

LES "BUCKET SHOPS"

(Suite et fin.)

Le faux "Banquier et Courtier." Encore plus dangereux et pernicieux sont ceux qui s'intitulent "banquiers et courtiers" mais qui en réalité dirigent des bucket shops sous les dehors d'une maison de courtage véritable. La Bourse de New-York et le Board of Trade de Chicago ont dépensé des centaines de milles dollars pour tenter de terrasser ce genre d'affaires. De temps à autre on envoie en prison un de ces chevaliers d'industrie, mais seulement quand il a commis quelque vol énorme. Il n'y a pas bien longtemps un prétendu "banquier et courtier" de New-York qui faisait apparemment des affaires colossales et qui avait de somptueux bureaux dans le bas de la ville et de nombreuses succursales dont l'une achalandée presque exclusivement par le sexe féminin, prit la fuite avec un million de dollars environ confiés à ses soins par des personnes qui s'attendaient à de forts profits.

Les sommes d'argent dépensées par ces "banquiers et courtiers" en complicité et en chasse de clientèle sont énormes; les courtiers légitimes les plus heureux en affaires ne pourraient se permettre de pareilles dépenses. Ils se servent des journaux quotidiens. Ils ont aussi des imprimés alléchants, voire même des brochures dont les termes sont habilement calculés pour en imposer, car ils démontrent d'une manière concluante que toute personne en suivant les avis de la firme en question est forcée de faire de l'argent.

Ces annonces sont à peu près aussi raisonnables que les circulaires adressées par les marchands de faux billets de banque. Il semblerait qu'il ne vient jamais à l'esprit de ceux qui sont trompés par eux que si ces courtiers possédaient, comme ils le prétendent, le fond de l'affaire (*inside information*) il serait absurde pour eux de solliciter des clients.

Si tout ce qu'ils disent était vrai ces savants personnages pourraient entasser des millions à courte échéance sans avoir à recourir à l'argent des autres. C'est exactement la même chose avec ceux qui essaient de vendre de prétendus faux billets. Si ces billets (*green goods*) étaient ce qu'ils prétendent, il devrait paraître absurde aux victimes qui se laissent persuader de les acheter qu'on les leur vendra pour

un dixième de leur valeur nominale—mais il n'en est rien.

Le courtier qui "buckets" les ordres placés chez lui—c'est-à-dire qui ne fait ni achats ni ventes réels—ne se contente ni des annonces ni des circulaires. Il envoie au dehors des solliciteurs qui couvrent un vaste territoire. Il faut au "bucket Shop" de nouveaux clients, un flot continu de nouveaux clients, car ses victimes sont habituellement des gens qui placent de petites sommes, quoique fréquemment elles représentent leurs économies de plusieurs années. Au plus bas mot, les trois quarts d'entre eux perdent; les neuf dixièmes seraient probablement plus près de la vérité. Et quand les économies de l'un de ceux qui ont fait un "placement" sont avalées, ses ressources sont épuisées et le "bucket shop" doit trouver une nouvelle victime.

Les victimes des bucket shops.— Les besoins, les cupides et les ignorants ont toujours été une source de revenus pour les bucket shops qui prennent le masque de maisons de courtage légitime. Dans leur clientèle, on trouve aussi des dépositaires de fonds, aussi des veuves et des orphelins ayant quelque argent, mais pas assez pour leur donner un revenu suffisant.

C'est l'un des traits les plus abominables des bucket shops que cette dernière catégorie de clients, car des plans mûris sont mis en œuvre pour les faire tomber dans le panneau. Les solliciteurs en route mettent en œuvre toutes sortes de moyens pour "faire des affaires" ce qui en réalité veut dire mettre le grappin sur l'argent d'autrui, peu importe la source dont il provient. Leur premier souci est de se mettre sur la piste de ceux qui spéculent déjà. Quand le solliciteur arrive dans une ville qui lui est étrangère, il a pour principe généralement de se lier d'amitié avec les gérants des bureaux de télégraphe. Tout ce qu'il veut, c'est une liste des personnes de la localité qui "font des opérations de marché" et des maisons avec lesquelles elles font affaires. Le solliciteur consent volontiers à payer un prix raisonnable pour cette liste. Les employés du télégraphe peuvent la lui fournir sans aucun risque et avec l'idée que personne n'en souffrira.

Il est alors facile pour le solliciteur d'aborder sa victime qui peut être opère avec des maisons d'un bon renom et responsables.

Il peut lui offrir de partager les commissions et lui promettre toutes

sortes de choses qui feraient perdre à un courtier honnête son siège à la Bourse.

Les plans et les subterfuges employés pour attirer l'argent dans les bucket shops sont aussi variés que l'imagination de ceux qui les dirigent. Tout repose sur un principe de malhonnêteté, car il ne faut jamais oublier que le bucket shop ne peut réussir à moins que ses clients ne perdent de l'argent. Le client ne sera payé des profits qu'accuse son ticket qu'en autant que d'autres auront perdu. L'idéal du bucket shop est d'empocher tout dollar qui lui est confié.

Le vol du "pool" discrétionnaire.—Le pool discrétionnaire est une conséquence directe du bucket shop, c'est le vol le plus effronté, le plus audacieux et le plus atroce qui se soit jamais perpétré sous une apparence de plausibilité. Comparés avec lui, le vol de grand chemin et le vol avec effraction sont respectables.

Si un étranger demandait à un passant de lui donner cinquante, cent ou mille dollars, sous le seul prétexte qu'il lui rendra le double, le cupide qui donnerait l'argent passerait pour un triple idiot; il en est cependant de même pour la victime qui pénètre dans le "pool" discrétionnaire. Le prétendu opérateur n'a pas la moindre intention de faire un placement, ni même de spéculer avec l'argent qui lui est confié. De temps en temps il enverra une somme à laquelle il donnera le nom de *dividende* ou de *profits*—une partie peut être de l'argent même de la victime—uniquement dans le but d'attirer de plus fortes sommes ou d'autres victimes dans la galère. Le voleur au "pool" discrétionnaire est parfois en rapports avec un courtier de quelque réputation qui certifie que l'individu est un fort spéculateur, un très adroit spéculateur.

Il entretient ses victimes jusqu'à ce qu'il leur ait arraché le dernier sou à en tirer. Alors, elles reçoivent une explication plausible de la déconfiture du pool dans laquelle on fait ressortir avec force les larges pertes subies par l'opérateur personnellement.

Quand le voleur est de la catégorie de Miller—ce jeune homme de New-York qui promettait à ses victimes dix pour cent par semaine à ceux qui lui confiaient de l'argent et qui, pendant plusieurs mois, paya réellement en vertu du principe de la chaîne sans fin—la loi peut l'atteindre. Miller était un jeune employé sans trop d'adresse ni d'expérience et dont les bureaux étaient situés