

ententes se sont multipliées avec plus ou moins de succès. Mais dans beaucoup de cas, il a été reconnu que l'absorption de l'usine rivale était le seul moyen d'arriver à contrôler sa production et ses prix de vente. De là est née la tendance aux fusions, aux consolidations suivant l'expression locale, tendance qui est généralisée et a pris des proportions énormes ces dernières années.

Depuis longtemps fonctionnent aux Etats-Unis plusieurs syndicats dont l'organisation semble être parfaite et les résultats des plus prospères. Les deux plus remarquables sont le syndicat des pétroles et le syndicat des raffineurs de sucre, syndicats qui ont constitué des monopoles, à peu près inattaquables, des produits qu'ils traitent et placent sur le marché.

Leur organisation a servi d'exemple pour la création de groupes industriels, fort puissants, dans différentes branches, notamment de la production du fer et de l'acier. C'est ainsi que le juge W. H. Moore, de Chicago, qui s'était fort occupé, en 1895, de créer une sorte de monopole des allumettes chimiques, s'attacha à grouper les différents établissements sidérurgiques du nord ouest qui pouvaient, se faisant concurrence, compromettre une situation déjà fort belle et pleine d'avenir. Il fusionnait, en 1898, dans une vaste société, au capital \$50,000,000 trente-cinq compagnies et dix usines qui s'occupaient non sans quelques frictions de la fabrication du fer blanc. Il réglait les vendeurs avec \$18,200,000 d'actions privilégiées, devant rapporter 7 p. c., et, à ce principal, représentant sans doute la valeur vraie de l'acquisition, il ajoutait, à titre de boni, des actions ordinaires, dites libérées, pour \$28,000,000 qui prendraient l'excédent des profits, s'il en restait, une fois le dividende de 7 p. c. payé aux privilégiés. Après cette Compagnie, l'American Tin Plate Co, la National Steel Co fut constituée, en février 1899, au capital de \$59,000,000, dont \$27,000,000 d'actions privilégiées, qui embrassaient une quinzaine de hauts fourneaux et d'aciéries produisant peut-être un million huit cents mille tonnes d'acier par an. Puis, au mois d'avril 1899, le juge Moore organisait au capital de \$53,000,000 (\$14,000,000 privilégiés) l'American Steel Hoop Co, une Société qui groupait les fabriques de lamelles d'acier pour l'emballage des cotons, fabriques qui produisaient 250,000 tonnes de fonte et livraient 700,000 tonnes de bandes et de produits finis. En

mars 1900, il fusionnait vingt neuf fabriques de tôle dans une société, l'American Steel Co au capital de \$52,000,000, en actions moitié privilégiées, moitié ordinaires.

En même temps que M. Moore et son frère procédaient à ces groupements industriels qui, organisant ou limitant la production, diminuant ou élevant les prix selon les nécessités du moment, assuraient des profits aux détenteurs des titres et des valeurs émises, d'autres promoteurs se livraient, sur d'autres points du pays, à la même œuvre. C'est ainsi que furent constituées, sous l'impulsion de la plus grande maison de banque de New-York, celle de M. John Pierpont Morgan, trois grandes Compagnies sidérurgiques : 1o en septembre 1898, la Féderal Steel Co au capital de \$200,000,000 dont la moitié seulement fut émise, et embrassant la plupart des forges et aciéries des environs de Chicago ; 2o en janvier 1899 l'American Steel and Wire au capital de \$90,000,000 embrassant la plupart des usines de fil de fer, ébarbé ou non ; 3e en mai 1899, la National Tube Co au capital de \$80,000,000, embrassant la plupart des établissements de tuyauterie en fonte, fer ou acier. Même division du capital à peu près par moitié, les actions privilégiées recevant la promesse de 7 p. c. sans omissions, ou avec cumul, suivant l'expression locale, les actions ordinaires se partageant le reste des bénéfices éventuels.

En dehors du groupe Moore, du groupe Morgan, nombre de fusions s'opéraient en Pensylvanie, en Ohio, en Virginie, en Alabama, en Colorado, d'après les mêmes méthodes et avec les mêmes objets en vue ; capitalisation large des profits acquis ou espérés, entente pour la fixation et le maintien des prix, accord pour limiter la production.

Il arriva, et c'était fatal, que ces nouvelles entreprises puissantes par leur capital, par leurs affaires, par leur direction, cherchèrent à économiser sur les contrats, parfois léonins, que les petites usines dont elles étaient formées avaient été obligées d'accepter pour l'achat, le transport de leur matière première ou pour la vente de leurs produits finis ; et, faute d'obtenir les concessions demandées, s'organisèrent pour s'approvisionner directement elles-mêmes. De tous les fournisseurs, le mieux achalandé était certainement M. André Carnegie de Pittsburg dont les 19 hauts fourneaux livrent 2,700,000 de fonte et les convertisseurs et fours Martin, 3,400,000 tonnes d'acier par an.

L'entreprise de cet habile industriel écossais, naturalisé américain, est capitalisée à \$320,000,000 ; \$160,000,000 de parts, et \$160,000,000 d'obligations, dont il possède plus de la moitié : elle représente donc une force énorme et l'expérience a montré que les projets de M. Carnegie ne s'arrêtent devant aucune difficulté. Il s'en était déjà pris au groupe Moore en ordonnant la construction de laminoirs qui devaient lui permettre de concurrencer l'American Sheet Steel Co. Au mois de janvier dernier, il s'attaquait à la plus belle propriété du groupe Morgan, la National Tube Co et ordonnait à ses ingénieurs de lui construire à Conneaut au bord du lac Erié, des ateliers de tuyauterie au prix de \$12,000,000. Les actions ordinaires de la National Tube qui faisaient à la Bourse de New-York \$71 (elles rapportaient \$6) tombaient le 2 janvier sous cette menace, à \$14. De leur côté, les groupes menacés s'organisaient pour la lutte : des ordres étaient donnés pour construire des usines rivales de celles de Carnegie ; des négociations s'engageaient pour s'emparer des mines de fer, pour louer, à son détriment, les navires transporteurs de minerai disponibles ; pour faire enlever par les chemins de fer les tarifs de faveur dont jouit le grand maître de forges de Pittsburg. En même temps des pourparlers pacifiques étaient entamés pour amener M. Carnegie, soit à accepter les conditions nouvelles, soit à se retirer des affaires. C'est à ce dernier parti que tout a abouti ; et la conséquence naturelle du départ de l'élément belliqueux a été la fusion de tous les établissements engagés dans la lutte. Les établissements Carnegie, le groupe Morgan, le groupe Moore, allaient se consolider en une société nouvelle aux proportions colossales, encore inconnues dans l'histoire économique du monde. Le contrat d'abandon était signé par M. Carnegie, le 11 février ; la constitution de la nouvelle compagnie The United States Steel Corporation, Corporation américaine de l'Acier, était proposée à l'acceptation des actionnaires des deux groupes, le 1er mars, et l'acceptation obtenue le 20 mars à la presque unanimité, les statuts étaient déposés à Trenton, au New-Jersey, le 1er avril ; la cote de la Bourse de New-York, sollicitée, était assurée le 4 du même mois.

Voici, en y comprenant la Compagnie des Ponts, l'American Bridge Co., récemment acquise au syndicat, quels sont les éléments et la