

Histoire de deux Trusts gigantesques

LE SUCRE ET LE CAFÉ

Une lutte à coups de millions

En plein cœur de Wall street, deux des plus grands monopoles du siècle se livrent une lutte à mort. Henry O. Havemeyer, la tête agressive du Sugar Trust, et John Arbuckle, le contrôleur en chef du monopole des cafés grillés, se sont pris à la gorge. L'ancien état de choses traditionnel est renversé, c'est la bataille de la puissance contre la puissance, des millions contre les millions et de la force brutale contre la force brutale.

Jusqu'à présent, le seul vainqueur, c'est la tasse de café du travailleur.

Dans la déclaration de guerre de John Arbuckle, il y a deux ans, déclaration contre ses anciens alliés les Havemeyer, il a commencé la fin des profits et du commerce de café qui jusqu'alors était une source de revenus.

Depuis qu'en septembre 1896, John Arbuckle, faisant face à Henry O. Havemeyer, dans le petit bureau privé du No 116 de Wall street, jura avec force serments qu'il ne paierait plus un seul centin à la American Sugar Refining Co., et qu'il achèterait son sucre ailleurs, puis qu'il le manufacturerait et qu'il combattrait les Havemeyer jusqu'à la mort, depuis lors, la guerre a commencé.

Quand Arbuckle déclara la guerre au sucre, les Havemeyer se lancèrent dans le café et voici maintenant ce qui en est résulté. Afin que le lecteur puisse se former une idée claire de la grandeur de cette guerre de millions contre millions, il est nécessaire de mettre en évidence les chiffres suivants qui représentent le capital.

American Sugar Refining Co.

Capital-actions ordinaires et préférentielles.....			\$36,968,000
ACTIF			
	1897	1896	1894
Immeubles.....	\$ 37,691,871	\$ 43,140,770	\$ 43,119,866
Argent en caisse et dettes garanties..	15,582,503	21,778,447	19,428,000
Sucre brut et raffiné.....	22,489,384	13,864,207	10,742,456
Intérêts dans d'autres compagnies...	30,347,656	28,251,325	26,241,599
Totaux.....	\$116,111,414	\$113,652,862	\$105,099,484

Arbuckle Brothers & Co.

Capital-actions ordinaires et préférentielles.....	\$ 6,000,000
Actif en immeubles et en caisse, valeurs garanties.....	10,000,000
Carl Doscher (allié de Arbuckle).....	5,000,000

Tout le monde à Brooklyn connaît l'histoire des Arbuckle, John et James. Chacun vous dira comment ayant commencé comme garçons de courses dans de petites épiceries de coins, ils ont graduellement et au prix de mille difficultés, fait leur chemin jusqu'au jour où ils ont été les maîtres reconnus du commerce des cafés grillés dans l'est et, en somme, du pays tout entier. Les grandes bâtisses à bureaux de New-York et de Brooklyn qui portent leur nom sont quelques uns des fruits de leur esprit d'entreprise. Cependant ce n'est pas cette partie de leur histoire que nous allons raconter.

En 1894, ils étaient à l'apogée de leur puissance. Il faut se rappeler que les Arbuckle, alors qu'ils détenaient le monopole du commerce de

café grillé dans cette partie du pays, s'étaient toujours adressés directement aux petits commerçants de détail et par eux aux consommateurs. La grosse partie de la fortune des Arbuckle provenait du café "Angel"—paquet de 5 livres de café et de sucre raffiné mélangés, qui portait l'étampe des Arbuckle—un ange surmonté d'un aigle. Chaque enfant assez âgé pour faire les commissions de sa mère connaît à première vue le Café Angel de Arbuckle. Dès les premiers temps, le nom de Arbuckle a été synonyme de commerce honnête; pas d'erreur possible dans le poids. Le petit épicier de détail savait qu'un paquet de 5 livres de la marque Arbuckle contenait exactement 5 livres; pas plus, pas moins. C'était alors en 1896, et les chiffres montrent que

dans cette année le café Angel rapporta aux Arbuckle un bénéfice net de \$250,000.

A cette époque, les Arbuckle débitaient une moyenne de 4000 grands sacs de café par jour. La plupart et pour ainsi dire tout le sucre qui était mélangé avec le café dans les paquets de 5 livres, était acheté en vrac de Havemeyer. Aucune des 2 maisons ne donnera les chiffres à ce sujet, mais on peut sûrement estimer que le sucre raffiné acheté par Arbuckle de l'American Sugar Refining Co. n'était pas loin de 500,000 lbs par an. En vertu d'un contrat spécial, renouvelé d'année en année, les Arbuckle recevaient leur sucre raffiné avec un escompte spécial. C'est à cette époque qui a suivi la défaite de Claus Spreckels, que les Havemeyer ont d'ailleurs atteint l'apogée de leur puissance. Le sucre à l'état brut était coté 3c, tandis que le raffiné était vendu à 4½c. Les Arbuckle avaient obtenu le leur à 4c la livre, soit une réduction de ¼c du prix régulier de la liste, et alors, à l'étonnement général, le prix du sucre raffiné s'éleva à 4¾c la livre, et le 18 septembre 1896, au matin, John Arbuckle en dépouillant son courrier trouva un court avis lui annonçant que désormais le prix du sucre raffiné serait pour Arbuckle Bros & Co. exactement 4¾c et pas moins. La lettre était signée H. O. Havemeyer. C'était le premier pas de la guerre.

En toute probabilité, il est certain que le Sugar Trust était persuadé qu'aucune compagnie n'assumerait le courage de s'y opposer. Ni M. Havemeyer, ni M. Searles n'ont douté un moment que les Arbuckle protesteraient, discuteraient pour, finalement, se soumettre. Le moment était alors arrivé où quelqu'un oserait dire à Havemeyer, cet homme au cou de taureau et au front déprimé: tu ne le feras pas!". C'est alors que Henry O. Havemeyer commença à comprendre qu'il aurait une lutte à soutenir, quand levant les yeux de son bureau, il vit ce matin là John Arbuckle debout devant lui, la face verte de bile, rageant, ses mains convulsivement agitées, et vociférant: "qu'est-ce que cela signifie?"

—Juste ce qui est écrit, répliqua Havemeyer en se penchant pour épousseter ses bottines.

—Vous savez que ce prix nous enlève chaque cent de profit que nous pouvons faire sur nos paquets, dit Arbuckle; vous savez que cela signifie la fin.

—Tout arrive dans les affaires répliqua Havemeyer; il est commer-