



PAR TRISTAN GASTON-BRETON

Henry Wells et William Fargo

« De l'or ! De l'or ! ». Au printemps 1848, la nouvelle se répand dans tous les Etats-Unis. De l'or aurait été découvert à l'Ouest, dans cet Etat de Californie tout juste cédé par le Mexique aux Etats-Unis. En l'espace de quelques mois, des dizaines de milliers de prospecteurs venus des Etats-Unis mais aussi d'Europe, du Mexique, du Chili, d'Australie et même de Chine, se ruent vers San Francisco, une petite bourgade endormie dont la population bondit, en moins d'une année, de 800 à 25 000 habitants ! La ruée vers l'or vient de commencer. A des milliers de kilomètres de là, à New-York, deux hommes suivent avec attention ce qui se passe à l'autre bout du pays : Henry Wells et William Fargo. Sitôt la nouvelle connue, ils en ont saisi toute l'importance. Pour les deux hommes, la ruée vers l'or cons-

titue en effet une formidable opportunité d'étendre leur service de messagerie vers l'Ouest...

Wells Fargo... La firme de messagerie tient une place à part dans l'imaginaire américain. Popularisées par le cinéma, les célèbres diligences de la Wells Fargo sont le symbole de la conquête de l'Ouest, avec ses grands espaces, ses attaques d'Indiens et ses bandits de grand chemins. C'est pourtant dans le sens inverse, de l'Ouest vers l'Est, que la firme se développa ! Et ses débuts furent loin d'être faciles, tant la concurrence sur place se révéla féroce. Quand Henry Wells et William Fargo entendent parler de la ruée vers l'or, cela fait quelque temps déjà qu'ils sont associés. L'un et l'autre sont des pionniers des services de messagerie express, un métier qu'ils connaissent bien. Le premier, Henry Wells, est né en 1805 dans le Vermont.



Fils d'un pasteur presbytérien, il a multiplié les petits boulots avant de se faire embaucher, en 1836, comme agent de fret sur le canal d'Erié, cet ouvrage inauguré dix ans plus tôt et qui relie New-York aux Etats de l'Ouest. C'est là qu'il est repéré par William Harnden, le fondateur d'Harnden Express, l'une des toutes premières compagnies privées de messagerie express des Etats-Unis. A l'époque, le service fédéral en charge de la poste, l'US Post Office, bénéficie du monopole sur le transport du courrier. Mais il est battu en brèche par des entrepreneurs privés comme Harnden qui proposent à leurs clients un service plus rapide et, surtout, moins coûteux, effectué par des messagers à cheval et spécialisé dans le transport du courrier et des biens. Installé à Albany, siège de l'Harnden Express et étape importante sur le canal Erié au nord-ouest de New-York, Henry Wells - qui a été recruté comme responsable des équipes de messagers - a vite fait de s'opposer à son patron. Pour lui en effet, le service doit être étendu vers l'Ouest, vers Buffalo, point d'arrivée du canal. C'est là, pense-t-il, dans toute cette région dont la canal a dynamisé l'économie, que se situe l'avenir. Une stratégie que William Harnden, qui a déjà fort à faire pour développer sa compagnie

entre Albany et la côte Est, refuse de suivre. Henry Wells décide alors de se mettre à son compte. La poussé vers l'Ouest, ce grand Ouest encore mal connu mais qui attire un nombre croissant de migrants dont il faut assurer le transport du courrier et des biens, sera toujours l'une de ses obsessions...

En 1841, avec trois autres associés passés comme lui par des sociétés de messagerie express, Henry Wells crée à New-York la Pomeroy & Company. Forte d'une cinquantaine de messagers à cheval - une main d'œuvre peu coûteuse, facile à trouver et à laquelle on demande de chevaucher très vite - elle est la première société à ouvrir un relais à Buffalo. Une première étape, seulement, pour Henry Wells, bien décidé à pousser vers Chicago. Mais cette stratégie est, là encore, loin de faire l'unanimité parmi ses associés. Qu'à cela ne tienne ! En 1844, Henry Wells décide de créer une nouvelle entreprise avec de nouveaux associés. Parmi ces derniers, un certain William Fargo. Né à New-York en 1818, issu d'un milieu modeste, il a multiplié les petits boulots avant de trouver, lui aussi, un emploi d'agent de fret pour une compagnie locale de chemins de fer. En 1842, il s'est fait embaucher comme messenger express par



l'une des innombrables petites sociétés qui ont vu le jour sur la côte Est. Contrairement à Wells, il monte à cheval, et même très bien ! Comme lui, il pense que c'est vers l'Ouest qu'il faut se développer. En 1844, les deux hommes s'associent donc au sein de la firme Wells & Cie dont Henry Wells est le président et Fargo le responsable de l'exploitation. Deux ans plus tard, la firme a déjà ouvert des relais à Detroit, Chicago, Saint-Louis et Cincinnati. Première entreprise du secteur à opérer à l'Ouest de Buffalo, elle prend alors le nom de Western Express. Deux ans encore et c'est la formidable nouvelle de la découverte de gisements d'or en Californie.

Pour les deux hommes, cela ne fait aucun doute : il faut y aller ! L'affaire mettra quatre années à aboutir. Créer un service postal en Californie n'a en effet rien d'une sinécure ! Entre New-York et San Francisco, il y a plus de 4000 kilomètres à parcourir - 3000 si l'on part de Chicago -. Une distance énorme à travers des territoires encore peu peuplés, mal connus et, surtout, très dangereux. La menace indienne, à l'époque, est réelle... En 1850 et à nouveau en 1851, Henry Wells et William Fargo se rendent à San Francisco pour étudier le marché. Un voyage épuisant,

effectué par mer, en doublant le Cap Horn. Ce qu'ils découvrent sur place les sidèrent tout en confirmant leurs intuitions. La Californie est une véritable foire d'empoigne ! Des centaines de cités minières - des villages de tentes la plupart du temps - ont poussé à proximité des gisements. La prostitution, la violence règnent en maître et les meurtres de prospecteurs sont légion. Il n'y a rien sur place pour créer un réseau d'agences, ni ouvriers qualifiés, ni bois, ni métal, en tout cas en quantités et de qualité suffisantes. Car les agences, en Californie, ne devront pas être de simples relais. Elles devront être de véritables banques, difficiles à attaquer et dotées de coffre-fort - les fameuses « Treasure Box » vertes de la Wells Fargo -. Les messagers express à cheval devront être doublés, pour le transport des biens, par des diligences accompagnées de gardes armés, avec des coffres soudés au plancher ! De cela, Wells et Fargo sont convaincus dès leur arrivée à San Francisco. En Californie, il ne s'agit pas seulement, en effet, de transporter du courrier ou des biens. C'est de l'or ou de grosses sommes d'argent qu'il faut acheminer entre les filons miniers et San Francisco et même au-delà, jusqu'à la côte Est. Une activité à haut risque,



effectuée jusque-là par les mineurs eux-mêmes. Beaucoup y ont perdu la vie, victimes d'attaques de bandits de grand chemins dont certains sont déjà célèbres, comme « Rattlesnake Dick » - « Dick le Crotale ». C'est, en somme, tout un modèle d'entreprise, entre banque et société de messagerie, que Wells et Fargo doivent inventer.

Ce modèle, les deux hommes le présentent à leurs associés new-yorkais à la fin de l'année 1851. Leur réaction est immédiate : pas question d'aller en Californie où la Western Express a tout à perdre, à commencer par la vie de ses messagers. Une fois encore, Henry Wells, suivi par William Fargo, décide de passer outre. Le 18 mars 1852, les deux hommes créent ensemble la Wells Fargo & Co California Express dont le siège est à New-York et le centre opérationnel à San Francisco. D'emblée, la firme - dont Wells est le président et Fargo le secrétaire général - annonce la couleur : elle assurera le transport du courrier entre San Francisco et New-York. Elle assurera également l'évacuation de l'or depuis les gisements et sa conservation dans son réseau d'agences. Elle effectuera également l'achat de l'or au cours du moment, évidemment assorti d'une commission, et le transfert des espèces. La

Wells Fargo garantit également la sécurité - et donc le remboursement - des biens transportés contre un pourcentage sur leur valeur.

Ce réseau, c'est William Fargo qui se charge de le créer. Tâche titanesque qu'il faut mener depuis New-York et par le Cap Horn par où arrivent les hommes et le matériel indispensables à la création d'agences qui, d'emblée, font figure de véritable forteresses. En l'espace de cinq années, toute la Californie est couverte. Dans les années suivantes, le réseau avancera vers l'Est pour couvrir, à la veille de la Guerre de Sécession, presque tout le territoire américain. Mais ce n'est pas tout : il faut également acheter ou construire des dizaines de diligences, recruter des hommes de confiance pour les escorter et mettre en place un service d'enquêtes. Au fil des années, les détectives de la Wells Fargo deviendront aussi réputés que ceux de l'Agence Pinkerton. C'est eux qui arrêteront, dans les années 1880, le célèbre Black Bart, grand pilleur de diligences Wells Fargo devant l'Eternel. Réputé pour sa courtoisie, n'ayant jamais tué, Black Bart sera identifié grâce à un mouchoir tombé de sa poche. Les détectives de la Wells Fargo n'auront qu'à faire le tour des blanchisseries de San Francisco



pour retrouver sa trace. Dans les faits, les attaques seront très limitées, les frais d'assurance couvrant largement les pertes...

Dans les années 1850, la Wells Fargo devra aussi se battre contre ses innombrables concurrents qui ont suivi son exemple, rachetant une à une les petites sociétés de messagerie pour les intégrer à son propre réseau. La lutte sera plus difficile avec Adams & Cie, une importante société de messagerie de la côte Est arrivée en Californie peu après Wells Fargo. La bataille sera féroce, les deux sociétés se livrant à une guerre des prix pour le contrôle des activités bancaires et recrutant les messagers les plus rapides pour l'acheminement du courrier. Dans cette course de vitesse, la Wells Fargo prendra un avantage décisif lorsque son messager, chevauchant à bride abattue et suivi de près par celui d'Adams, acheminera avec quelques minutes d'avance un message du président des Etats-Unis entre San Francisco et Weaverville (420 kilomètres). Ce n'est cependant qu'en 1855, à la faveur d'une panique bancaire, que la Wells Fargo sera débarrassée de son concurrent. Ayant beaucoup spéculé sur les dépôts de ses clients, Adams & Cie devra en effet fermer momentanément ses portes...

En 1862, William Fargo se retire de la société dont il reste cependant actionnaire. Elu maire de Buffalo, il mourra en 1881. Quant à Henry Wells, il se retire en 1867 et mourra onze ans plus tard. A cette date, cela fait longtemps déjà que la Wells Fargo est devenue la première société de messagerie express des Etats-Unis...

Tristan GASTON-BRETON,

Historien d'entreprises

tgastonbreton@elzear.com