

## SYNDICAT DU SOUDAN FRANÇAIS

Louis Léon THAREL, président

Né le 2 juin 1841 à Tôtes (Seine-Inférieure).

Marié avec Madeleine Roche qu'il perd avec l'un de ses deux fils dans le naufrage du Taormina entre Constantinople et Le Pirée le 21 septembre 1891.

Manufacturier à Paris

Sculpteur à ses heures perdues.

Secrétaire de la chambre syndicale des tissus

Président fondateur de la Société d'économie industrielle et commerciale (1888-1900),

Président du Syndicat du Haut-Bénito et de l'Afrique centrale

Administrateur de la Société d'études pour la construction d'une voie ferrée de Biskra à Ouargla (1892)

[www.entreprises-coloniales.fr/afrique-du-nord/Biskra-Ouargla.pdf](http://www.entreprises-coloniales.fr/afrique-du-nord/Biskra-Ouargla.pdf)

Président du Syndicat français du Laos (1892-1898)

[www.entreprises-coloniales.fr/inde-indochine/Syndicat\\_francais\\_Laos.pdf](http://www.entreprises-coloniales.fr/inde-indochine/Syndicat_francais_Laos.pdf)

Chevalier de la Légion d'honneur (*JORF*, 1<sup>er</sup> janvier 1892)

Président de la Compagnie française de l'Afrique centrale (1893)

[www.entreprises-coloniales.fr/afrique-equatoriale/CFAC\\_1893-1897.pdf](http://www.entreprises-coloniales.fr/afrique-equatoriale/CFAC_1893-1897.pdf)

du Comité des amis de l'Éthiopie (1897),

etc.

Administrateur de la Société transformée du journal « Le Siècle » (1899)

Il fait faillite le 15 juin 1899 et disparaît de la circulation.

Décédé à Paris le 19 novembre 1901.

### AU SOUDAN FRANÇAIS (*Le Siècle*, 30 juillet 1891)

M. Léon Tharel, l'honorable président du Syndicat du Soudan français, nous communique la lettre suivante qu'il reçoit de M. Béchet, agent général du syndicat en Afrique :

Kita, le 1<sup>er</sup> juin 1891.

Je viens de rentrer à Kita, où je resterai quelques jours afin de prendre le repos qui m'est nécessaire après mon rapide et fatigant voyage du Bouré.

J'ai eu la satisfaction en arrivant ici de trouver que les affaires avaient marché à souhait pendant mon absence. Notre comptoir de Kita est, de l'avis de tous, une petite merveille ; on y voit, ce que l'on n'avait jamais vu au Soudan, des vitrines derrière lesquelles étincellent les verroteries, les soies et les quelques articles de Paris qui nous restent. Nos belles étoffes y sont artistement déployées. Une grande glace adroitement placée fait la stupéfaction des indigènes qui viennent souvent de fort loin pour s'y contempler pendant des heures, et il est rare qu'ils s'en aillent sans avoir acheté quelques objets qui les ont tentés.

Mes relations avec les chefs du Bouré, dont quelques-uns sont très riches, vaudront mieux que tous les traités possibles. J'ai su me faire parmi eux beaucoup d'amis très

confiants ; à Didi, Kakatombo, Hallayna, Sétiguya, Tintinia et bien d'autres villages importants ; il ne sera pas difficile, dès cette année, d'accaparer presque toute la production du pays qui, jusqu'alors, prenait la route de Sierra-Leone. C'est à vous, monsieur le président, et aux membres du syndicat d'agir vite et largement. Cette route sera fermée cette année même aux caravanes qui font pénétrer chez Samory des armes perfectionnées.

Je me propose de laisser subsister le comptoir Siguiri. La place restera donc occupée. J'ai fait une demande de concession afin d'y construire des magasins vers la fin de l'hivernage.

Il serait indispensable, pour la campagne prochaine, d'avoir au moins les roues Arbel ainsi que les ferrures nécessaires à la construction de cinq nouveaux chariots ; puis il me faudrait quelques autres voitures à deux roues, solides et légères, destinées aux transports dans le Bouré et sur Kantera, où il n'existe pas encore de routes tracées. Le commandant du cercle de Kita nous en gage vivement à créer un comptoir à Nioro ; il est convaincu que nous y ferions de brillantes affaires ; tout cela dépendra de la rapidité avec laquelle nous organiserons la campagne prochaine.

Je me suis engagé à fournir à Nana-Faly et à Niakali-Mory, deux personnages sur l'importance desquels le capitaine Peroz pourra vous renseigner, environ une quarantaine de mille francs de tissus divers. Quant aux étoffes que j'avais apportées, nous pouvons sans aucune crainte en inonder le pays ; leur qualité nous permet, malgré leur prix un peu plus élevé, de tenir tête avantageusement aux produits anglais.

Les soieries, qui sont presque toutes vendues, trouveront, l'année prochaine surtout, un grand écoulement dans les pays toucouleurs. Il y a quelques jours, nous en avons vendu au roi de Dinguiray pour neuf cents francs. Il était émerveillé et nous a bien assuré qu'il comptait sur notre approvisionnement prochain pour venir faire lui-même ses acquisitions.

Tous les articles, sans exception, que j'avais emportés peuvent être commandés de nouveau ; quant aux fusils de traite, je pense qu'il n'y a pas lieu de s'en occuper, la vente des armes étant interdite probablement pour assez longtemps. Depuis plus d'un mois, nos comptoirs sont dépourvus d'étoffes blanches ; tout a été enlevé en un tour de main, et, comme j'ai eu l'honneur de vous le dire dans une lettre précédente, cela nous a fait manquer des ventes de plusieurs milliers de francs.

Les fermes de Kita et de Founia seront mises cette année en culture ; j'y ferai semer une certaine quantité de coton et d'indigo. À propos du karité, je suis de l'avis du capitaine Peroz, il y a là un produit d'avenir ; aussi vais-je en apporter quelques kilogrammes.

Béchet.

Comme on le voit, les formelles espérances que M. Béchet avait données dès son arrivée dans le Soudan continuent à se réaliser et à démontrer la puissance de ce que peut, en matière de colonisation, la seule initiative privée.

---

Le colonel Archinard au Havre  
(*Le Journal des débats*, 9 août 1891)

On télégraphie du Havre, le 8 août :

Ce soir, la Société de géographie commerciale du Havre offrait à Frascati un banquet au colonel Archinard.

.....

M. Paul Nicole prend ensuite la parole en sa qualité de membre du Syndicat du Soudan français, créé récemment à Paris entre plusieurs manufacturiers et négociants. Ce syndicat, grâce à l'habile direction de son président, M. Léon Tharel, a déjà jeté de vivaces racines dans le sol africain.

L'orateur déclare que la campagne d'Archinard, si heureuse au point de vue de nos armes, a eu aussi de très beaux résultats pour le commerce français en Afrique. Les établissements du Syndicat du Soudan français en ont déjà éprouvé les effets salutaires et ses agents se préoccupent dès maintenant d'introduire de nouveaux produits dans les territoires qu'il leur a ouverts. En terminant l'orateur s'écrie :

Tous ceux qui s'intéressent à ces entreprises commerciales d'Afrique, de même que ceux qui comprennent que le commerce extérieur d'un pays est d'une importance capitale pour sa prospérité, conserveront une sincère gratitude pour le brillant officier supérieur qui a tant fait pour nous ouvrir de nouveaux débouchés. Je porte donc un toast à Archinard ! (Applaudissements.)

.....

---

État civil des sociétés par actions  
FORMATIONS  
Syndicat du Soudan français  
(*La Cote de la Bourse et de la banque*, 16 février 1892)  
(*Paris-Capital*, 24 février 1892)

Société anonyme au capital de 100.000 francs.

Siège social, 26, rue Notre-Dame-des-Victoires.

Cette société a pour objet de faire, pour elle-même ou pour compte de tiers, des opérations commerciales, industrielles, financières et immobilières, tant dans l'ancien que dans le nouveau continent, et plus spécialement en Afrique et en France.

Le capital social est divisé en 200 actions nominatives de 500 francs, entièrement libérées. Ces actions ne pourront être converties en actions au porteur que par délibération de l'assemblée générale.

Il a été créé en outre 80 parts de fondateurs, sur lesquelles 40 parts ont été attribuées à M. Tharel (fondateur), en représentation de son apport. Quant aux 40 autres parts, elles ont été remises à M. Eugène Béchet, représentant de la Société en Afrique centrale, comme rémunération des études et travaux par lui faits aussi en vue des opérations de commerce pour lesquelles a été constituée la société.

Durée. — Vingt-cinq années.

Ont été nommés administrateurs pour trois années : MM. Léon Tharel, sus-nommé ; le comte de Malartic <sup>1</sup>, propriétaire, demeurant à Saucé, par Mâcon (Saône-et-Loire) ; Charles Expert-Bezançon <sup>2</sup>, négociant, demeurant à Paris, rue du Château-des-Rentiers,

---

<sup>1</sup> Comte de Malartic, : on le retrouvera à la Cie française de Madagascar, ancêtre des Messageries françaises de Madagascar.

<sup>2</sup> Charles Expert-Bezançon (Paris, 1845-Paris, 1916) : fabricant de peintures à Paris et, sous la raison sociale Louis Faure, à Lille. Membre de la Société d'économie industrielle et commerciale. Maire du 13<sup>e</sup> arrondissement (1899), sénateur (1900). Il contribue à faire repousser l'interdiction du blanc de céruse à base de plomb, au prix d'une impopularité qui le place dans l'incapacité de se représenter à la fin de 1908. L'interdiction est votée quelques mois plus tard.

187 ; Hippolyte Suilliot <sup>3</sup>, négociant, demeurant à Paris, rue Sainte-Croix-de-la-Bretonnerie, 21 ; Georges Hartmann <sup>4</sup>, négociant, demeurant à Paris, rue du Renard, 34 ; Paul Kinsbourg <sup>5</sup>, négociant, demeurant à Paris, rue de Cléry, 5 ; Léon Ducret <sup>6</sup>, ancien négociant, demeurant à Paris, rue de Bruxelles, 15.

Acte déposé chez M<sup>e</sup> Jouselin, notaire à Paris, et publié dans la *Gazette du Palais* du 10 février 1892.

---

AU SOUDAN FRANÇAIS  
(*La Justice*, 22 août 1892)

Une partie du personnel de la mission commerciale envoyée dans le Haut Sénégal et sur le Niger par le Syndicat du Soudan français va prochainement rentrer en France. M. Béchet, directeur de la mission, a été très sérieusement malade. Il est parti de Kita avec M. Dietrich, le 10 juin, et n'est arrivé que le 30 juillet à Saint-Louis, ayant dû subir à Podor une quarantaine de vingt-trois jours. Les mesures les plus rigoureuses sont prises pour empêcher la fièvre jaune d'arriver dans le Bas Sénégal.

Deux des collaborateurs de M. Béchet restent en Afrique. L'un, M. Gayraud, après avoir fait un voyage à Siguiri et à Bamako, est descendu à Kayes, où il va recevoir les marchandises expédiées de France. L'autre, M. Bourdon, passera l'hivernage à Kita ; il a exploré, au point de vue commercial, les principaux centres du Bélédougou, notamment Bananka, Touba et Nyamina.

---

Syndicat du Soudan français.  
(*La Politique coloniale*, 10 décembre 1892)

On sait que le Syndicat du Soudan français fut créé, en octobre 1889, grâce à l'intelligente et généreuse initiative de l'honorable M. L. Tharel, puissamment secondé, dans cette tâche, par M. le comte de Malartic, et aussi par divers membres de la Société d'économie industrielle.

Le programme que s'est tracé, dès ses débuts, le Syndicat du Soudan Français peut être résumé en ces termes : 1<sup>o</sup> Faire connaître et apprécier les produits de notre

---

<sup>3</sup> Hippolyte Suilliot (Blois, 1838-Paris, 1900) : fabricant de produits chimiques 21, rue Sainte-Croix-de-la-Bretonnerie à Paris. Administrateur du Syndicat français du Laos (1892) et de la Compagnie française de l'Afrique centrale (1893). Officier de la Légion d'honneur : vice-président de la chambre de commerce de Paris. Membre de la commission permanente des valeurs en douane. Président de la chambre syndicale des produits chimiques de Paris (*JORF*, 11 octobre 1897).

<sup>4</sup> Louis Georges Hartmann (1847-1940) : à la tête d'une distillerie de liqueurs et spiritueux employant 200 à 300 personnes 34, rue Renard à Paris. Membre fondateur de la Société d'économie industrielle et commerciale (1888), administrateur du Syndicat français du Laos (1892). Officier de la Légion d'honneur (*JORF*, 15 décembre 1900). Voyage en Chine (1901). Administrateur de la Société de la Distillation française (1902). Auteur d'une importante collection de documents sur l'histoire de Paris en son château de Conflans. Vice-président de la commission du Vieux-Paris.

<sup>5</sup> Paul Kinsbourg (Remiremont, 1841-Paris, 1922) : négociant en tissus à Paris, il prend la suite de son beau-père, Max Cremitz. Membre, puis président (1900) de la Société d'économie industrielle et commerciale. Actionnaire du Syndicat français du haut Benito et de l'Afrique centrale (1890), administrateur du Syndicat français du Laos (1892). Créateur d'un comptoir à Ta-Tsien-Lou, à l'est du Thibet (*Le Soleil*, 22 juillet 1906). Remarié en 1919 à Mlle Louise Péraux-La Roche. Vers cette époque, il cède son fonds de commerce 64, rue de Cléry, à André Libmann.

<sup>6</sup> Jean-Baptiste-Léon Ducret (Saint-Dizier, 184-Paris, 1897) : chevalier de la Légion d'honneur du 19 septembre 1885 comme directeur de l'Exposition du travail au palais de l'Industrie. Vice-président de la Société d'économie industrielle et commerciale, administrateur du Syndicat français du Laos.

industrie nationale dans un pays français où ils étaient presque inconnus ; 2° Installer et employer des moyens de transports, jusqu'ici inusités dans ces régions de l'Afrique ; 3° Enfin, dresser une classification commerciale très complète de ces contrées et y faciliter ainsi, d'une façon aussi complète et aussi rapide que possible, le développement de notre commerce et de notre influence.

On peut affirmer que le programme, ainsi établi, a été scrupuleusement suivi et que sa mise à exécution a rencontré, avec le succès le plus complet, les résultats les plus immédiats et les plus favorables.

Les questions ainsi soulevées — et, pourrait-on presque dire, résolues — présentent un tel intérêt que nous sommes heureux de l'occasion qui nous est offerte de mettre nos lecteurs à même d'étudier et d'apprécier, en toute connaissance de cause, les travaux accomplis et les résultats obtenus.

Dans ce but, nous publions aujourd'hui les très intéressants rapports adressés au Syndicat du Soudan français par ses agents, M. Bourdon (relation de son voyage au Touba) et M. Gayraud (rapport sur les comptoirs de Siguiri et Bamako). Nos lecteurs verront ainsi quel intérêt présente, pour l'avenir de nos relations commerciales et de notre action politique au Soudan, l'œuvre si patriotique et si féconde du Syndicat du Soudan français. Nous croyons également équitable de rappeler ici, de quelle utilité a été, pour le Syndicat, la collaboration incessante et dévouée de M. Béchet, dont il s'était, dès la première heure, assuré le concours.

## MISSION COMMERCIALE AU TOUBA

Chargé par M. Béchet de faire une tournée commerciale au Touba, je quittais Kita le 25 avril à quatre heures du matin. J'avais avec moi onze hommes, dont cinq porteurs, et six conducteurs d'ânes chargés de marchandises : d'étoffes principalement.

Le 28 au soir, j'étais à Koundou ; le 29, à Guisoumalé, premier village bambara sur la route de Koundou à Bamako. C'est à ce village que, quittant la ligne des postes, je prenais un guide pour traverser le Bélédougou.

Deux chemins conduisent de Guisoumalé à Banamba : l'un par le Toulodo et le Nossombougou ; l'autre par le pays de Daba. Je prenais ce dernier et, le 5 mai, j'arrivais à Banamba.

Située dans un pays superbe, mais au milieu d'une immense plaine nue qui n'est cultivée que pendant l'hivernage, Banamba, à l'arrivée, ressemble à une grande ville du Sud algérien. De nombreux campements maures sont installés autour de la ville, car Banamba est le grand entrepôt de sel du Soudan. Des convois de 2 ou 300 chameaux arrivent de Tichitt presque journellement.

La ville est immense et doit compter actuellement près de 10.000 habitants. Les maisons sont en terre, de forme carrée et à terrasses ; sauf la mosquée, pas une ne dépasse le tata, qui atteint du reste 5 à 6 mètres de hauteur. Plus de la moitié de la population est sarakolaise ; l'on y voit des marchands marocains, maures, toucouleurs, bambaras, peuls, lesquels amènent à Banamba quantités de bestiaux, des bœufs principalement ; l'on y rencontre aussi des Macininkés. Ce sont ces derniers qui vont à Sierra-Leone et inondent le Soudan de produits anglais et allemands.

Le marché est situé en dehors et au sud de la ville. Les boutiques, sortes de cases en paille, sont disposées circulairement autour d'un immense baobab, le seul arbre qui se dresse dans la ville et dans la plaine.

Il y règne une animation et une activité commerciale très grandes : 3 à 4.000 personnes s'y pressent continuellement. Une partie est réservée aux bijoutiers et tailleurs de coquillages, une autre pour les cotons, une autre pour les bestiaux ; 10 à 12 boucheries transforment un coin du marché en véritable abattoir.

C'est certainement le marché le plus important de tout le Soudan. Avec regret j'y trouve une quantité considérable d'étoffes étrangères, anglaises principalement, des étoffes allemandes Kronig et Siegler et de Delrn, Heine et Windrailler de Hamburg ; quelques calicots avec la marque « Teya da familia » provenant sans doute de la Guinée portugaise.

Dès le lendemain, je suis installé sur le marché. Les ventes ne se font qu'en cauries ; 3.700 de ces coquillages valent 5 fr. L'argent est loin d'être rare, et les indigènes, marchands ou autres, cherchent à s'en débarrasser au plus vite. Quant à moi, c'est le contraire, je tiens à me débarrasser de mes cauries ; aussi, à tout instant, suis-je assailli pour faire le change. Pour 5 francs, je n'en donne plus que 3.300 ou 3.100. L'on s'étonne de la facilité avec laquelle je les compte ; mais l'étonnement est au comble quand, ayant une ophtalmie et portant des lunettes noires, je continue à compter les candies aussi vite qu'avant.

Le 11 mai, j'étais à Touba, distant de 10 à 12 kilomètres environ. J'avais écrit à l'almamy pour le prévenir de mon arrivée dans le pays et lui annoncer ma prochaine visite.

Plus grande que Banamba, la ville n'a pas l'activité, ni l'animation de cette dernière. Il n'existe qu'un petit marché pour les besoins journaliers de la ville. Résidence de l'almamy, Touba est la ville sainte du pays ; l'on n'entend que salems et l'on n'y voit que gens qui, à l'exemple de l'almamy, égrènent d'immenses chapelets.

De même qu'à Banamba, je suis reçu d'une façon extraordinaire. L'on m'apporte deux fois par jour lait, œufs, poulets, du couscous pour mes hommes et du mil pour mes animaux.

L'almamy, vieillard de taille moyenne, mais grand marabout, est souvent à ma case. Il est enchanté et s'extasie surtout de mon seau en toile et de ma montre. À tout instant, il me remercie des cadeaux que je lui ai faits.

Le 13 mai, j'étais à Kérouané, village touabanké assez important et composé surtout de cultivateurs, teinturiers et tailleurs. Autour de la ville s'étendent de grandes cultures d'indigo, d'arachides et de mil.

À Kérouané, je ne suis plus qu'à 25 kilomètres de Nyamina, dans la direction sud-ouest. J'apprends aussi que le lendemain est jour de grand marché, lequel a lieu tous les quatre jours. Par une marche de nuit et guidé par un des cavaliers de l'almamy, mis à ma disposition, j'arrivais à Nyamina.

La ville est grande, mais malpropre ; de nombreux marigots ou plutôt de nombreuses mares puantes, dedans et en dehors de la ville, en rendent le séjour intenable pour des Européens ; seul, le beau Niger sauve la situation. Ayant près d'un kilomètre de large, il coule silencieusement devant la ville pour continuer son cours au milieu d'immenses plaines.

Je m'installais sur le marché. Assez important, il n'atteint pas celui de Banamba.

C'est plutôt une foire où l'on vient des environs.

Bien entendu, l'arrivée subite d'un marchand européen étonne tout le monde. L'on se presse, l'on se bouscule devant ma paillote et je suis obligé d'avoir un de mes hommes pour faire circuler.

Comme à Banamba, je m'intéresse à tout, marchandant chevaux, bœufs porteurs, etc. J'échange des couvertures dites de Ségou.

Le 15, plus l'animosité de la veille ; ce n'est qu'un petit marché pour les besoins de la ville.

Le 18 mai au soir, j'étais de retour à Banamba. Le trafic de Banamba à Nyamina est considérable. En revenant, dans la même journée, je comptais 132 ânes chargés au minimum de quatre barres de sel de 25 kg environ, soit 13 à 11.000 kg de sel. À ce chiffre, il faut ajouter les Dioulabas, hommes et femmes, portant chacun deux barres. C'est donc de 16 à 18.000 kg de sel qui circulent presque journellement sur la route de

Banamba à Nyamina. La plus grande partie traverse le Niger allant dans le Macina, le KénéDougou et jusque dans le Mossi.

Le 19, réinstallation sur le marché de Banamba. Le 23, j'étais à Difia, puis à Kiba, dans la direction nord. Kiba est un assez fort village où se trouvent deux grands dioulas sarakollais connus dans toute la région. Ces dioulas voyagent au-delà de Tombouctou.

Le 24, retour à Banamba. Le 25, à trois heures de l'après-midi, je prenais le chemin du retour. En dix jours, j'avais vendu sur le marché de Banamba 85 pièces d'étoffes, donnant une marchandise supérieure et à meilleur marché que les produits étrangers.

De fabrication française, portant des marques françaises, je puis dire que nos étoffes ont été très appréciées, et qu'il n'est pas nécessaire pour vendre des produits d'imiter les marques anglaises en y ajoutant Manchester ou Glasgow, 40 ou 50 yards, ce que font malheureusement toutes les maisons françaises du Sénégal.

Le retour s'effectua par le Nossombougou et le Toulodo. Le 30 mai, j'étais à Guisoumalé. De cette façon j'avais traversé le Bélédougou où, comme dans le Touba, j'ai été bien reçu dans tous les villages. Le chemin est plus mauvais que celui par Daba et la pluie qui tombait depuis le 15 mai avait déjà grossi les marigots ; c'est ainsi que de Toulodo à Guisoumalé, j'en traversais quatre dont deux à forts courants. Mes animaux fatigués ne marchaient pas à plus de trois kilomètres à l'heure.

Le 31 mai, Koundou et le 4 juin, j'arrivais à Kita pour reprendre de suite la gérance du Comptoir.

Mon voyage avait duré 41 jours, dont 27 de marche et 11 de vente ; j'avais parcouru 650 kilomètres.

C'était un voyage précipité mais dont les résultats étaient énormes.

Il est absolument nécessaire que nous soyons établis à Banamba dès février de l'année prochaine.

Cette ville commande le commerce de toute la région. L'on y vient de Goumbou, du Mourdiavi comme l'on y vient du Kaarta et du Bélédougou.

Il est inutile de créer un dépôt à Nyamina : tous les 8 ou 15 jours, l'on y enverrait quelques marchandises, voire même jusqu'à Ségou qui n'est qu'à quatre jours de Banamba.

Les échanges seraient considérables : ivoire, plumes d'autruche, couvertures dites de Ségou, lesquelles sont très recherchées de Kayes à Kita. Banamba est aussi un grand marché de colas ; ces colas ainsi que le sel seraient d'un bon rapport.

Tout est bien préparé pour la création prochaine d'un comptoir ; espérons qu'aucun événement ne viendra détruire ce que nous avons si bien commencé.

## RAPPORT SUR LES COMPTOIRS DE SIGUIRI ET BAMAKO

Monsieur le directeur,

Selon le désir que vous en aviez exprimé avant votre départ, je vous adresse le résumé succinct du voyage commercial que vous m'aviez chargé de faire dans les postes du Niger.

Je suis parti de Kita pour Siguiiri avec 37 porteurs chargés de marchandises diverses. Un maître de langues (traitant) m'avait déjà précédé là bas d'une quinzaine de jours avec un convoi de dix hommes.

Un mot, en passant, sur les villages de la route. D'abord Goubanko, habité de Toucouleurs et de Malinkès ; par ses relations quotidiennes avec Kita, il n'en est, en quelque sorte que le faubourg. Il fournit, en effet, la plus grande partie des vivres qui paraissent sur le marché de ce poste.

Baukolé et Dalaba, nouvellement créées, sont encore à l'état trop embryonnaire pour être considérés comme autre chose que des gîtes d'étape.

Silakoto, au croisement de la route du ravitaillement avec celle du Gadougou, a une certaine importance par sa population et par le passage des dioulas.

Mourgoula. L'ancienne place forte des Toucouleurs, ruinée par notre occupation, commence à se relever de ses ruines, sa population s'est reconstituée et il n'est déjà plus à négliger pour le commerce.

Kokourouni est un assez grand village dont les environs sont bien cultivés.

Pour ces trois derniers points je crois pouvoir signaler un certain trafic à faire.

Sans énumérer les articles d'une vente courante dans la région et qui sont tous ceux que nous apportons à Kita pour les indigènes, je me borne à signaler comme matières d'échange, le mil, le riz, le karité et les bestiaux, matières que l'on retrouve d'ailleurs dans tout le Soudan et dont la vente est toujours assurée, à Niagassola à l'aller et à Kita au retour.

Il sera seulement nécessaire d'avoir des ânes attelés ou bâtés et de mettre les marchandises dans des caisses fermant à clef ou dans des ballots imperméables, se bouclant avec des courroies. Sans cela, avec nos emballages actuels, les déchets seraient trop considérables, par la difficulté de pouvoir remballer convenablement les objets exposés. Un certain nombre de sacs seraient également indispensables pour contenir les grains pendant l'emmagasinage et le transport.

Je crois qu'une opération volante qui ferait la navette dans les conditions que je viens d'indiquer, couvrirait amplement ses frais. Elle pourra faire d'ailleurs une certaine quantité de recettes en argent et en or.

Niagassola, poste aujourd'hui déclassé, à 110 km. de Kita, n'est qu'un petit village fort misérable. Les trois hangars en paille, composant le marché, n'abritaient à mon passage que trois ou quatre petits dioulas ne possédant pas à eux tous pour 500 francs de marchandises.

De Niagassola à Siguiri, on trouve d'abord Dialikrou, Kéniékrou et Bougourou, trois villages ruinés complètement par les anciennes déprédations de Samory et qui ne me paraissent pas vouloir même essayer de se relever.

Viennent ensuite Sétiguia et Baioto, deux centres importants par leur puits aurifères mais dont votre rapport de l'année dernière me dispense de parler, puisqu'ils ont été l'objet d'une étude approfondie de votre part.

Le jour où nous pourrons trouver des bœufs pour nos chariots et qu'il nous sera possible d'approvisionner le comptoir de Siguiri de produits que les frais de transport ne grèveront plus dans d'aussi fortes proportions, pouvant livrer, à qualité bien supérieure et à des prix très avantageux les marchandises que les possesseurs d'or vont actuellement chercher à Sierra-Leone, le plan que vous aviez conçu d'enrayer le courant vers la colonie anglaise et de rendre au commerce français un trafic qu'il a toujours dû laisser échapper, jusqu'à présent, sera en bonne voie d'exécution.

Un des moyens employés par les dioulas pour avoir l'or à un bon prix, consiste à acheter au moment de la récolte, c'est-à-dire à la fin de l'hivernage, tout le mil et le riz que l'on veut leur vendre, et, au bout de trois ou quatre mois, à le recéder aux habitants du Bouré au double ou au triple du prix d'achat. Étant donné l'insoucieuse imprévoyance des noirs, ce moyen réussit toujours et le dioula qui était venu avec de la guinée par exemple, repart au commencement de l'hivernage avec de bons gros d'or acquis à vil prix et qu'il revend à 10 et à 12.50 dans les postes de Kita, Médine ou Kayes.

Siguiri, où je suis arrivé le 19, conserve encore une certaine importance comme poste militaire chargé du ravitaillement des ports de l'autre côté du Niger, mais, au point de vue commercial, vu l'état de guerre de la région, il est dans un profond marasme qui ne finira qu'après la pacification du pays. Tel qu'il est, j'estime à un minimum de 20.000 francs le chiffre annuel des affaires. Il est d'une certaine importance pour nous, comme point de ravitaillement du comptoir, que nous serons obligés de créer à Kankan et comme lieu de passage des caravanes allant ou revenant dans le Fouta-Djallon et les



rivières du sud. Kankan me paraît appelé à lui faire une forte concurrence pour le transit des voyageurs, mais il restera toujours à Siguiri les communications avec Kouroussa, le Fouta-Djallon et le Bouré.

Le village de Siguiri ne mérite même pas d'être mentionné, les habitants sont incapables de cultiver suffisamment, même pour leur nourriture, à plus forte raison pour se procurer le superflu.

Une deuxième route, passant par le Siéké, conduit de Siguiri à Kita. Elle est, paraît-il, bordée de nombreux et riches villages ; c'est là que le chargé du comptoir devrait envoyer chercher le mil, le riz et le karité, dont la vente à bénéfice est toujours assurée tant au poste qu'au marché. Le Dinguiray lui fournirait des bœufs et consommerait une certaine quantité d'étoffes. Le caoutchouc et la gutta-percha abondent, mais tant que nous n'aurons pas un débouché sur la côte des Rivières du Sud, je ne crois pas que l'exportation en soit productive.

Le ravitaillement de Siguiri à Kankan se fait par le Milo, navigable presque toute l'année, au moyen de pirogues. Il faut huit ou neuf jours pour monter et trois ou quatre pour descendre.

Entre autres articles d'échange, on pourra trouver à Kankan, ou du moins y faire venir, les colas du Ouagadougou, dont la vente dans les postes inférieurs atteint les proportions que vous savez. Kouroussa pourrait fournir à Kita les oranges et les citrons dont le prix de vente est de 0 fr. 50 la pièce et qui ne coûtent que la peine de les cueillir.

Je me suis embarqué à Siguiri pour Bamako dans deux grandes pirogues dues à l'obligeance de M. le commandant supérieur.

Sur le parcours, il existe un certain nombre de villages dont la seule richesse est le miel que l'on vient y acheter à très bon compte pour le revendre dans les deux postes, principalement au gouvernement, qui a des approvisionnements considérables à faire tous les ans. Comme je l'ai déjà dit plus haut, ce trafic est très important et toujours rémunérateur ; de plus, il fait écouler beaucoup de marchandise, étoffe et sel principalement.

Le Niger, d'une largeur moyenne de 800 mètres, plus que triplée pendant l'hivernage, offre une voie de communication constante depuis Kouroussa.

L'époque à laquelle j'ai effectué mon voyage étant celle où les eaux sont le plus basses, j'ai pu constater une profondeur suffisante pour permettre, non seulement aux pirogues, mais même à des chalands de 5 à 6 tonnes d'y naviguer en tous temps.

Les pirogues du Niger, formées de la juxtaposition bout à bout de deux troncs d'arbre creusés et reliés l'un à l'autre au moyen de coutures faites avec une corde d'écorce rendues imperméables au moyen de la sève d'un arbre que l'on n'a pu exactement m'indiquer, ont de 1 à 10 mètres de long sur une largeur de 0 m. 60 ou 0 m. 80 ; elles peuvent porter de 400 à 1.000 kg.

Bamako, où je suis arrivé après trois jours et demi de navigation, frappe à première vue par son aspect de ville arabe et son étendue.

La population y diffère aussi complètement.

Le Malinké, être primitif, abruti par de longues années de despotisme nègre, est remplacé par le bambara, le noir le plus intelligent du Soudan, qui, au milieu de tous les tyrans qui convoitaient son pays, a toujours su conserver son indépendance et est même devenu assez industriel pour tirer de son sol ou fabriquer lui-même tout ce qui lui était nécessaire, même la poudre.

Aux petites cases rondes et aux toits coniques en paille, on voit succéder ici les cases carrées et les toits en terrasse. Les maisons à un étage ne sont pas rares et presque toujours, la porte d'entrée en est ornée de dessins primitifs qui dénotent chez les propriétaires, à défaut de talent architectural, un certain goût de luxe et de confortable. Avec ce goût de l'ornementation, le bambara devait être très porté à la magnificence dans la tenue. C'est, en effet, le seul poste du Soudan où je l'ai vu pousser aussi loin,

sans pour cela tomber jamais dans le mauvais goût criard des Ouolofs pour les couleurs. Toutes nos étoffes à vêtements, blanches et à fond blanc y sont assurées d'un prompt écoulement.

Les soies blanches et de couleur y sont très demandées, le boubou que je vous ai remis, à mon arrivée à Kita, vous donne un échantillon du travail auquel on les emploie et de la manière habituelle de broder des indigènes. De pareils ouvrages faits, en France, à la machine, reviendraient, je crois, à peu de chose et trouveraient un débouché s'ils étaient seulement mis en vente au deux tiers ou à la moitié du prix élevé, qu'ils atteignent actuellement.

Je crois pouvoir estimer à 36.000 francs de recettes en argent le chiffre sur lequel on peut tabler, à Bamako, avec un comptoir établi à demeure et bien approvisionné, rien qu'avec la clientèle des habitants du village.

Il faut compter en outre sur un trafic assez considérable, mais difficile à estimer, sans une expérience positive, avec les Dioulas qui viendront demander à des prix de faveur les articles de demi-gros tels que le calicot, la guinée, l'ambre de traite, le bleu en boules, le corail, etc., etc. En plus du mil de riz et des bœufs plus abondants et moins chers dans le Bélé Dougou et le Bamako que partout ailleurs, je crois pouvoir signaler comme principaux articles d'échanges : les pagnes, couvertures et boubous de Ségo, très estimés dans tout le Soudan et le Sénégal, les tapis et les nattes manges dont l'originalité me paraît devoir être appréciée en France par les collectionneurs, l'ivoire qui jusqu'à présent a toujours pris le chemin de Sierra Leone, etc., etc.

Étant donné le nombre de Dioulas établis ou de passage à Bamako, les prix de ventes y sont loin de suivre la marche ascendante que l'on pourrait leur prêter d'après la distance.

Le calicot blanc n° 22 y vaut de 13 à 15 francs la pièce, la guinée 12 fr. 50 la pièce, le pékin 1 fr. 50 à 1 fr. 75 le mètre, les aiguilles 0 fr. 05 la pièce, la soie d'Alger 1 fr. l'écheveau, le sel 1 fr. à 1 fr. 25 le d., les cretonnettes 1 fr. 25 le mètre, le zéphyr grande largeur 1 fr. 50 le mètre, l'andrinople 3 francs le mètre, les mouchoirs de coton 1 fr. la pièce, les fez rouges 4 francs la pièce, le bleu en boules 4 francs la livre, les boutons de faïence 1 fr. 50 la carte d'une grosse, etc., etc. La verroterie dorée s'y écoule avantageusement. L'article bazar, la parfumerie, la coutellerie Girodias, etc. me faisaient malheureusement défaut, mais il m'en a été tellement demandé par ceux qui avaient entendu parler des richesses de notre comptoir de Kita, que je crois pouvoir leur prédire un beau succès le jour où ils paraîtront sur la place.

Il se tient, à Bamako, un marché quotidien pour les choses nécessaires à la subsistance, et, deux fois par semaine, le mercredi et le samedi, une sorte de foire régionale où l'on vient de 30 kilomètres à la ronde et qui est absolument analogue à celles de France. Cette foire se tient également à Diago (32 kilomètres de Bamako), le lundi et le vendredi, et à Sio (47 kilomètres de Bamako) le mardi et le jeudi. Comme bien l'on pense, ces marchés donnent une grande animation au pays et motivent un grand mouvement d'échanges.

Des dioulas ont adopté la manière de nos marchands forains et sont continuellement en route avec leurs ânes, pour se rendre de l'un à l'autre. Ce système me semblerait bon à faire mettre en pratique par l'agent chargé du comptoir de Bamako, qui pourrait envoyer un traitant de confiance avec quatre ou cinq ânes chargés de marchandises et ordre de pousser même jusqu'à Guisoumalé à la bifurcation de la route de Bamako et de celle de Banamba.

Tous les villages de la route de Bamako à Koundou sont très riches, outre le résultat pécuniaire dont je crois pouvoir affirmer la certitude, les opérations volantes que je préconise, tant du côté de Sigouri que de celui-ci, me semblent un excellent moyen de réclamer pour nos comptoirs fixes dont elles feront connaître l'existence, les produits et les prix.

De tous les renseignements que j'ai pu me procurer sur Ségou, il résulte qu'une opération dans ce poste trouvera une clientèle considérable et très dépensière. Tous les articles qui constitue le luxe au Soudan y sont excessivement recherchés, tels que les étoffes blanches travaillées, pékin, brillantine, etc., les mousselines, la parfumerie, les glaces, la verroterie dorée, l'ambre de traite, le corail, etc., etc. Ségou, en effet est, au point de vue indigène, le centre de toutes les élégances et de tous les raffinements.

L'argent, quoique abondant dans toutes ces régions, par les paiements considérables effectués pour le compte de l'État, ne vient qu'au second rang comme monnaie d'échange après le cauri. Le cours à Bamako varie de 3.000 à 4.000 et quelquefois 5.000 pour 5 fr. Le cent bambara se comptant à 80 le mille n'est par suite que de 800. Les cauris font prime partout sur l'argent, et à Bamako même, il est impossible de rien payer au marché autrement qu'en cauris. C'est dire que l'on n'a pas à craindre d'en être jamais encombré. Dès que l'on est en possession d'une certaine quantité, on trouve toujours à les échanger contre l'argent que les indigènes n'aiment pas à garder et pour lesquels ils consentent un escompte qui atteint souvent le 10 du 100.

Le cauri est une monnaie essentiellement divisionnaire : pour 5, 10, 20 cauris, on trouve à acheter un peu de mil, une boule de savon du pays, un paquet de corde, d'écorce, etc.

Si le prix d'achat en Europe était assez faible pour laisser une marge suffisante aux frais de transport de Kayes à Bamako, il y aurait peut-être lieu d'en tenter l'importation, car il y a toujours, à Bamako, un moment de l'année où l'on en manque et où, par conséquent, ils sont à un cours qui serait, je crois, largement rémunérateur. La charge d'un homme est de 50 à 60 fr. (prix de Bamako) ; un âne en porterait environ le triple.

Mal installé pendant mon séjour à Bamako, dans une case d'entrée à deux portes, où il m'a été impossible d'établir un étalage convenable, j'ai demandé au commandant de Bamako un terrain pour y élever l'année prochaine le comptoir que le Syndicat doit y créer.

Une grande concession rectangulaire donnant sur le marché bihebdomadaire, entourée par les deux principales rues de Bamako et à proximité du marché quotidien a été réservée à cet effet.

Ces renseignements, quoique bien incomplets, vous permettront, je l'espère, de vous rendre compte de l'importance de Bamako comme point commercial, j'ai tâché de vous la faire connaître de mon mieux pour justifier la confiance que vous m'aviez témoignée, aussi je vous prie de vouloir bien excuser les longueurs de ce rapport qui laisse pourtant bien des choses à dire encore.

Il faudrait arriver à Bamako à la fin de décembre ou dans les premiers jours de janvier.

Veillez agréer, etc.

---

Soudan français  
(*La Gazette de France*, 7 février 1894)

Le Syndicat du Soudan français vient de recevoir une dépêche de son agent commercial à Bamako, l'informant qu'il est déjà à Tombouctou.

---

LA REGION DE TOMBOUCTOU  
par R Bluzet,  
lieutenant d'infanterie de marine,

détaché à l'état-major du Cercle de Tombouctou en 1844  
(*Bulletin de la Société de géographie*, 1895)

.....  
Comme nous l'avons dit, les marchandises européennes qui venaient du nord étaient toutes ou presque toutes anglaises ou allemandes. En 1894, un commerçant français, M. Gaston Méry, connu par ses voyages chez les Azdjer, est venu fonder un comptoir à Tombouctou pour la Société commerciale le « Syndicat du Soudan français ». Avec un capital de 8.000 fr., il a acheté des marchandises à Kayes, transporté ces marchandises sur le Niger pendant l'hivernage, acheté deux chalands au service de l'artillerie, bâti une maison, la plus belle certes de la ville, et s'en est revenu dernièrement après avoir encore réalisé une trentaine de mille francs.

---

7 août  
(*Archives commerciales de la France*, 10 août 1898)

Paris.— Modifications des statuts.— Société anonyme dite SYNDICAT DU SOUDAN FRANÇAIS, 34, Provence. — Capital réduit de 100.000 fr. à 60.000 fr. et porté ensuite à 180.000 fr., par l'apport du Syndicat français du Laos. — Délib. du 10 juin 1898. — *Le Droit*.

---

AGO, 21/12 : Hôtel Continental  
(*La Cote de la Bourse et de la banque*, 4 décembre 1900)

---

NOUVELLES DU SOUDAN  
(*Le Rappel* et autres titres, 17 janvier 1901)

Un incendie a détruit les magasins du Syndicat du Soudan français, Kayes. Les dégâts s'élèvent à deux cent mille francs.

---

Syndicat du Soudan français  
(Société d'études coloniales de Belgique,  
*Recueil des sociétés coloniales et maritimes*, 1902)

[210] Siège social : 26, rue Richer, Paris. Administrateurs : MM. Prince<sup>7</sup>, Estieu<sup>8</sup>, Charles Expert-Bezançon, Hippolyte Suilliot, Georges Hartmann ; Paul Kinsbourg. — Objet : Cette société a pour objet de faire, pour elle-même ou pour compte de tiers, des opérations commerciales, industrielles, financières et immobilières, tant dans l'ancien

---

<sup>7</sup> Amédée Prince (1845-1915) : régisseur publicitaire et négociant commissionnaire à Paris : : [www.entreprises-coloniales.fr/empire/Amedee\\_Prince.pdf](http://www.entreprises-coloniales.fr/empire/Amedee_Prince.pdf)

<sup>8</sup> Joseph Adrien Maurice Estieu — et non « Estien » (Paris, 1856-Paris, 1910) : chef de la Manufacture universelle de biscuits Georges, 209, rue Saint-Denis à Courbevoie, et associé de la Distillerie G. Hartmann & Cie à Paris. Trésorier du Comité français des expositions à l'étranger et de la Société d'économie industrielle et commerciale. Chevalier de la Légion d'honneur du 4 février 1898.

que dans le nouveau continent, et plus spécialement en Afrique et en France. — Capital : Le capital social, réduit de cent mille francs à soixante mille francs, a été porté ensuite à cent quatre-vingt mille francs, par l'apport du Syndicat français du Laos, par délibération du 10 juin 1898. — Il a été créé en outre 80 parts de fondateurs, sur lesquelles 40 parts attribuées à M. Tharel (fondateur), en représentation de son apport 40 autres parts remises à M. Eugène Béchet, représentant de la société en Afrique centrale.

---

Liste générale des membres au 1<sup>er</sup> déc. 1905  
(*Bulletin de la Société de géographie commerciale de Paris*)

Meyer (Abraham), gérant du Syndicat du Soudan français, à Kita (Soudan)

AGE, 30/1  
(*La Cote de la Bourse et de la banque*, 12+29 janvier 1914)

---