

cial de devenir riche; il est commercial de ruiner les autres quand on pense qu'ils peuvent vous ruiner. Nous nous en tenons à nos termes.

—Et je maintiens les miens, répliqua Arbuckle. Gardez-vous prix et j'achèterai à toutes les raffineries de sucre indépendantes qui existent. (Il ne sait pas qu'il n'en existe plus, murmura Havemeyer en *a parte*.)

—A toutes les raffineries de sucre, et je fabriquerai mon propre sucre, et je m'adresserai au consommateur.

—Faites cela, et nous entrerons dans le commerce de café, répliqua Havemeyer, nous vendrons audehors de vous et vous forcerons de vous retirer.

—Soit, c'est la guerre entre nous, la guerre dès ce moment, la guerre jusqu'à la fin. Et sur ces mots, Arbuckle sortit.

Il y a un grand nombre de courtiers dans Wall street qui croient que le rejet par les Havemeyer d'une nouvelle machine à peser inventée par les Arbuckle pour diviser le sucre en paquets de deux livres a été la base de cette haine.

—Nous ne faisons pas de petit détail, auraient dit dédaigneusement les Havemeyer, en appuyant fortement sur le mot "détail."

—Je leur montrerai que ce petit commerçant de détail est capable de les combattre pour la vie, dit John Arbuckle.

Il ne perdit pas de temps pour commencer les hostilités. Il ouvrit le feu en essayant d'acheter la United States Sugar Refinery à Camden N.J., mais les Havemeyer avaient prévu et paré le coup; ils avaient déjà acheté la raffinerie. Arbuckle regarda autour de lui, obtint une option de Rio pour 150,000 sacs de sucre et commença à faire ses paquets de 5 livres de sucre et de café. Alors tout Wall street apprit qu'à moins qu'une aide lui vienne et lui vienne promptement, Arbuckle devrait succomber. Et à ce moment critique il la trouva.

Parmi les actionnaires de la American Sugar Refining Co. se trouvait Claus Doscher, autrefois président de la Brooklyn Sugar Refinery. M. Doscher était un des hommes qui fut plongé dans le *Trust* à prix d'argent. Il possédait pour 1,000,000 d'actions du *Trust* et, en sus, une fortune indépendante variant entre \$7,000,000 et 8,000,000. Une clause de son contrat avec le *Trust* garantissait que les fils de Claus Doscher continueraient à gérer la maison de Brooklyn.

Personne n'a jamais su précisément pourquoi M. Doscher, avec

l'argent du *Trust* dans sa poche et ses affaires tranquillement réglées, se décida soudain à lancer ses fils dans les affaires pour leur propre compte.

M. Havemeyer fit la grimace et quand M. Havemeyer grimace, il veut tuer. Le lendemain matin, 5 petites enveloppes attendaient les fils de Doscher, quand ils arrivèrent un à un à leur poste dans la fabrique de Brooklyn. Les enveloppes contenaient leur renvoi.

M. Claus Doscher mit une semaine à établir une raffinerie temporaire et la monta avec une nouvelle machinerie. Il lui fallut une autre semaine pour établir les plans d'une raffinerie gigantesque sur les limites de Long Island City. Il possédait trois avantages: il connaissait les secrets du commerce du "Trust"; il savait précisément où le "Trust" était le plus fort et où il était le plus faible, et il frappa directement aux points faibles.

Une semaine plus tard, il contractait un arrangement avec les Arbuckle et la bataille se livrait alors à armes égales. Les modestes maisons de gros et les commerçants de détails sur le long et sur le large du pays, fatigués de l'oppression du "Trust" se jetèrent dans les bras des Arbuckle et tombèrent promptement sur le café à 16c la livre. Il était temps pour la American Sugar Refinery de frapper un coup décisif pour ne pas être battue; elle trouva sa chance dans l'ouest.

Les Arbuckle les avaient combattus dans le sucre, nous les combattons sur le café, dit alors Henry O. Havemeyer, à Toledo, Ohio, sont ou étaient les moulins de la Woolson Spice, un établissement qui commença les affaires avec un capital payé de \$150,000 et des parts évaluées à \$100 chaque. Le genre d'affaires de Woolson dans l'ouest correspondait à celui des Arbuckle dans l'est. Ils faisaient appel au petit commerçant et au détailleur. Les affaires grandirent et se développèrent avec une rapidité qui émerveillait les actionnaires et, en 5 ans, la part de \$100 valait \$1,500. C'est à ce moment que les Havemeyer entrèrent en ligne et achetèrent la plus forte partie du stock à \$1,150 par part, soit au coût total de \$600,000.

Arbuckle était sur la trace, mais il arriva trop tard pour enlever le gros morceau; il ne restait que 61 parts qu'il acheta, s'assurant un vote de minorité suffisant pour pouvoir placer l'établissement Woolson dans les mains d'un curateur quand l'occasion rendrait pareille mesure

nécessaire. On doit rappeler incidemment que, deux fois, il a tenté d'expulser les Havemeyer sur des questions techniques et deux fois, il a été battu en justice, et c'est alors que les courtiers et commissionnaires de Wall Street commencèrent à vendre leurs diamants, leurs yachts et leurs maisons de campagne et à entrevoir la banqueroute. Un grand nombre durent littéralement en passer par là, quelques-uns sortirent de leurs difficultés par la voie la plus courte et quelques-uns des suicides charitablement attribués à un "mauvais état de santé," à un "surmenage," à "la chaleur" sont maintenant expliqués. La pauvre femme du soubassement qui sirotait son café à prix réduit, en lisant l'histoire du suicide ne songeait guère à l'association de la cause et de l'effet.

Sous la terrifiante pression de la concurrence, le prix du café grillé descendait de $\frac{1}{2}$ point à la fois, de 16c à 15c, à 14c, à 12c, et maintenant à 8c. C'est ainsi qu'en deux ans, le prix du marché a été réduit juste de moitié. Quand on arriva à 10c, la dernière marge de profit pour le courtier ou le vendeur avait disparu.

Arbuckle était l'ennemi, il avait osé défier le *trust*; il devait périr. Trois mois de lutte amenèrent une perte de \$250,000 contre les Arbuckle. Alors la Woolson Spice Mill produisait 3,500 sacs de café par jour contre 4,000 de la maison Arbuckle. A la fin de la première année, les Arbuckle avaient sacrifié \$2,000,000 de profits.

Mais ce n'est pas une petite affaire que de tuer une société qui a derrière elle un fonds de réserve de \$21,000,000 et une production de 4,000 sacs de café et de sucre par jour.

—Nous allons le passer à l'étau, dit Henry O. Havemeyer, et c'est alors qu'il se débarrassa de l'immeuble indiqué dans le tableau des millions perdus, et les plans pour la gigantesque usine à café de la rue North Sixth furent établis.

Pendant tout ce temps, Arbuckle et Doscher n'étaient pas restés inactifs. Au pied de Jay street, au coin faisant face à celui occupé par les moulins à café, s'élève une nouvelle raffinerie de sucre pourvue de toutes sortes de machineries modernes. Cette raffinerie contient une machine qui fabrique des paquets de trois livres de café Angel prêts à être livrés au consommateur.

John Arbuckle et son associé James K. Jarvie déclarent qu'ils peuvent produire trois mille barils