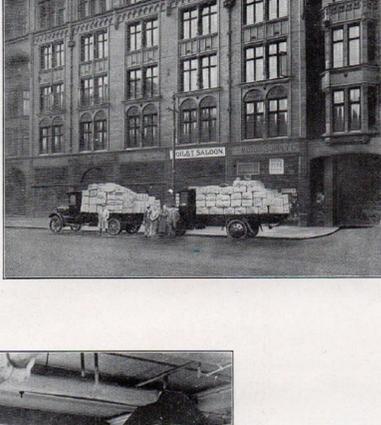
69, Rue de Miramez



7, Rue de Téhéran

## AGENCE DE MANCHESTER

Building  
28, Oxford Street



Magasin de Réception des Marchandises



Le Secrétaire Général et les Chefs et Sous-Chefs de Service du Siège social

## Le Directeur et les Chefs de Service de l'Agence de Manchester



## AVANT-PROPOS

La Société Commerciale de l'Ouest Africain vient d'accomplir la vingtième année de son existence sous forme de Société anonyme. — Vingt ans seulement! Même pas l'âge de la majorité légale! — On peut s'en étonner: rien n'est moins désobligeant, au contraire. Les Sociétés — qui sont d'ailleurs maîtresses, beaucoup plus que les personnes, de leur longévité — acceptent volontiers, comme un beau compliment, d'entendre dire qu'elles paraissent plus que leur âge... Mais celle-ci n'aurait garde de justifier elle-même autrement qu'on le verra plus loin — c'est-à-dire par des références en faits et en chiffres — l'impression qu'elle produit d'être depuis longtemps déjà, aussi bien dans l'acceptation absolue que dans le sens comparatif du terme, indiscutablement majeure.

A quoi bon, cependant, publier ce mémorial? Pourquoi ce "Vingt ans après", bourré de statistiques et d'images? — Pour une raison bien simple. C'est que succès oblige et, principalement envers tous ceux qui, d'une manière quelconque, ont pu contribuer aux résultats heureux d'une entreprise. Or, la Société Commerciale de l'Ouest Africain, dont les souscripteurs d'origine furent exactement au nombre de cent un, a pu recenser, cette année, lors de son augmentation de capital, huit mille actionnaires environ, ce qui permet d'évaluer, étant donné la proportion habituelle des partisans de l'incognito, à bien plus de dix mille l'effectif actuel des porteurs de ces titres.

C'est à l'intention de ceux-ci, d'abord, que cette brochure est éditée. De si près qu'ils aient suivi le développement de la

S. C. O. A., si parfaitement qu'ils en connaissent déjà l'organisation actuelle et les résultats passés, sans doute prendront-ils encore quelque intérêt à cet exposé d'ensemble. Mais aussi, nous aimons à croire qu'ils le feront connaître autour d'eux; leur nombre même garantit l'efficacité du geste. Faire de la propagande pour l'action coloniale, pour la mise en valeur de nos possessions d'outre-mer, pour la multiplication des échanges entre la métropole et nos colonies, c'est hâter la réalisation de cet équilibre dans l'économie nationale auquel, pour sa part, la *Société Commerciale de l'Ouest Africain* s'efforce de coopérer, afin qu'on puisse bientôt dire de la France ce que Joë Chamberlain, le père du ministre actuel, disait, il y a plus de vingt ans déjà, de son pays : « Il n'y a rien dont l'Angleterre ait besoin que ses colonies ne puissent lui fournir, rien que l'Angleterre vende qu'elles ne puissent lui acheter ».



Comptoir de Dakar  
Angle Boulevard Albert-Sarraut et Rue Huart

C'est un fait aujourd'hui indiscuté que la France et ses colonies forment un ensemble qui doit pouvoir suffire à tous les besoins de ses habitants, et qu'il ne tient qu'à nous, dès lors, de conquérir sur nous-mêmes les inestimables profits d'une large indépendance économique.

L'initiative privée a déjà, dans ce sens, accompli de grandes choses; sur tous les points du globe, sous toutes les latitudes, à la suite de nos explorateurs, de nos missionnaires ou de nos soldats, colons et négociants sont venus de France pour faire fructifier leurs conquêtes; des sociétés, grandes et petites, se sont constituées pour exploiter le sol et le sous-sol de nos possessions d'outre-mer; en ces dernières années, notamment, de puissants groupes financiers ont consacré une grande part de leur activité et de leur influence à la création d'entreprises ayant pour objet la "mise en valeur" des territoires infiniment divers où flotte le pavillon français. Enfin, l'action gouvernementale, plus lente à se mouvoir, entre en branle à son tour. Le Parlement est saisi de projets qui constituent, sinon tout un programme d'ensemble, du moins l'amorce d'une série de programmes dont l'exécution méthodique rendra singulièrement plus facile et féconde la tâche des serviteurs de la plus grande France.

On peut donc, de l'action combinée du gouvernement de la métropole, des gouvernements généraux et locaux de nos diverses colonies et des



Factorerie de Thiès (Sénégal)

sociétés coloniales qui ont déjà fait leurs preuves, attendre, pour le plus grand bien de notre pays, des résultats considérables.

Mais, par une juste réciprocité, ce sont assurément les entreprises qui auront le mieux éprouvé parmi les difficultés du passé leur connaissance des affaires coloniales et en auront tiré le meilleur parti, qui recueilleront également le plus large bénéfice de la nouvelle politique française — si celle-ci tient tout

ce qu'elle promet — et quand bien même elle n'en tiendrait qu'une partie — à l'égard de nos proches et lointaines possessions.

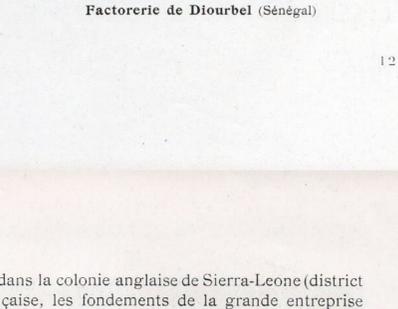
Tel est le cas, entre autres — on peut l'avancer sans nulle présomption — de la Société Commerciale de l'Ouest Africain.

## ORIGINE ET DÉVELOPPEMENT DE LA S. C. O. A.

### RÉSULTATS OBTENUS

La Société Commerciale de l'Ouest Africain, la S. C. O. A., pour l'appeler par son abréviation courante, compte, à l'heure actuelle, plus d'un quart de siècle d'existence.

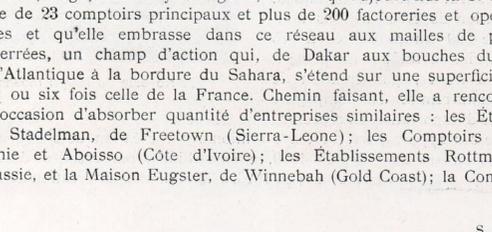
Son origine remonte, en effet, à 1898, c'est-à-dire à quelque huit années avant sa création sous forme de société anonyme, car elle vécut d'abord une période en quelque sorte embryonnaire pendant laquelle deux commerçants associés, MM. Hans O. RYFF et Wilhelm F. ROTH, jetèrent, en



Factorerie de Diourbel (Sénégal)

installant quelques factoreries dans la colonie anglaise de Sierra-Leone (district de Sherbro) et en Guinée française, les fondements de la grande entreprise future. Cette association, d'ailleurs, ne tarda pas à prospérer au point que, ses ressources étant devenues insuffisantes pour suivre le développement progressif de ses affaires, MM. RYFF, ROTH et C<sup>e</sup> transformèrent leur maison en une société anonyme à laquelle ils firent apport de leur actif pour une somme globale de 950.000 francs, moyennant l'attribution de 1.900 actions de 500 francs. La S. C. O. A. fut ainsi constituée, le 4 avril 1907, au capital de 3 millions de francs.

Depuis lors, vingt ans ont passé, et voici, en aussi peu de mots que possible, ce qu'il en est advenu. Les 2 comptoirs et les 7 factoreries exploités



Comptoir de Bamako (Soudan)

en 1907 ont essaimé dans toute l'Afrique Occidentale : Sénégal, Guinée portugaise, Guinée française, Soudan, Haute-Volta, Sierra-Leone, Côte d'Ivoire, Gold Coast, Togo, Dahomey et Nigeria, si bien qu'aujourd'hui la S. C. O. A. dispose de 23 comptoirs principaux et plus de 200 factoreries et opérations diverses et qu'elle embrasse dans ce réseau aux mailles de plus en plus serrées, un champ d'action qui, de Dakar aux bouches du Niger et de l'Atlantique à la bordure du Sahara, s'étend sur une superficie égale à cinq ou six fois celle de la France. Chemin faisant, elle a rencontré et saisi l'occasion d'absorber quantité d'entreprises similaires : les Etablissements Stadelman, de Freetown (Sierra-Leone); les Comptoirs Dauby, d'Assinie et Aboisso (Côte d'Ivoire); les Etablissements Rottman, de Coomassie, et la Maison Eugster, de Winnebah (Gold Coast); la Compagnie



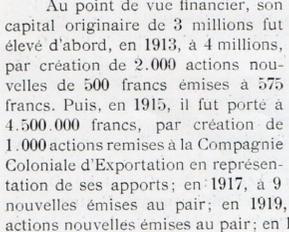
Factorerie de Kayes (Haut-Sénégal)

Coloniale d'Exportation (Guinée portugaise); les Etablissements Pozzo di Borgo (Dahomey), etc.; Reprises qui lui faisaient, des efforts de concurrents supprimés, constituer les éléments de sa propre prospérité.

Partie avec la S. C. O. A. fait valoir à présent un fonds social de 105 millions. Son chiffre d'affaires dépassait à peine 5 millions en 1907-1908; il s'est élevé, pendant l'exercice clos le 30 avril dernier,

à 629 millions, soit, par comparaison avec des époques plus rapprochées, presque au triple du chiffre enregistré en 1924-1925 et à 30 fois celui qui avait été obtenu pour le dernier exercice d'avant-guerre, en 1913-1914. Ses bénéfices bruts étaient de 285.000 francs en 1907-1908; ils ont atteint 40 millions en 1926-1927. Ses bénéfices nets, après amortissements, sont passés dans le même temps de 76.600 francs à près de 20 millions. Elle répartissait 206.000 francs en 1909-1910; elle vient de distribuer plus de 13 millions 1/2.

Bref, la S. C. O. A. s'est placée sans conteste, tant par l'importance de son organisation que par le nombre de ses établissements et l'ampleur de ses opérations, au premier rang des sociétés coloniales françaises.



Factorerie de Mopti (Soudan)

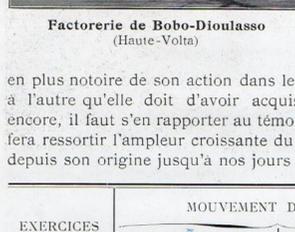
actions émises à 525 francs; en 1924, à 50 millions, par création de 40.000 actions émises à 510 francs; en avril 1927, à 100 millions, par création de 100.000 actions émises à 560 francs; enfin, en octobre 1927, à 105 millions, par création de 10.000 actions à vote plural émises à 560 francs et qui ont été offertes à tous les actionnaires indistinctement. L'Assemblée extraordinaire du 9 juillet 1927 a, en outre, autorisé le conseil d'administration à élever éventuellement le capital social jusqu'à 210 millions de francs. La Société a émis, d'autre part, en 1922, 20.000 bons décennaux de 500 francs du type 6 1/2 % net, qui constituent sa seule dette obligataire.

Au point de vue commercial, on peut décomposer comme suit, par périodes, l'effort continu d'extension qui a accompagné l'accroissement progressif des capitaux mis en œuvre.



Comptoir de Ouagadougou (Haute-Volta)

PÉRIODES	CAPITAL	INSTALLATIONS	
		IMPORTATIONS	PRODUITS EXPORTATIONS MARCHANDISES
1907 à 1912	3 millions	Guinée française; Sierra-Leone; Côte d'Ivoire; Comptoirs de Conakry; Freetown; Sherbro; Assinie; Grand-Bassam.	
1913 à 1914	4 millions	Etablissement en Gold Coast; Comptoir de Coomassie.	
1915 à 1917	4 millions 1/2	Absorption de la Compagnie Coloniale d'Exportation; Etablissement en Guinée portugaise; Comptoir de Bissao; Création du Comptoir d'Accra (Gold Coast); Installation au Togo - Comptoir de Lomé.	
1918 à 1919	9 millions	Développement des affaires en Gold Coast; Création des Comptoirs de Winnebah et Salpond; Bureau à Dakar (Sénégal).	
1919	18 millions	Création et développement des Etablissements au Soudan et au Sénégal.	
1920 à 1924	30 millions	Comptoirs de Bamako; Ouagadougou; Dakar et Kaolack.	
1924 à 1926	50 millions	Extension des Etablissements au Sénégal; Etablissement au Dahomey et en Nigeria.	
1927	105 millions	Extension des Etablissements en Nigeria.	



Factorerie de Bobo-Dioulasso (Haute-Volta)

en plus notoire de son action dans les échanges commerciaux d'un continent à l'autre qu'elle doit d'avoir acquis son magnifique développement. Ici encore, il faut s'en rapporter au témoignage des chiffres; le tableau ci-dessous fera ressortir l'ampleur croissante du mouvement d'affaires de la S. C. O. A. depuis son origine jusqu'à nos jours :

EXERCICES	MOUVEMENT D'AFFAIRES		TOTAL
	IMPORTATIONS	PRODUITS EXPORTATIONS MARCHANDISES	
1907-08	2.419.000	2.863.000	5.282.000
1908-09	3.226.000	3.077.000	6.303.000
1909-10	5.253.000	5.250.000	10.503.000
1910-11	5.577.000	6.393.000	11.970.000
1911-12	8.015.000	7.840.000	15.855.000
1912-13	9.588.000	10.262.000	19.850.000
1913-14	10.364.000	10.876.000	21.240.000
1914-15	8.351.000	6.193.000	14.544.000
1915-16	17.059.000	14.514.000	31.573.000
1916-17	15.554.000	17.492.000	33.046.000
1917-18	23.039.000	26.623.000	43.662.000
1918-19	27.535.000	23.095.000	50.630.000
1919-20	66.000.000	62.000.000	128.000.000
1920-21	62.825.000	77.407.000	140.232.000
1921-22	54.500.000	37.500.000	92.000.000
1922-23	81.650.000	71.550.000	153.200.000
1923-24	94.000.000	89.000.000	183.000.000
1924-25	93.000.000	133.000.000	226.000.000
1925-26	239.000.000	203.000.000	442.000.000
1926-27	314.000.000	315.000.000	629.000.000

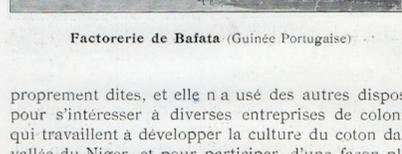


**Le Comptoir de Bissao** (Guinée Portugaise)

Avant d'examiner ces chiffres et de les commenter autant que de besoin, une question préalable se pose naturellement. Ces résultats, d'où proviennent-ils ? De quel genre d'opérations sont-ils le produit ? En un mot, quel est exactement l'objet de la Société ?

A cet égard, c'est aux statuts d'abord qu'il est d'usage et qu'il convient de se référer. Voici ce que disent ceux de la S. C. O. A. :

- Cette Société a pour objet :
- Le commerce des produits, denrées, matières premières, objets manufacturés et marchandises de toute nature, soit directement, soit à la commission ou autrement;
- La création de comptoirs, factoreries et entrepôts en Afrique et ailleurs, dans le but d'exporter et d'importer tous produits et marchandises pour le compte de la Société et de tiers;
- L'exploitation directe ou indirecte de toutes affaires commerciales, industrielles, agricoles, forestières, immobilières, de navigation et de travaux publics, la participation à tous marchés publics ou privés, par voie d'adjudication ou de gré à gré;
- L'obtention et, au besoin, l'achat de toutes concessions, leur exploitation, soit directe, soit indirecte, ou en commun avec des tiers ou des sociétés, leur rétrocession contre espèces, actions, parts d'intérêt, de commandites ou autres;
- L'achat, la vente et l'échange de tous terrains et bâtiments, l'édification de toutes constructions;

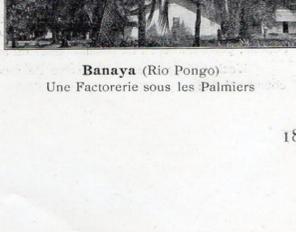


**Factorerie de Bafata** (Guinée Portugaise)

proprement dites, et elle n'a usé des autres dispositions qui précèdent, que pour s'intéresser à diverses entreprises de colonisation, celles notamment qui travaillent à développer la culture du coton dans la partie irrigable de la vallée du Niger, et pour participer, d'une façon plus directe, avec la Banque de l'Union Parisienne, à la constitution récente de la Société Agricole Africaine, créée en vue de développer à la Côte d'Ivoire la culture du palmier à huile et du bananier. Ces exceptions, au surplus, confirment la règle que la S. C. O. A. s'est faite de concourir d'une manière générale à la satisfaction des intérêts réciproques de la France et de l'Ouest Africain; or, l'Afrique Occidentale française est un champ presque neuf, où il s'agit pour l'instant de semer plus encore que de récolter; et quant à notre pays, c'est grâce à l'abondance croissante des produits de ses colonies et des

Cette définition, comme on le voit, est extrêmement large, et l'on peut dire que ses auteurs ont tout prévu; la S. C. O. A. est investie des pouvoirs les plus étendus, et, en tout cas, rien de ce qui est colonial ne saurait lui être étranger.

En fait, cependant, elle consacre exclusivement son activité aux opérations commerciales



**Banaya** (Rio Pongo) — Une Factorerie sous les Palmiers



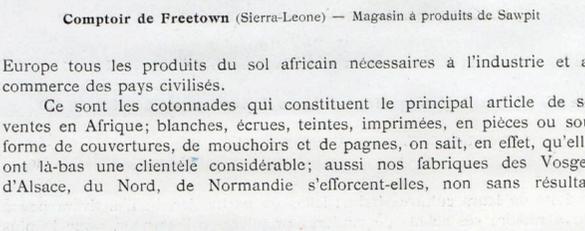
**Comptoir de Conakry** (Guinée Française) — Maison Principale

produits de leurs cultures industrielles en particulier, qu'il arrivera peu à peu à réduire ses achats de matières premières à l'étranger, pour le plus grand profit de l'économie nationale toute entière.

Les opérations courantes de la S. C. O. A. consistent donc essentiellement, d'une part, à vendre dans ses comptoirs d'Afrique tous les objets de fabrication européenne consommés par la population indigène ou par les colons, et, d'autre part, à importer en



**Factorerie de Guémé-Saint-Jean** (Guinée Française) — Ancien type de Factorerie



**Comptoir de Freetown** (Sierra-Leone) — Magasin à produits de Sawpit

Europe tous les produits du sol africain nécessaires à l'industrie et au commerce des pays civilisés.

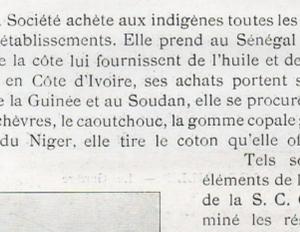
Ce sont les cotonnades qui constituent le principal article de ses ventes en Afrique; blanches, écruées, teintes, imprimées, en pièces ou sous forme de couvertures, de mouchoirs et de pagnes, on sait, en effet, qu'elles ont là-bas une clientèle considérable; aussi nos fabriques des Vosges, d'Alsace, du Nord, de Normandie s'efforcent-elles, non sans résultats



**Comptoir de Bonthe** (Sherbro) (Sierra-Leone)

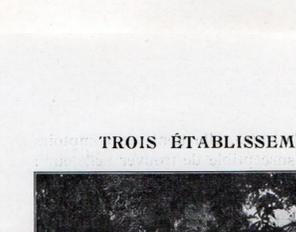
d'ailleurs, de conquérir cet intéressant marché; néanmoins, le Lancashire, fournisseur de longue date des populations noires, continue à bénéficier de l'avance acquise, et c'est pourquoi la S. C. O. A., afin de s'approvisionner aux meilleures conditions en même temps qu'au goût de ses clients, a

créé un bureau d'achats à Manchester. En outre, elle tient ses comptoirs constamment pourvus de tout ce qui est susceptible de trouver acheteur : quincaillerie, ferronnerie, articles de Paris, conserves et pharmaceutiques, articles de ménage, etc., etc., mais l'énumération de toutes les marchandises vendues par la S. C. O. A. serait trop longue; elle est susceptible d'ailleurs d'une extension indéfinie.



**Factorerie de Mano** (Sierra-Leone)

En retour, la Société achète aux indigènes toutes les productions des pays exploités par ses établissements. Elle prend au Sénégal les arachides, tandis que les régions de la côte lui fournissent de l'huile et des amandes de palme. En Gold Coast et en Côte d'Ivoire, ses achats portent surtout sur le cacao. Dans l'intérieur de la Guinée et au Soudan, elle se procure les peaux de bœufs, de moutons et de chèvres, le caoutchouc, la gomme copale; du Togo, de la Haute Côte d'Ivoire et du Niger, elle tire le coton qu'elle offre à nos industriels.

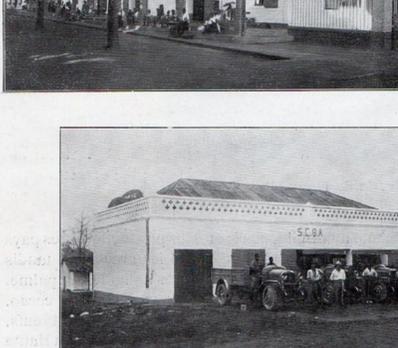


**Factorerie de Victoria** (Sherbro)

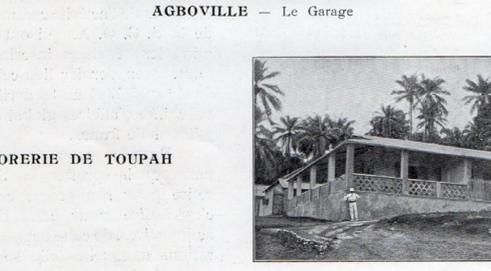
Tels sont, en résumé, les éléments de l'activité commerciale de la S. C. O. A. qui ont déterminé les résultats inscrits plus haut, et en dernier lieu celui-ci : du 1<sup>er</sup> mai 1926 au 30 avril 1927, un chiffre d'affaires global de 629 millions de francs.

Reste à connaître maintenant quels profits la Société retire pour son propre compte, c'est-à-dire pour celui de ses actionnaires, de cette masse d'opérations auxquelles elle se livre.

**TROIS ÉTABLISSEMENTS A LA COTE D'IVOIRE**

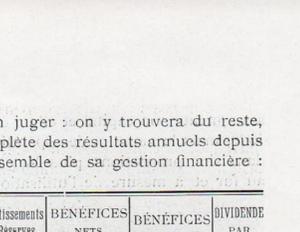


**ABIDJAN - La Boutique**



**AGBOVILLE - Le Garage**

**FACTORERIE DE TOUPAH**



Le tableau ci-dessous permettra d'en juger : on y trouvera du reste, en même temps que la récapitulation complète des résultats annuels depuis les débuts de l'entreprise, un aperçu d'ensemble de sa gestion financière :

EXERCICES	CAPITAL SOCIAL	CHIFFRE D'AFFAIRES	BÉNÉFICES BRUTS	Amortissements et Réserves avant Bilan (1)	BÉNÉFICES NETS AU BILAN	BÉNÉFICES DISTRIBUÉS	DIVIDENDE PAR ACTION
1907-08	3 000 000	5 282 000	284 817	73 651	76 650	»	»
1908-09	3 000 000	6 303 000	372 963	92 640	146 944	»	»
1909-10	3 000 000	10 503 000	702 054	294 489	237 320	206 196	30 »
1910-11	3 000 000	11 970 000	649 476	172 926	264 416	214 324	30 »
1911-12	3 000 000	15 855 000	885 778	249 778	388 059	281 417	35 »
1912-13	3 000 000	19 850 000	1 017 345	259 060	444 512	328 353	40 »
1913-14	4 000 000	21 240 000	1 158 292	246 900	510 118	200 000	25 »
1914-15	4 000 000	14 544 000	1 123 281	462 332	297 646	434 829	40 »
1915-16	4 500 000	31 573 000	2 155 261	786 545	1 035 714	670 714	50 »
1916-17	4 500 000	33 046 000	3 038 671	553 632	1 677 808	855 842	50 (2)
1917-18	9 000 000	43 662 000	5 030 619	894 746	2 930 088	1 831 536	62 50 (3)
1918-19	9 000 000	50 630 000	6 938 171	1 246 507	4 628 146	2 333 442	62 50 (3)
1919-20	18 000 000	128 000 000	12 244 128	2 187 179	7 681 905	4 674 571	75 » (4)
1920-21	30 000 000	140 232 000	5 156 785	664 650	3 346	»	12 50 (4)
1921-22	30 000 000	92 000 000	7 791 295	976 934	3 086 953 (5)	»	»
1922-23	30 000 000	153 200 000	6 174 926	998 030	297 912	»	»
1923-24	30 000 000	183 000 000	11 992 451	3 237 000	4 222 395	3 156 092	37 50
1924-25	50 000 000	226 000 000	19 189 112	3 148 700	9 892 721	6 217 816	40 »
1925-26	50 000 000	442 000 000	33 232 526	4 937 070	18 836 774	13 401 032	85 »
1926-27	50 000 000	629 000 000	39 672 614	5 955 300	19 713 463	13 664 039	85 » (5)

\* Perte.  
 (1) Y compris les prélèvements pour la réserve légale et le fonds de prévoyance sous déduction desquels sont présentés les bénéfices nets figurant au bilan.  
 (2) Cette même année, la Société a réparti 2 500 000 francs, prélevés sur ses réserves, soit 250 francs par action.  
 (3) Plus une nouvelle distribution de réserves, d'un montant global de 4 500 000 francs, représentant également 250 francs par action.  
 (4) Cet acompte, réparti en mai 1921 sur un bénéfice que les chiffres définitifs n'ont pas laissé subsister, a été régularisé par prélèvement de 750 000 francs sur la réserve pour stabilité du dividende.  
 (5) Les 100 000 actions nouvelles émises en mars 1927 n'ont pas eu droit à ce dividende.

a augmente son capital et elle a emis pour 10 millions de bons decennaux en 1922, mais le montant des operations effectuees s'est accru, en meme temps, dans des proportions plus fortes et un mouvement plus rapide encore, au fur et a mesure de l'utilisation des nouvelles ressources engagees dans



Factorerie d'Agboville (Côte d'Ivoire)

l'entreprise. On s'en rendra compte par le relevé ci-dessous qui fait ressortir le pourcentage du chiffre d'affaires annuel par rapport au capital social :

EXERCICES	CAPITAL SOCIAL	CHIFFRE D'AFFAIRES	PROPORTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES AU CAPITAL SOCIAL
1907-08	3.000.000	5.282.000	176, %
1908-09	3.000.000	6.303.000	210,1 »
1909-10	3.000.000	10.503.000	350,1 »
1910-11	3.000.000	11.970.000	399, »
1911-12	3.000.000	15.855.000	528,5 »
1912-13	3.000.000	19.850.000	661,6 »
1913-14	4.000.000	21.237.000	531, »
1914-15	4.000.000	14.544.000	363,6 »
1915-16	4.500.000	31.573.000	701,6 »
1916-17	4.500.000	33.046.000	734,3 »
1917-18	9.000.000	43.662.000	485,1 »
1918-19	9.000.000	50.630.000	562,5 »
1919-20	18.000.000	128.215.000	711,1 »
1920-21	30.000.000	140.232.000	467,4 »
1921-22	30.000.000	91.986.000	306,6 »
1922-23	30.000.000	153.200.000	510,6 »
1923-24	30.000.000	183.000.000	610, »
1924-25	50.000.000	226.000.000	452, »
1925-26	50.000.000	442.000.000	884, »
1926-27	50.000.000	629.000.000	1258, »(1)

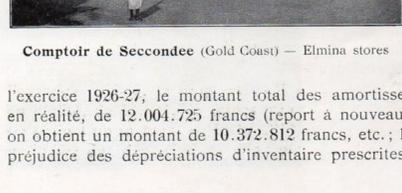
(1) Bien que le capital figurant au dernier bilan soit de 100 millions de francs, les résultats de 1926-27 doivent nécessairement être rapportés à l'ancien capital de 50 millions, avec lequel seul ils ont été obtenus.

Naturellement, le pourcentage fléchit presque toujours aussitôt après chaque augmentation de capital, puisque les ressources nouvelles ne produisent que peu à peu leur rendement proportionnel; elles ne tardent guère cependant à fructifier, ce qui montre qu'elles n'ont jamais été appelées qu'à bon escient, ce qui témoigne également des possibilités d'une affaire aussi promptement à faire valoir et à rémunérer les capitaux qu'elle administre.



Factorerie de Nouamou (Côte d'Ivoire)

On constate, d'autre part, en examinant le tableau récapitulatif des résultats de la S. C. O. A., que sa politique financière, pour hardie qu'elle fût, s'est toujours conformée aux règles de prudence qui sont de tradition dans la plupart des grandes Sociétés industrielles et commerciales françaises. Les amortissements et réserves ont eu régulièrement leur très large quantum dans l'emploi qui a été fait des bénéfices annuels, ce que l'on appréciera non seulement en parcourant les chiffres groupés ci-dessus dans la colonne

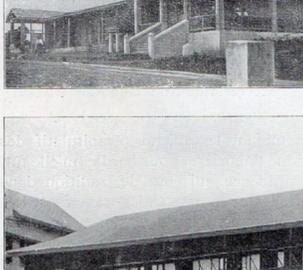


Comptoir de Secoudee (Gold Coast) — Elmina stores

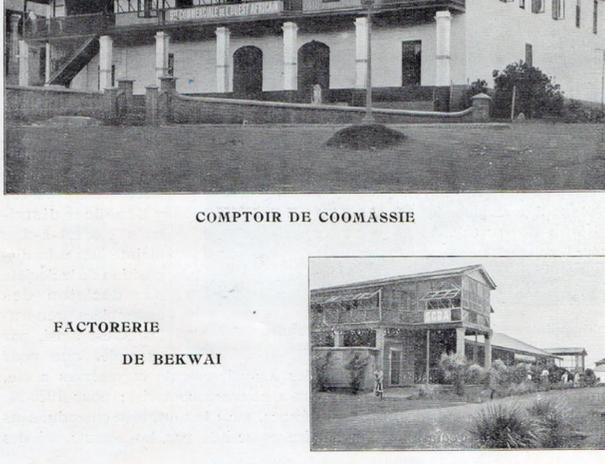
« Amortissements et Réserves avant bilan » — chiffres extraits des comptes de profits et pertes — mais en faisant état, de plus, des sommes résultant de la différence entre les « Bénéfices nets » et les « Bénéfices distribués », c'est-à-dire maintenues à la disposition de la Société par décision des assemblées générales. C'est ainsi, par exemple, que pour

l'exercice 1926-27, le montant total des amortissements et réserves a été, en réalité, de 12.004.725 francs (report à nouveau compris); pour 1925-26, on obtient un montant de 10.372.812 francs, etc.; le tout, bien entendu, sans préjudice des dépréciations d'inventaire prescrites par les statuts, ni des

TROIS ETABLISSEMENTS EN GOLD COAST

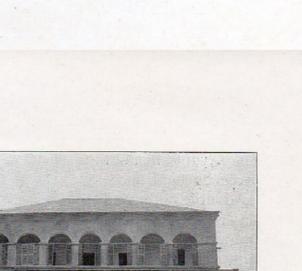


FACTORERIE D'AKROKERRRI



COMPTOIR DE COOMASSIE

FACTORERIE DE BEKWAI



abattements supplémentaires sur lesquels la S. C. O. A. n'a pas pour habitude de lésiner.

Quant aux bénéfices nets et aux répartitions qui en ont été la conséquence, on voit que, dans l'ensemble, ils ont pleinement satisfait et aux espérances des promoteurs de la S. C. O. A. et à la confiance de ses actionnaires. En l'espace de vingt années, en effet, le souscripteur à une action de 500 francs, en 1907, a reçu, tant à titre de dividendes que sous forme de répartitions de réserves, une somme totale de 1150 fr. 90 net, soit une moyenne annuelle de 57 fr. 50 par action au porteur, tous impôts déduits.

Encore cette moyenne a-t-elle été réduite par l'intervention de deux crises économiques — nettement apparentes dans ce même tableau — dont l'une a affecté les deux premiers exercices, et l'autre, celle de 1920-22, est encore présente à toutes les mémoires. Importatrice de matières premières, exportatrice de marchandises européennes qu'elle avait achetées à haut prix, obligée par surcroît de détenir de gros stocks, la S. C. O. A. devait fatalement payer son tribut à l'effondrement des cours mondiaux en 1920 (les produits africains subirent alors, en un an, une baisse de 75 %). Mais, grâce aux réserves qu'elle avait su déjà accumuler, la Société put faire face à toutes les exigences de la situation, amortir

ses pertes, liquider ses stocks, puis, dès la fin de 1922-23, les reconstituer intégralement et reprendre de plus belle sa carrière interrompue pendant près de trois ans.

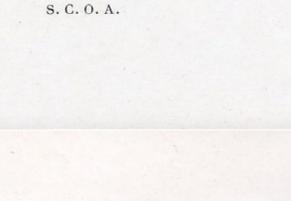
Ayant ainsi subi avec un égal succès la double épreuve de la bonne et de la mauvaise fortune, instruite par une sévère expérience des difficultés certaines, mais aussi de l'immense fertilité de sa tâche, confirmée dans la valeur de ses méthodes commerciales exclusives de tous engagements spéculatifs, attentive à profiter de la moindre circonstance susceptible de servir ses desseins, outillée en établissements et en hommes de telle sorte qu'elle occupe dès maintenant et qu'elle est assurée de conserver en Afrique Occidentale une situation prépondérante, la S. C. O. A. peut vraiment aujourd'hui — suivant l'expression consacrée dont on abuse parfois — envisager l'avenir avec confiance.

Non pas seulement, c'est, d'un mot, l'avenir même de l'Afrique Occidentale — et ce n'est pas seulement de l'Afrique Occidentale française, l'A. O. F., mais aussi des colonies anglaises voisines, Sierra-Leone, Gold Coast et Nigeria.



Comptoir de Cape Coast Castle (Gold Coast)

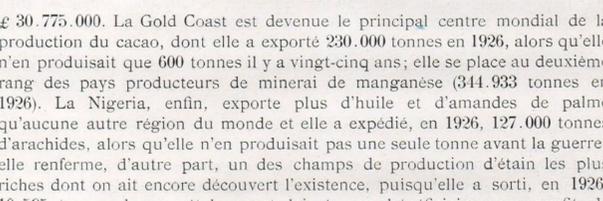
Pour apprécier, en effet, l'importance de la S. C. O. A. en tant que valeur coloniale, il importe de considérer que son champ d'action s'étend aussi bien sur le territoire britannique que dans les possessions françaises. Une notable proportion de son capital est investie en pays anglais, où elle traite environ la moitié de ses affaires.



Factorerie de Fossu (Gold Coast)

Or, les colonies britanniques — c'est une vérité bonne à dire, puisqu'elle doit être pour nous un stimulant — ont atteint un degré de développement plus avancé que les nôtres; la population y est plus dense; elles produisent et consomment davantage, et si la concurrence y est plus âpre, les opérations auxquelles la Société s'y livre ne laissent pas de procurer à sa trésorerie les avantages inhérents au maniement simultané de deux monnaies différentes.

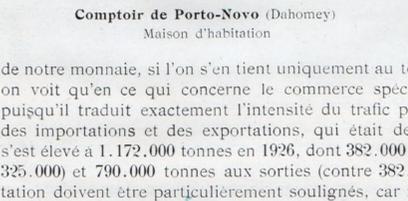
Quelques chiffres seulement suffiront à indiquer ici le degré de développement des colonies anglaises en Oueest Africain. D'après les dernières statistiques, le mouvement commercial de la Sierra-Leone s'est élevé en 1925 à £ 3.998.000; celui de la Gold Coast, à £ 20.672.000; celui de la Nigeria, à



Comptoir de Lomé (Togo) — Cour intérieure

£ 30.775.000. La Gold Coast est devenue le principal centre mondial de la production du cacao, dont elle a exporté 230.000 tonnes en 1926, alors qu'elle n'en produisait que 600 tonnes il y a vingt-cinq ans; elle se place au deuxième rang des pays producteurs de minerai de manganèse (344.933 tonnes en 1926). La Nigeria, enfin, exporte plus d'huile et d'amandes de palme qu'aucune autre région du monde et elle a expédié, en 1926, 127.000 tonnes d'arachides, alors qu'elle n'en produisait pas une seule tonne avant la guerre; elle renferme, d'autre part, un des champs de production d'étain les plus riches dont on ait encore découvert l'existence, puisqu'elle a sorti, en 1926, 10.595 tonnes de ce métal, ayant laissé aux bénéficiaires un profit de £ 964.151; or, ces chiffres, comparés à ceux de 1925, accusent une augmentation de 1.658 tonnes et de £ 360.000.

En face de ce mouvement commercial des possessions britanniques, celui de l'Afrique Occidentale française fait toutefois honorable figure avec les 2 milliards 962 millions de francs enregistrés pour l'année 1926. En se reportant d'ailleurs au passé, on constate que le chiffre correspondant n'était que de 156 millions en 1904 et qu'il n'atteignait encore que 278 millions en 1913. Il serait donc injuste de ne pas faire ressortir avec quelle vigueur et quelle rapidité s'est affirmé l'essor économique de ce groupe de nos colonies, de conquête encore récente, dont l'immense étendue et la faible population compliquent le problème de mise en valeur. L'A. O. F. se classe ainsi, pour le mouvement des échanges, au troisième rang des possessions françaises



Comptoir de Porto-Novo (Dahomey) Maison d'habitation

d'outre-mer, immédiatement après l'Algérie et l'Indochine, avant la Tunisie et le Maroc, ces pays à climat tempéré situés aux portes mêmes de la France.

Sans insister cependant sur les chiffres relatifs aux valeurs qui accusent chaque année des accroissements considérables, mais déterminés en partie par la dépréciation de notre monnaie, si l'on s'en tient uniquement au tonnage des marchandises, on voit qu'en ce qui concerne le commerce spécial — le seul intéressant puisqu'il traduit exactement l'intensité du trafic propre du pays — le total des importations et des exportations, qui était de 707.000 tonnes en 1913, s'est élevé à 1.172.000 tonnes en 1926, dont 382.000 tonnes aux entrées (contre 325.000) et 790.000 tonnes aux sorties (contre 382.000). Ces chiffres d'exportation doivent être particulièrement soulignés, car ils sont la preuve formelle du développement de la production dans l'ensemble de l'Afrique Occidentale française.

Au surplus, la situation financière de l'A. O. F. n'atteste-t-elle pas, en même temps, la réelle prospérité du pays? Les comptes définitifs de l'année 1926 se sont soldés pour l'ensemble des budgets de la fédération, par un excédent de recettes de 135.700.000 francs, supérieur de plus de 52 millions à celui de 1925, et, pour 1927, on prévoit un nouvel excédent de 52 millions. Or, ces excédents budgétaires, versés aux caisses de réserve, sont principalement destinés à fournir les ressources nécessaires au développement de l'outillage public de la colonie. Au 30 juin 1927, compte tenu des prélèvements opérés, l'avoir de ces caisses se montait à près de 184 millions. Aussi le gouverneur général Carde n'a-t-il pas hésité à dresser un plan de grands travaux à exécuter en cinq ans (extension et amélioration des ports, construction de wharfs, travaux d'irrigation, prolongement des voies ferrées, etc.) pour lesquels il a inscrit un crédit de 190 millions au budget de 1927. L'A. O. F. n'attend pas que le ministre lui offre le concours de capitaux nouveaux; elle commence par s'aider elle-même, selon la sagesse des nations jeunes ou vieilles. Quelle meilleure preuve peut-elle donner de sa volonté d'action et, à la fois, de son aisance présente et de sa capacité de progrès?

# LA S. C. O. A.

## ET SES ACTIONNAIRES

L'exposé qui précède a mis en évidence le développement continu de la Société depuis son origine, développement acquis en intime liaison avec les progrès mêmes de la colonisation en Afrique Occidentale.

L'exploitation des territoires coloniaux africains n'étant qu'à ses débuts, on peut, en mesurant le chemin parcouru en vingt ans, évaluer les possibilités d'avenir de la Société.

Reste maintenant à envisager, comme conséquence pratique de cet exposé général, quels ont été les résultats concrets des efforts de la S. C. O. A. au point de vue des intérêts particuliers de ses actionnaires.

Afin de compléter à ce sujet les indications contenues dans le tableau récapitulatif (page 23) des répartitions globales annuelles, il y a lieu d'examiner plus en détail ce que ces répartitions ont permis d'attribuer à chaque action et, en même temps, de préciser comment a été rémunéré le capital investi dans l'entreprise.

On trouvera dans les deux tableaux ci-après tous les éléments nécessaires à cet aperçu de la situation présente des actionnaires de la S. C. O. A.

Chacun de ces tableaux, établi à dessein sur une hypothèse absolue, correspond à un cas nettement déterminé :

1° Celui de l'actionnaire qui, ayant souscrit à l'origine, a régulièrement bénéficié de toutes les répartitions de dividendes et de réserves, mais a vendu ses droits de souscription et n'a donc pas augmenté son intérêt dans l'affaire;

2° Celui du souscripteur d'origine qui a encaissé tous les dividendes distribués et a souscrit à chaque augmentation de capital.

La formule est un peu théorique, bien que la Société ait relevé sur ses listes un nombre appréciable d'actionnaires qui se trouvent dans le second cas. Dans la pratique, les participants de la Société ont opéré selon leurs convenances ou leurs disponibilités du moment. Chacun poura cependant, à l'aide des données suivantes, établir sa situation personnelle depuis le jour où il a mis en portefeuille sa première action de l'Ouest Africain.

### I. — Valeur des divers coupons détachés de l'Action "Société Commerciale de l'Ouest Africain", émise en 1907 à Francs 500

N° du coupon	ANNEE de détachement	MONTANT NET ENCAISSÉ PAR L'ACTIONNAIRE			
		Dividende net	Distribution de réserves	Vente droits de souscription	TOTAL
1	1910	28,80	—	—	
2	1911	28,80	—	—	
3	1912	32,40	—	—	
4	1913	37,15	—	—	
5	1914	22,70	—	—	
6	1915	36,60	—	—	
7	1916	46,15	—	—	
8	1917	—	250 »	—	
9	—	45,65	—	—	
10	—	—	—	125 »	
11	1918	12,50	—	—	
12	—	45,65	—	—	
13	1919	12,50	—	—	
14	—	44,25	—	—	
15	—	—	250 »	—	
16	—	—	—	1.200 »	
17	1920	12,50	—	—	
18	—	—	—	600 »	
19	—	52,40	—	—	
20	1921	12,50	—	—	
21	—	—	—	75 »	
22	—	25,10	—	—	
23	1925	30,70	—	—	
24	1926	62,10	—	—	
25	—	—	—	480 »	
26	—	—	—	15 »	
27	—	62,45	—	—	
		650,90	500 »	2.495 »	3.645,90

Le revenu moyen annuel ressort à Francs : 182,50, soit 36,45 %

### II. — Capitaux engagés et revenus encaissés par un actionnaire ayant exercé tous les droits attachés à l'Action.

ANNEE de souscription	NOMBRE d'actions souscrites	CAPITAUX engagés		REVENUS ENCAISSÉS de la création des actions au 31 Octobre 1927				
		PRIX d'émission	TOTAL	DIVIDENDES		DISTRIBUTION DES RÉSERVES		TOTAL
				par action	TOTAL	par action	TOTAL	
1907	3	500	1.500	650,90	1.952,70	500	1.500	3.452,70
1913	1	575	575	523,75	523,75	500	500	1.023,75
1917	4	500	2.000	372,65	1.490,60	250	1.000	2.490,60
1919	8	500	4.000	257,75	2.062, »	—	—	2.062, »
1920	(1) 10	525	5.250	192,85	1.928,50	—	—	1.928,50
1924	(1) 16	540	8.640	155,25	2.484, »	—	—	2.484, »
1927	42	500	23.520	—	—	—	—	—
	84		45.485		10.441,55		3.000	13.441,55

à déduire du capital engagé  
(1) Ventes droits de souscription inutilisés : en 1920 : 1 droit : 600  
1924 : 2 droits : 150

Prix de revient moyen d'une action Frs : 533

Compte tenu du temps pendant lequel chaque partie du capital a été engagée, le revenu moyen annuel ressort à 9,05 %.

Il résulte de ces tableaux :

1° Que, dans le premier cas, le souscripteur d'origine qui s'en est tenu à sa mise et en a conservé le profit tout entier, a fait un placement qui lui a rapporté, bon an mal an, 36,45 % net;

2° Que, dans le second cas, l'actionnaire du début qui est resté en quelque sorte membre actif de la Société et a exactement répondu, dans toute l'étendue de ses droits, à chaque appel de fonds, a retiré de son argent un revenu moyen annuel de 9,05 % net.

Mais, entre l'un et l'autre il y a une différence essentielle, et qui transfère tout l'avantage du premier au second. C'est que celui-ci détient,

à l'heure actuelle, 28 fois plus d'actions qu'il n'en possédait au début, tandis que celui-là n'en a pas une de plus.

En d'autres termes, sur la base du cours rond de 1.300 francs coté ces temps derniers en Bourse par l'action S. C. O. A., le premier actionnaire, s'il voulait aujourd'hui égaler sa position à celle du second, devrait payer 767 francs de plus par titre (1.300—533) le droit de participer dans la même proportion à l'avenir de l'affaire. Possesseur par exemple, de trois actions dès l'origine, il lui faudrait maintenant décaisser quelque 105.300 francs pour compléter le capital de 109.200 francs que représentent les 84 actions payées en tout 44.735 francs (revenu non déduit) par l'actionnaire toujours agissant. Il est vrai que lui non plus, avec sa persévérance réservée, n'a pas fait une mauvaise opération — loin de là.

Une dernière indication, d'ailleurs, fournira sans doute à tous les actionnaires de la S. C. O. A. indistinctement un nouveau motif de persévérance.

La Société anonyme Fiduciaire Suisse, dont la compétence en la matière est bien connue, et qui vérifie chaque année, très minutieusement, les comptes de la S. C. O. A., a calculé d'après les inventaires, la valeur or de l'action S. C. O. A. ; elle a ainsi établi que cette valeur ressortait aux prix suivants (en livres sterling) :

au 30 avril 1925... .. à £ : 11.1.8  
au 30 avril 1926... .. à £ : 12.3.3  
au 30 avril 1927... .. à £ : 13.4.0

Ce calcul a été fait en tenant compte, dans les immobilisations, uniquement de la valeur d'acquisition, c'est-à-dire du prix de revient, de tous les immeubles et terrains d'Afrique, alors que ces éléments de l'actif social ont généralement acquis d'importantes plus-values, tant à cause de l'excellente situation des établissements de la Société que du développement des régions qu'ils desservent.

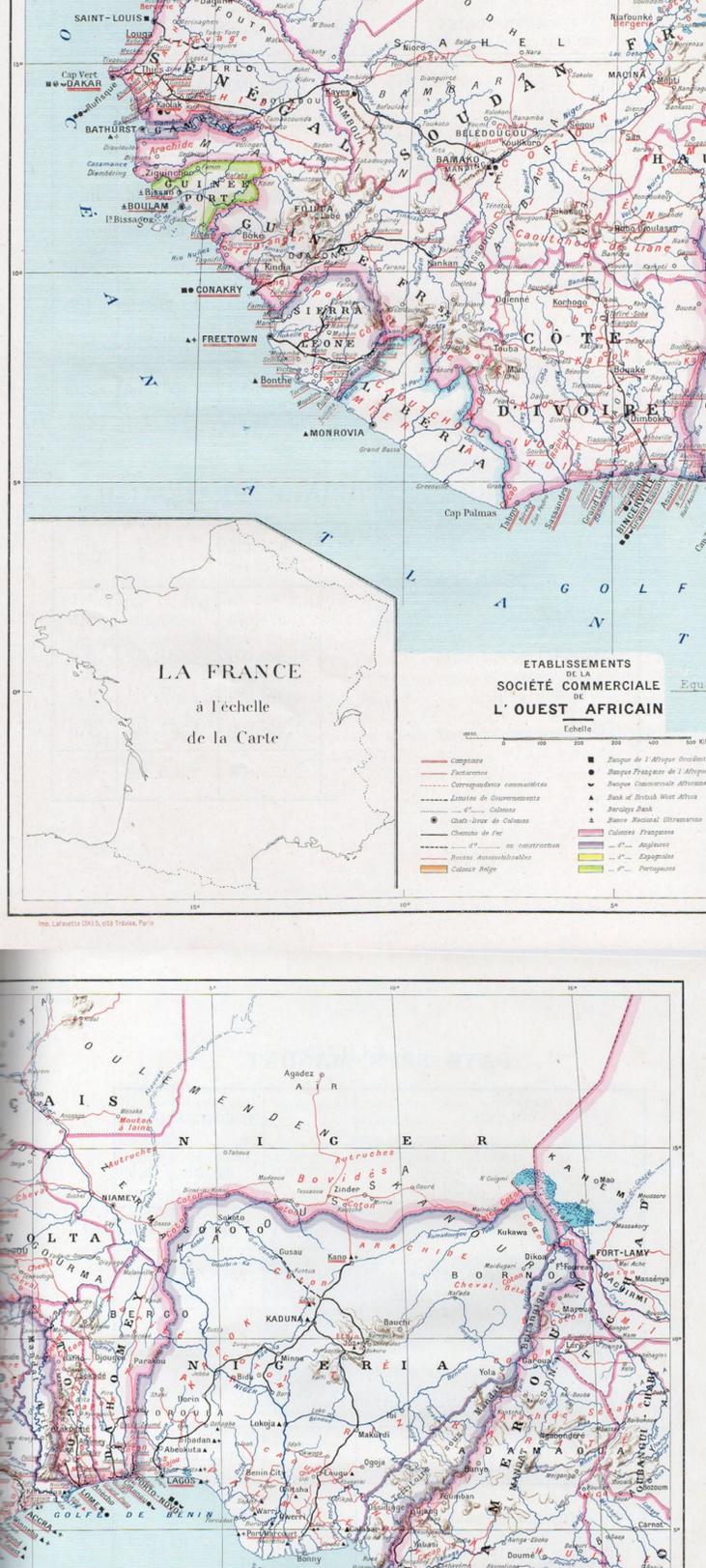
On voit tout l'intérêt de cette constatation et combien significative apparaît, dans ces conditions, la progression constante de la valeur-or de l'action S. C. O. A.

## AFRIQUE OCCIDENTALE FRANÇAISE

COLONIES	SUPERFICIE en kilomètres <sup>2</sup>	POPULATION	DENSITÉ
Mauritanie . . . . .	670.000	263.457	0,4
Sénégal . . . . .	195.000	1.207.870	6,2
Soudan . . . . .	1.680.000	2.475.825	1,4
Haute-Volta . . . . .	300.000	3.118.416	10,9
Niger . . . . .	1.150.000	1.084.141	0,9
Guinée Française . . . . .	240.000	1.934.398	8,0
Côte-d'Ivoire . . . . .	320.000	1.545.680	4,8
Dahoméy . . . . .	110.000	861.326	8,0
	4.665.000	12.491.113	2,67

## AFRIQUE ÉQUATORIALE FRANÇAISE

COLONIES	SUPERFICIE en kilomètres <sup>2</sup>	POPULATION	DENSITÉ
Gabon . . . . .	274.870	389.401	1,5
Moyen-Congo . . . . .	240.000	581.912	2,4
Oubangui-Chari . . . . .	493.000	607.644	1,2
Tchad . . . . .	1.248.000	1.271.465	1,0
	2.255.870	2.850.422	1,5



Principales marchandises importées par la Société :

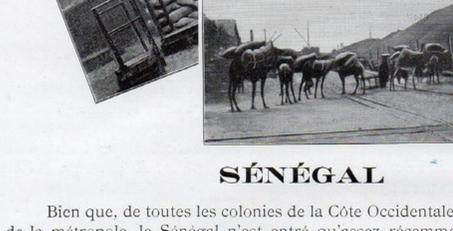
Tabac en feuilles et manufacturé, Sacs et sacs en jute, Riz et Avoine, Sucre, Têtes d'Asier, Spiritueux, Vinaigre, Biscuits et Cigarettes, Produits chimiques et pharmaceutiques, Lampes à kerosène, etc., etc.

## PAYS SOUS MANDAT

COLONIES		SUPERFICIE en kilomètres <sup>2</sup>	POPULATION	DENSITÉ
Togo	Sous mandat Français	56.700	698.340	12,0
	Sous mandat Anglais	35.900	188.270	5,2
		92.600	886.610	9,5
Cameroun	Sous mandat Français	431.320	2.600.000	6,0
	Sous mandat Anglais	56.300	687.380	12,2
		487.620	3.287.380	6,7

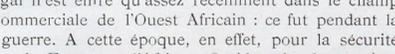
## COLONIES ÉTRANGÈRES

COLONIES	SUPERFICIE en kilomètres <sup>2</sup>	POPULATION	DENSITÉ
<b>ANGLAISES</b>			
Gambie	10.700	210.000	19,6
Sierra-Leone	80.290	1.541.300	19,1
Gold Coast	207.200	2.078.040	10,2
Nigeria	869.000	18.070.600	20,8
<b>PORTUGAISES</b>			
Guinée Portugaise	36.100	289.000	8,0
São-Thomé	900	58.900	65,0
<b>ESPAGNOLES</b>			
Guinée Espagnole	26.000	140.000	5,4
Fernando-Po	2.060	23.850	11,5
<b>RÉPUBLIQUE DE LIBÉRIA</b>	111.370	2.250.000	20,2



**Kaolack**  
Sur les quais  
une montagne d'arachides

Un "secco" (enclos  
palissade) où sont  
entassées les arachides en  
attente d'embarquement.



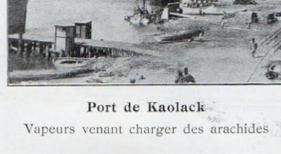
## SÉNÉGAL

Bien que, de toutes les colonies de la Côte Occidentale, le plus rapproché de la métropole, le Sénégal n'est entré qu'assez récemment dans le champ d'action de la Société Commerciale de l'Ouest Africain : ce fut pendant la guerre, et à cause de la guerre. A cette époque, en effet, pour la sécurité des communications entre la France et l'Afrique Occidentale, les navires effectuant ce service rompaient charge à Dakar et retournaient en France, tandis que d'autres transporteurs venaient chercher les marchandises mises à quai et les distribuaient dans les ports du Sud. Ces transbordements, dans un port mal outillé, entraînaient à de sérieux dommages. Pour y remédier, la Société installa à Dakar un bureau de transit.

Après les hostilités, ce bureau fut transformé en établissement commercial. Les achats d'arachides commencèrent en 1921 et, l'année suivante, la Société prenait ses dispositions pour organiser en grand les affaires au Sénégal.

D'abord limité à Dakar, le nouveau comptoir ne tardait pas à se développer et des factoreries étaient ouvertes dans les principales stations de la voie ferrée Dakar-Saint-Louis et Thiès-Kayes :

- Diourbel et Khombole en novembre 1923;
- Thiès en mars 1924;



**Port de Kaolack**

Vapeurs venant charger des arachides

Mecké et Tivaouane en novembre 1924;

- Louga en décembre 1924;
- Bambey en février 1925;
- Kebemer en avril 1926.

Parallèlement, la Société décidait de faire de Kaolack, sur la rivière Saloum, centre important accessible aux navires et exportant annuellement, 70.000 à 80.000 tonnes d'arachides, le siège d'un nouveau comptoir. Ouvert pour la traite 1923-24 et placé sous le contrôle de

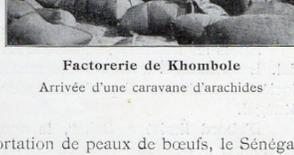
Dakar promu comptoir principal, Kaolack devenait à son tour le centre d'un réseau de factoreries installées successivement à :

- Gossas en décembre 1923;
- Birkelane et Guinguiné en décembre 1924;
- Fatick en décembre 1925.

La S. C. O. A. poursuit actuellement son extension sur la rivière Saloum et sur la voie ferrée allant vers le Soudan, à Niannioroh, Kaffrine, Tamba-Counda, Gandiaye, Toubaouta, etc.

Le Sénégal est, par excellence, un pays de monoculture exclusivement attaché à la production des arachides qui y trouvent, au surplus, un sol et un climat éminemment favorables.

La prospérité de la colonie est donc étroitement conditionnée, d'une part, par l'importance de la récolte et de l'autre par le prix des graines sur les marchés d'Europe. En dehors des arachides, l'indigène ne s'adonne qu'à des cultures vivrières qui, le plus souvent, ne suffisent pas pour la consommation; le déficit est comblé par des envois de riz provenant d'Indo-Chine et de mil du Soudan. Il convient d'ajouter toutefois qu'un certain élément d'affaires est fourni par l'exportation de peaux de bœufs, le Sénégal possédant un important cheptel bovin.



**Factorerie de Khombole**

Arrivée d'une caravane d'arachides

## SOUDAN

L'absorption de la Compagnie Coloniale d'Exportation en 1915 ajouta aux établissements de la Société une sous-factorerie récemment créée à Bamako et rattachée à la factorerie de Kouroussa.

La Société Commerciale de l'Ouest Africain fit d'abord de Bamako une factorerie dépendant directement du comptoir de Conakry et, en 1916, l'érigea en comptoir indépendant. En pleine guerre, il était impossible de fournir au nouveau comptoir, en personnel, marchandises et finances, les moyens nécessaires à son développement et il fut maintenu en veilleuse pendant deux ans.

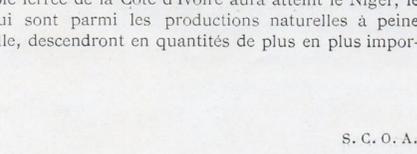
Une première factorerie fut ouverte en janvier 1918 à Ségou, escale importante du Niger où se traitent d'importantes affaires en mil, coton, arachides, karité et kapock.

En octobre 1919, celle de Mopti, au confluent du Niger et du Niger et principal centre commercial de la boucle du Niger fut installée. En février 1921, ce fut celle de Kayes, qui était encore, à cette époque, tête de ligne de la voie ferrée du Sénégal au Niger, la voie de Thiès à Kayes étant encore en construction.

Enfin, au début de la traite 1926-27, la Société a ouvert une nouvelle factorerie à San sur la rivière Bani.

Le Soudan est appelé à devenir une région économique d'une importance capitale pour la France, lorsque l'aménagement hydraulique du Niger permettra l'irrigation de la vaste plaine à travers laquelle il s'écoule lentement vers la mer. Alors, la culture du coton et des arachides en feront une des régions les plus prospères de notre domaine colonial.

La production de la laine pourra également y prendre une grande extension. Enfin, lorsque la voie ferrée de la Côte d'Ivoire aura atteint le Niger, le karité et le kapock, qui sont parmi les productions naturelles à peine entamées à l'heure actuelle, descendront en quantités de plus en plus importantes.



**Comptoir de Bamako — La cour**

## HAUTE-VOLTA

La Haute-Volta est une colonie de création administrative récente. Elle fut détachée du Haut-Sénégal-Niger en 1919.

Son développement a été jusqu'ici retardé par le manque de voies de communication, mais le pays contient une richesse latente qui lui donne un grand avantage sur les régions voisines, à savoir, sa nombreuse population. Celle-ci, en effet, comprend 3.118.416 habitants, soit une moyenne de 10,9 au kilomètre carré contre 2,67 pour l'ensemble des possessions françaises de l'Afrique Occidentale.

Malgré les difficultés d'accès qui devaient en rendre l'exploitation laborieuse et le contrôle des plus difficiles, la S. C. O. A. décidait de s'y établir dès 1921 et le comptoir de Ouagadougou était créé en juillet de cette année, comme une sorte d'avant-poste destiné à servir de jalon à une extension possible dans l'avenir.

Les débuts du nouveau comptoir coïncidèrent d'ailleurs avec la crise mondiale qui sévissait en Europe, et Ouagadougou resta, pendant les premières années, un simple poste d'observation.

En attendant que la voie ferrée mette la colonie en relation directe avec la mer, la Haute-Volta a développé son réseau routier qui lui permet de commencer l'exportation de ses productions, kapock, karité, entre autres, et surtout du coton dont la culture indigène est l'objet d'une sollicitude toute particulière de l'Administration.

Deux grandes artères routières relient actuellement Ouagadougou au Chemin de fer du Soudan par Bobo-Dioulasso, Sikasso, Bougouni, Bamako, sur 888 kilomètres, et à celui de la Côte d'Ivoire par Bobo-Dioulasso, Bouaké, sur 832 kilomètres.

Ces routes sont accessibles aux transports automobiles d'octobre à juin. La Société Commerciale de l'Ouest Africain a installé deux usines pour l'égrenage du coton, l'une à Ouagadougou, l'autre à Koudougou. Elles fonctionnent depuis septembre 1926.

## GUINÉE FRANÇAISE

Le comptoir de Conakry fut, avec celui de Sherbro, au Sierra-Leone, le berceau de la Société Commerciale de l'Ouest Africain.

Il comprenait à l'origine :

- Quatre factoreries : Kindia, Boké (Rio Nunez), Banaya (Rio Pongo) et Dubreka;

Deux sous-factoreries : Sougueta et Boffa.

De Conakry, à l'heure actuelle, relèvent :

- Deux factoreries : Dabola, Kankan, Kouroussa, Kindia, Mamou, Ouassou, Siguiré, Pharmoreah, Forécariah, Boké, Victoria, Banaya;

Et dix sous-factoreries : Boffa, Cassombia, Collo



**Vue du village de Siguiré**

Correah, Duprou, Tugnifili, Bakoro, Bentimodia, Toroma, Kakokha.

Lorsque MM. RYFF et ROTU jetèrent en 1898 les fondations de la Société Commerciale de l'Ouest Africain, le caoutchouc était la production principale de la Guinée française qui en exportait, bon an mal an, environ 1.500 tonnes.

La prospérité de la colonie était attachée à ce commerce, auquel la Maison RYFF, ROTU et C<sup>ie</sup> prit dès ses débuts une très large part qui contribua à son succès.

La hausse de cet article en 1909-10 fut comme un dernier feu d'artifice après lequel l'ombre se fit. Dans les années qui suivirent, le caoutchouc des plantations venu d'Extrême-Orient remplaça peu à peu le caoutchouc de cueillette africain et la colonie vit disparaître cette ressource.



**Comptoir de Conakry**

Triage de la gomme copale



**HIER**

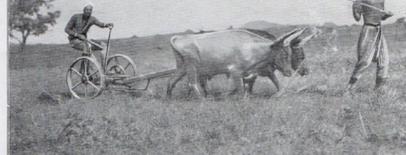
## LA CULTURE

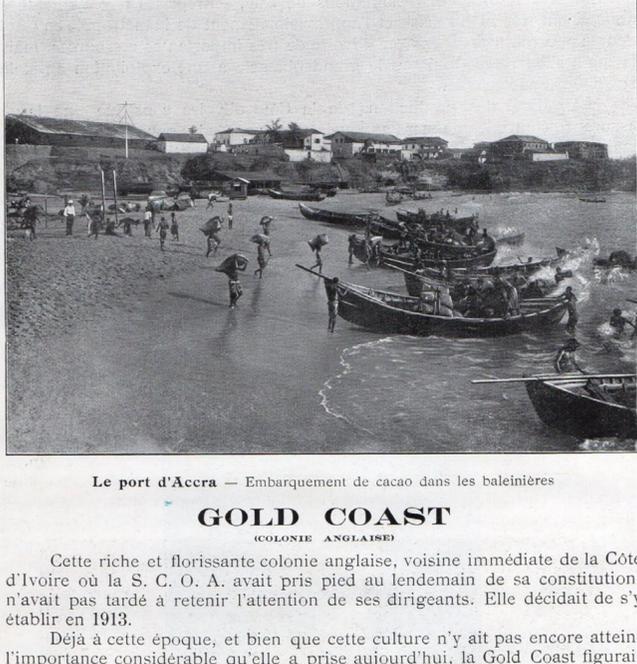
### EN

## GUINÉE FRANÇAISE



**AUJOURD'HUI**





Le port d'Accra — Embarquement de cacao dans les baleinières

## GOLD COAST

(COLONIE ANGLAISE)

Cette riche et florissante colonie voisine immédiate de la Côte d'Ivoire où la S. C. O. A. avait pris pied au lendemain de sa constitution, n'avait pas tardé à retenir l'attention de ses dirigeants. Elle décidait de s'y établir en 1913.

Déjà à cette époque, et bien que cette culture n'y ait pas encore atteint l'importance considérable qu'elle a prise aujourd'hui, la Gold Coast figurait au premier rang des pays producteurs de cacao.

La S. C. O. A. débuta en 1914 par la reprise d'une maison d'importance secondaire, mais installée depuis longtemps, MM. Rottmann & Co; elle ouvrait un premier comptoir à Coomassie, dans le pays Ashanti, et, malgré le trouble apporté par la guerre, cet établissement se développait rapidement; l'année suivante, en 1915, le comptoir d'Accra était créé au chef-lieu de la colonie.

Ces deux comptoirs devenaient rapidement le centre de tout un réseau de factoreries et d'opérations secondaires disséminées dans leur rayon d'action respectif.

En avril 1919, une de ces factoreries, celle de Winnebah, était érigée en comptoir indépendant. En avril 1920, un nouveau comptoir était ouvert à

S. C. O. A.

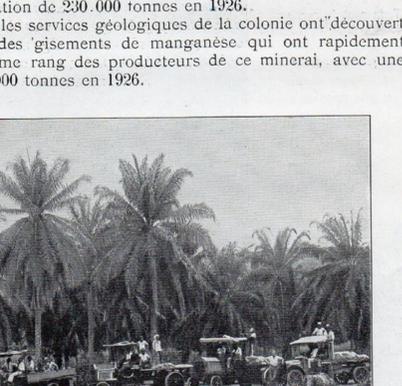
48

Saltpond; en novembre 1923, la région côtière relevant du comptoir de Coomassie en était détachée, et Secondee et les factoreries les plus rapprochées étaient groupées en comptoir indépendant.

Enfin, en octobre 1926, le comptoir de Saltpond installait une factorerie à Cape Coast Castle qui deviendra ultérieurement le siège d'un comptoir indépendant.

La Gold Coast est une colonie des plus développées de l'Ouest Africain. On sait déjà l'importance que, depuis un quart de siècle, la culture du cacao y a prise. Elle y a donné lieu à une exportation de 230.000 tonnes en 1926.

Pendant la guerre, les services géologiques de la colonie ont découvert et mis en exploitation des gisements de manganèse qui ont rapidement placé le pays au deuxième rang de producteurs de ce minéral, avec une sortie qui a atteint 345.000 tonnes en 1926.



Comptoir de Coomassie — Arrivage d'un convoi de cacao

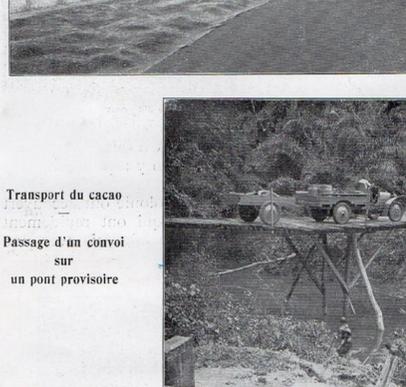


Départ d'un convoi

49

S. C. O. A.

## LA TRAITE DU CACAO EN GOLD COAST

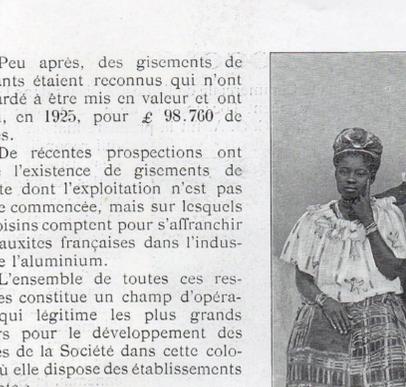
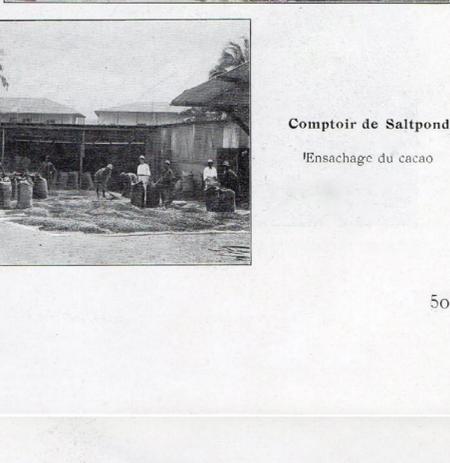


Comptoir de Coomassie

Le séchage du cacao

Transport du cacao

Passage d'un convoi sur un pont provisoire



Comptoir de Saltpond

Ensachage du cacao

S. C. O. A.

50

Peu après, des gisements de diamants étaient reconnus qui n'ont pas tardé à être mis en valeur et ont fourni, en 1925, pour £ 98.700 de pierres.

De récentes prospections ont révélé l'existence de gisements de bauxites dont l'exploitation n'est pas encore commencée, mais sur lesquels nos voisins comptent pour s'affranchir des bauxites françaises dans l'industrie de l'aluminium.

L'ensemble de toutes ces ressources constitue un champ d'opération qui légitime les plus grands espoirs pour le développement des affaires de la Société dans cette colonie, où elle dispose des établissements suivants :

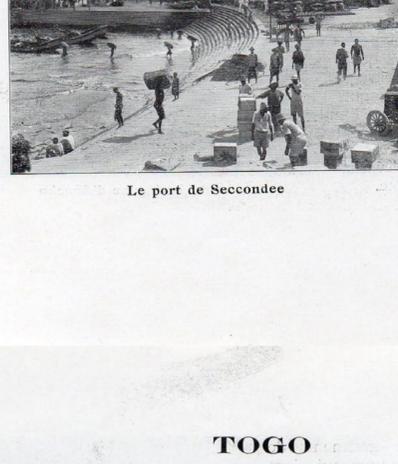
Six comptoirs : Accra, Coomassie, Secondee, Winnebah, Saltpond, Cape Coast Castle;

Trente-trois factoreries : Koloridua, Mangoase, N'Kawkaw, N'Sawam, Tafo, Abofro, Attabubu, Juasso, Bekwai, Dentin, Effiduassie, Ejura, Konongo, Mampong, Sunyani, Akrokerri, Dunkwa, Prestea, Tarquah, Abodom, Bobekuma, Duakwa, Kwanyako, Nyakromé, N'Sabah, Suedru, Akim Oda, Akim Swedru, Akyease, Amanfupong, Besese, Essikumah, Fosu;

Deux sous-factoreries : Suhun et Ankwassu.



Types de femmes indigènes



Le port de Secondee

51

S. C. O. A.

## TOGO

L'installation de la Société Commerciale de l'Ouest Africain dans l'ancien Togo allemand suivit immédiatement l'occupation de cette colonie par les forces alliées à la fin de 1914. La S. C. O. A. fut la première maison française qui répondit à l'appel des autorités coloniales désireuses de voir se constituer des intérêts français en face de la puissante action économique anglaise qui se manifesta aussitôt après la reddition des forces allemandes.

Lors de la répartition des biens ennemis, la S. C. O. A. reçut en location des immeubles, dans lesquels elle installa le comptoir de Lomé avec des factoreries dans les principaux centres commerciaux : Anecho, Assahun, Atakpamé, Hohoe, Kpandou, Nœpe, Palime et Tsewie.

Ulérieurement, en 1926, cette situation provisoire fut transformée en acquisition ferme, à la suite de la mise en vente des biens ennemis.

La plupart de ces immeubles, mal construits et vétustes, ont été remplacés depuis par des constructions répondant mieux aux besoins de la Société.

Les productions du Togo sont les mêmes que celles de toutes les colonies du golfe de Guinée : dans la zone littorale, les produits du palmier (amandes et huile), le coton, le cacao, le sisal dont la culture a été introduite par les Allemands. La zone centrale commence à produire d'importantes quantités de kapock, qui ne peuvent manquer de s'accroître à mesure que le prolongement des voies d'accès en permettront l'évacuation vers la côte.



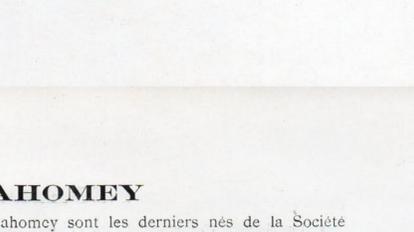
Palime — Au centre la Factorerie de la S. C. O. A.

centres commerciaux : Anecho, Assahun, Atakpamé, Hohoe, Kpandou, Nœpe, Palime et Tsewie.

Ulérieurement, en 1926, cette situation provisoire fut transformée en acquisition ferme, à la suite de la mise en vente des biens ennemis.

La plupart de ces immeubles, mal construits et vétustes, ont été remplacés depuis par des constructions répondant mieux aux besoins de la Société.

Les productions du Togo sont les mêmes que celles de toutes les colonies du golfe de Guinée : dans la zone littorale, les produits du palmier (amandes et huile), le coton, le cacao, le sisal dont la culture a été introduite par les Allemands. La zone centrale commence à produire d'importantes quantités de kapock, qui ne peuvent manquer de s'accroître à mesure que le prolongement des voies d'accès en permettront l'évacuation vers la côte.



La lagune d'Anecho

S. C. O. A.

52

## DAHOMY

Les établissements du Dahomey sont les derniers nés de la Société Commerciale de l'Ouest Africain.

Elle y a pris la suite, au commencement de 1925, d'une vieille entreprise marsillaise, la Maison Pozzo di Borgo, qui possédait, dans les principaux centres (Cotonou, Porto-Novo, Ouidah), quelques installations bien situées au point de vue commercial, mais d'un modèle primitif, qu'elle a immédiatement modernisées et étendues en s'établissant dans tous les autres centres de la colonie.

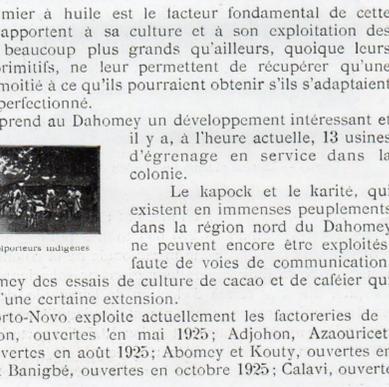
Quoique la plus petite des sept colonies du groupe de l'A. O. F., le Dahomey est une des plus développées et son mouvement commercial la place au second rang. Le palmier à huile est le facteur fondamental de cette richesse; les indigènes apportent à sa culture et à son exploitation des soins et une expérience beaucoup plus grands qu'ailleurs, quoique leurs procédés, encore bien primitifs, ne leur permettent de récupérer qu'une proportion inférieure de moitié à ce qu'ils pourraient obtenir s'ils s'adaptaient à l'emploi d'un matériel perfectionné.

La culture du coton prend au Dahomey un développement et il y a, à l'heure actuelle, 13 usines d'égrenage en service dans la colonie.

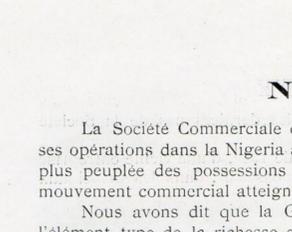
Le kapock et le karité, qui existent en immenses peuplements dans la région nord du Dahomey ne peuvent encore être exploités, faute de voies de communication.

On a fait au Dahomey des essais de culture de cacao et de caféier qui paraissent susceptibles d'une certaine extension.

Le comptoir de Porto-Novo exploite actuellement les factoreries de : Cotonou et Bohicon, ouvertes en mai 1925; Adjohon, Azaouricet, Avrankou et Ouidah, ouvertes en août 1925; Abomey et Kouty, ouvertes en septembre 1925; Pobé et Banigbé, ouvertes en octobre 1925; Calavi, ouverte en mai 1926.



Bohicon — Un coin du marché



Une caravane de Dioulas — Colporteurs indigènes

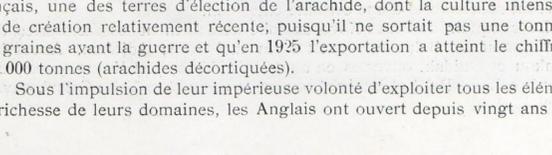
53

S. C. O. A.

## NIGERIA

La Société Commerciale de l'Ouest Africain vient de décider d'étendre ses opérations dans la Nigeria anglaise. Cette colonie est la plus vaste et la plus peuplée des possessions britanniques de l'Afrique Occidentale. Son mouvement commercial atteignait £ 30.775.000 en 1926.

Nous avons dit que la Gold Coast est la terre du cacao. En Nigeria l'élément type de la richesse est le palmier à huile. Cette colonie exporte plus d'huile et d'amandes de palme qu'aucune autre région du monde.



Lagos — La plus récente installation de la S. C. O. A. en Afrique Occidentale

En 1925, les sorties d'huile ont atteint 128.000 tonnes pour £ 4.166.000 et les sorties d'amandes 273.000 tonnes pour £ 4.937.000. Le palmier ne prospère que dans la partie méridionale de la colonie, tandis que les grandes plaines du Nord, limitrophes des régions présahariennes sont, comme le Sénégal français, une des terres d'élection de l'arachide, dont la culture intensive y est de création relativement récente, puisqu'il ne sortait pas une tonne de ces graines avant la guerre et qu'en 1925 l'exportation a atteint le chiffre de 127.000 tonnes (arachides décortiquées).

Sous l'impulsion de leur impérieuse volonté d'exploiter tous les éléments de richesse de leurs domaines, les Anglais ont ouvert depuis vingt ans dans

S. C. O. A.

54

le centre de la Nigeria un des plus importants champs de production d'étain du monde entier.

Ils ont, pendant la guerre, découvert et mis en exploitation des gisements de charbon qui assurent déjà le fonctionnement de toutes les voies ferrées de la colonie, dont le réseau s'étend tous les jours et qui la mettent complètement à couvert contre les effets de quelque nouvelle guerre sous-marine.

Une occasion favorable s'étant offerte à la S. C. O. A. de prendre pied dans cette riche région, elle a acquis, dans le centre commercial le plus important de la Nigeria du Nord, à Kano, terminus actuel de la voie ferrée, une importante exploitation commerciale. Ce nouveau comptoir a commencé ses opérations en novembre 1926.

Aussitôt après, la Société reprenait la suite des affaires d'une maison anglaise de Lagos, port le plus important de toute la côte occidentale de l'Afrique et capitale de la Nigeria du Sud.

Vers le même temps, elle achetait un important groupe d'immeubles à Zaria, centre important de la colétiat, au point de bifurcation de la voie ferrée.

Enfin, elle s'est assurée récemment des terrains à Port-Harcourt, centre de la région où la production d'huile et d'amandes de palme est la plus intense, et d'autres immeubles à Jos, dans la région des mines d'étain.

Les établissements en voie de création et d'installation en Nigeria sont l'œuvre des années à venir, et la Société Commerciale de l'Ouest Africain espère fermement y trouver un champ d'action aussi fructueux et rémunérateur que dans les autres régions africaines où elle a planté son pavillon.

## CAMEROUN

*Au moment où cette brochure est mise sous presse, la Société Commerciale de l'Ouest Africain, poursuivant son extension vers le sud, s'installe au Cameroun. Elle vient d'y réaliser l'acquisition des Établissements Villano et Hallard, qui font désormais partie de son réseau.*

Vaste territoire d'une étendue de 431 320 kilomètres carrés, le Cameroun — sur lequel la France, comme on le sait, exerce le mandat que lui a confié la Société des Nations — est l'une des régions africaines auxquelles s'offre le plus bel avenir. On peut le considérer dans son ensemble, comme une seconde Côte d'Ivoire.

Les principales ressources du Cameroun sont inscrites dans les 12 millions d'hectares de sa forêt, où l'on trouve le palmier à huile, le caoutchouc, le copalier, l'arbre à karité, le raphia, les palétuviers et le palmier-rotins. Sa flore comprend encore le tabac, le caféier, le cacaoyer, le ricin, le colatier, le

55

S. C. O. A.

cotonnier, l'indigotier, les arbres à gomme et la généralité des cultures vivrières locales : patates, maïs, bananier, manioc, ignames, arachides, haricots et sorgho.

La valeur des exportations du Cameroun s'est élevée pour l'année 1926, à 154.317.556 francs (contre 113.085.014 francs en 1925 et 66.955.692 francs en 1924). Quant aux importations, elles se sont chiffrées par 191.949.052 francs (contre 126.086.353 francs et 73.947.426 francs respectivement). Il y a là, de part et d'autre, une progression particulièrement intéressante, étant donné que le Cameroun, au point de vue de l'outillage économique, est, pour ainsi dire, à l'état naissant.

En prenant pied sur ce terrain à peine défriché, dont elle contribuera à hâter la mise en valeur, la S. C. O. A., une fois de plus, fait acte de prévoyance.



Cuisine indigène  
Pilage du riz

S. C. O. A.

56

## PERSONNEL

Le personnel, en Europe, de la Société Commerciale de l'Ouest Africain est actuellement composé de 140 membres à Paris et de 60 à Manchester; ses fonctions essentielles consistent à procurer aux comptoirs d'Afrique les marchandises qui leur sont nécessaires, et à vendre pour le compte de ces mêmes comptoirs, des produits africains.

Le personnel, en Afrique, comprend 325 Européens et plusieurs milliers d'Indigènes.

Les Européens, à l'exception de ceux qui débutent, sont aux postes de responsabilité et d'initiative.

La vie des Européens dans les comptoirs et les factoreries est aussi peu compliquée que possible : le logement, les soins médicaux sont assurés par la Société; quant à la nourriture, ce sont les intéressés qui s'en occupent, aux frais de la Société et à l'aide de serviteurs indigènes au service de celle-ci.

Le personnel européen est recruté au siège social parmi toutes les classes du pays. Les limites d'âge sont : 18 ans minimum, 24 ans maximum; la meilleure préparation pour tout débutant est celle des Ecoles de Commerce.

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;



Les Inspecteurs d'Afrique



Le Personnel européen de Dakar

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

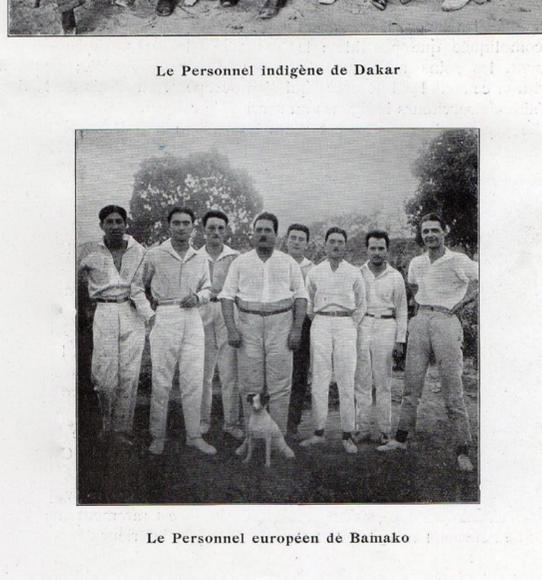
Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

Le débutant est dirigé sur la Côte Occidentale d'Afrique, de Marseille ou de Bordeaux, le plus souvent par les paquebots-courrier. Le voyage est de 8 jours au minimum (Dakar) et de 20 jours au maximum (Cotonou et Lagos).

Le nouvel employé est rarement envoyé dans l'intérieur dès son arrivée;

S. C. O. A.

58



Le Personnel européen de Bamako



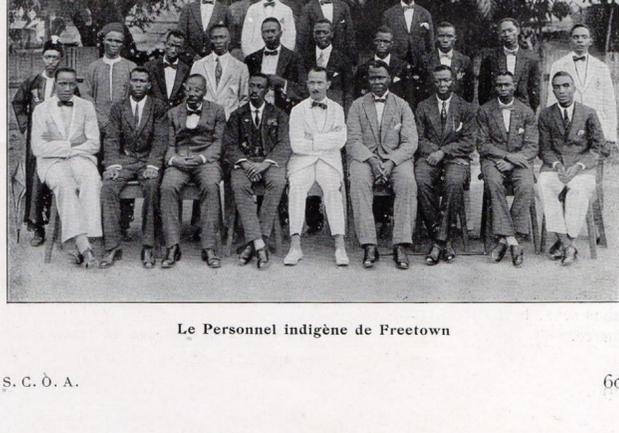
Le Personnel indigène de Bamako

59

S. C. O. A.



Le Personnel européen de Freetown



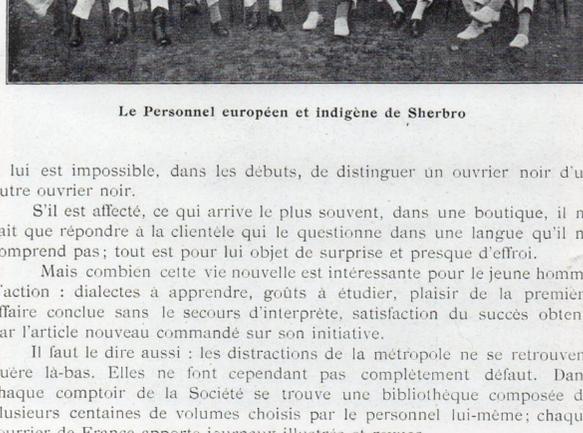
Le Personnel indigène de Freetown

S. C. O. A.

60

Lorsque ces qualités sont stimulées par l'attrait qu'exercent les pays neufs et leur population, la réussite est certaine.

Les premières semaines d'un débutant en Afrique sont difficiles. Si, par exemple, il est chargé d'un groupe d'ouvriers sur les quais, il ne se sera pas passé une heure qu'il restera tout seul sur les lieux de travail, car



Le Personnel européen et indigène de Sherbro

il lui est impossible, dans les débuts, de distinguer un ouvrier noir d'un autre ouvrier noir.

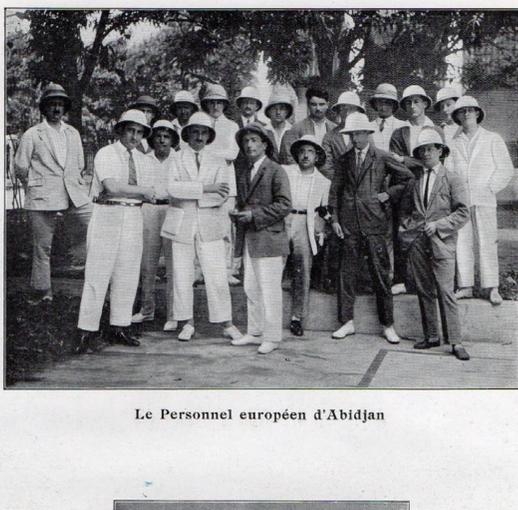
S'il est affecté, ce qui arrive le plus souvent, dans une boutique, il ne sait que répondre à la clientèle qui le questionne dans une langue qu'il ne comprend pas; tout est pour lui objet de surprise et presque d'effroi.

Mais combien cette vie nouvelle est intéressante pour le jeune homme d'action : dialectes à apprendre, goûts à étudier, plaisir de la première affaire conclue sans le secours d'interprète, satisfaction du succès obtenu par l'article nouveau commandé sur son initiative.

Il faut le dire aussi : les distractions de la métropole ne se retrouvent guère là-bas. Elles ne font cependant pas complètement défaut. Dans chaque comptoir de la Société se trouve une bibliothèque composée de plusieurs centaines de volumes choisis par le personnel lui-même; chaque courrier de France apporte journaux illustrés et revues.

61

S. C. O. A.



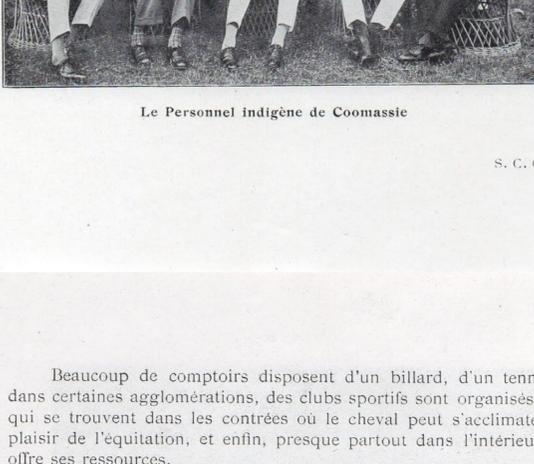
Le Personnel européen d'Abidjan



Le Personnel européen et indigène d'Assinie



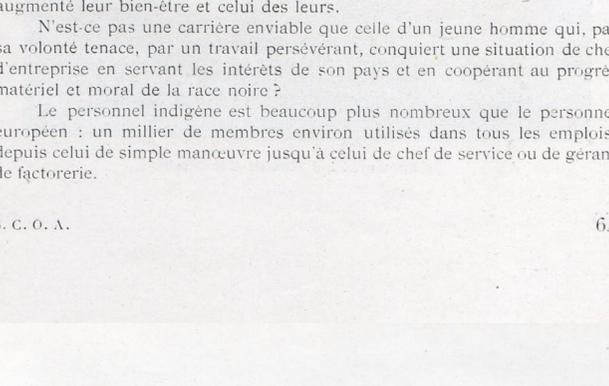
Le Personnel européen de Coomassie



Le Personnel indigène de Coomassie

Beaucoup de comptoirs disposent d'un billard, d'un tennis et, enfin, dans certaines agglomérations, des clubs sportifs sont organisés. Pour ceux qui se trouvent dans les contrées où le cheval peut s'acclimater, il y a le plaisir de l'équitation, et enfin, presque partout dans l'intérieur, la chasse offre ses ressources.

Au fur et à mesure qu'augmentent son expérience, son pouvoir d'action, quel plaisir pour un jeune agent de voir le volume des affaires dont il a



Les Brokers de Coomassie  
(Courtiers indigènes, acheteurs de cacao)

charge augmenter constamment, les Indigènes venir de plus en plus nombreux à son comptoir avec toujours plus de confiance et, chaque fois, plus satisfaits, parce que, grâce au travail du blanc, des blancs, ils ont augmenté leur bien-être et celui des leurs.

N'est-ce pas une carrière enviable que celle d'un jeune homme qui, par sa volonté tenace, par un travail persévérant, conquiert une situation de chef d'entreprise en servant les intérêts de son pays et en coopérant au progrès matériel et moral de la race noire ?

Le personnel indigène est beaucoup plus nombreux que le personnel européen : un millier de membres environ utilisés dans tous les emplois, depuis celui de simple manœuvre jusqu'à celui de chef de service ou de gérant de factorerie.



Le Personnel européen et indigène de Salpond



Le Personnel européen et indigène de Cape Coast Castle

Dans chaque service important, les travaux d'administration et de comptabilité sont confiés au personnel indigène, capable d'exécuter ces travaux aussi bien que le personnel européen.



Le Personnel européen et indigène de Winnebah

Dans les magasins de vente, si la responsabilité est confiée à un agent européen, le personnel de vendeurs, emballateurs, livreurs, n'est composé que d'indigènes.

Il en est de même dans les factoreries où se trouve le plus souvent un seul Européen ayant une vingtaine d'indigènes sous ses ordres.

Les achats de produits africains sont, la plupart du temps, confiés à des employés noirs qui pèsent, mesurent les produits, en discutent le prix avec les vendeurs et, après accord, établissent le bon de paiement.

Le personnel indigène se recrute localement parmi les jeunes



Le Personnel européen et indigène d'Accra

gens à leur sortie de l'école.

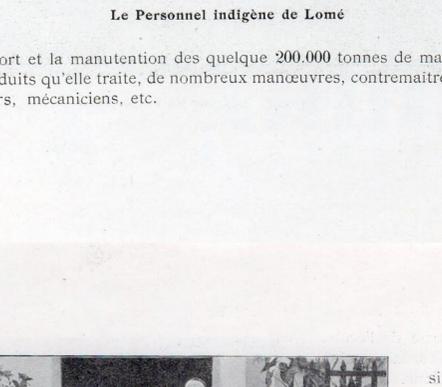
La sélection se fait comme pour les Européens. Dans les premières années de leurs services, les employés indigènes ont des postes d'auxiliaires. Ceux qui se distinguent par leurs aptitudes et leurs qualités morales obtiennent des emplois de responsabilité et d'initiative, comme il en est donné aux Européens mêmes, et il n'est pas rare de voir des noirs chefs comptables, ayant de nombreux employés sous leurs ordres, ou gérants de factoreries comportant la charge en marchandises, immeubles, matériel, de plusieurs centaines de mille francs et, quelquefois même, dépassant le million.

A côté de ce personnel indigène supérieur, la Société dispose, pour

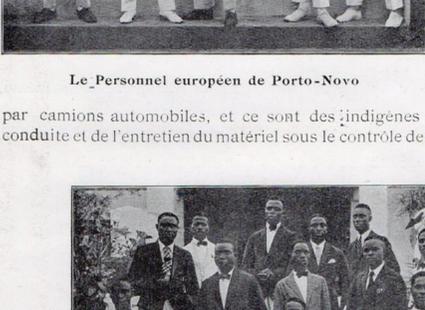


Le Personnel européen de Lomé

le transport et la manutention des quelque 200.000 tonnes de marchandises et de produits qu'elle traite, de nombreux manœuvres, contremaitres, marins, chauffeurs, mécaniciens, etc.



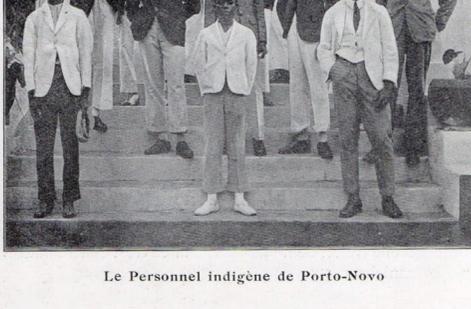
Le Personnel indigène de Lomé



Le Personnel européen de Porto-Novo

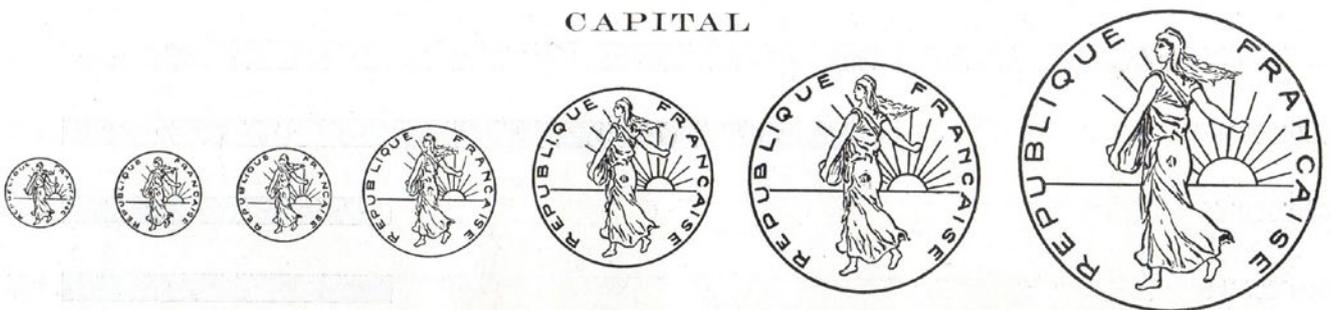
Les comptoirs situés à l'estuaire d'un fleuve doivent nécessairement disposer d'une flottille parfois considérable. Ces bateaux sont confiés à des matelots indigènes commandés par l'un d'eux, quelquefois capitaine au cabotage.

Dans certains comptoirs de l'intérieur, les transports se font par camions automobiles, et ce sont des indigènes qui sont chargés de la conduite et de l'entretien du matériel sous le contrôle de mécaniciens européens.



Le Personnel indigène de Porto-Novo

## CAPITAL



### CHIFFRE D'AFFAIRES

1908	5.282.000
1914	21.240.000
1916	31.573.000
1918	43.662.000
1920	128.000.000
1921	140.232.000
1924	183.000.000
1925	226.000.000
1926	442.000.000
1927	629.000.000

## IMPORTATION

1908	2.419.000
1914	10.364.000
1916	17.059.000
1918	23.039.000
1920	66.000.000
1921	62.825.000
1924	94.000.000
1925	93.000.000
1926	239.000.000
1927	314.000.000

## EXPORTATION

1908	2.863.000
1914	10.876.000
1916	14.514.000
1918	20.623.000
1920	62.000.000
1921	77.407.000
1924	89.000.000
1925	133.000.000
1926	203.000.000
1927	315.000.000