

American Speaking-Telephone Company

[American Speaking-Telephone Company](#) que l'on peut traduire : La Compagnie de téléphone parlant américaine

Cette société fut créée par un accord du 17 novembre 1877 visant à combiner les intérêts dans les brevets téléphoniques d'Edison, contrôlés par la [Gold and Stock Telegraph Company](#), filiale de [Western Union](#), avec ceux dans les brevets téléphoniques d'Elisha Gray, contrôlés par la [Harmonic Telegraph Company](#). Gold and Stock obtint le droit exclusif de fabriquer, vendre et louer les appareils téléphoniques protégés par ces brevets. La nouvelle entreprise employa Thomas A. Edison, Elisha Gray et Amos F. Dolbear, trois inventeurs majeurs de l'électricité.

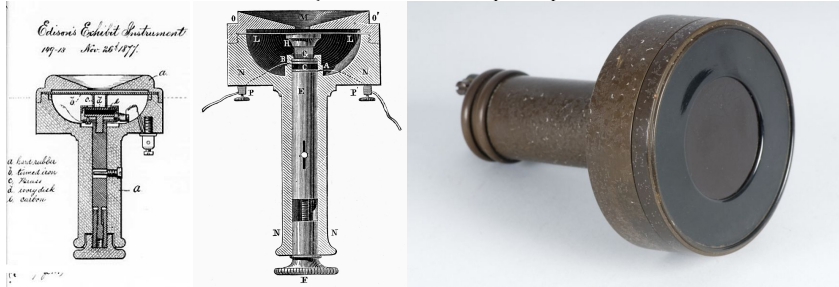
Début 1877 les dirigeants de la [Western Union Telegraph Company](#) se rendent compte que Bell en inventant le téléphone, avait créé un nouveau marché, dont il s'agissait de pas perdre la maîtrise. La western Union prospecta les chercheurs susceptibles de lui fournir un autre appareil téléphonique que celui construit par Bell. Pour ce faire, elle s'adressa aux laboratoires Edison qui se mirent aussitôt au travail. Western Union décida donc de concurrencer Bell et lança la production commerciale de téléphones.

Un litige éclata en septembre lorsque la Bell Company intenta un procès contre Western Union pour protéger ses brevets. Western Union prétendait que c'était Gray, et non Bell, qui avait inventé le téléphone. Cependant, Bell ayant déposé ses brevets avant Gray, bien que de quelques heures seulement.

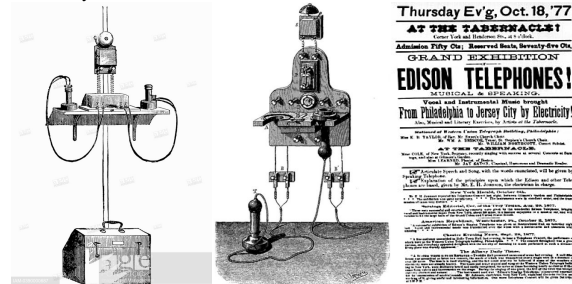
Le 18 avril 1877, ces recherches aboutirent à la mise au point d'un émetteur téléphonique à la plombagine, [Thomas Edison brevète un émetteur similaire, ou microphone](#), ce qui entrainera une certaine controverse (à savoir à qui doit être attribué l'invention du microphone.) D'une manière empirique, l'équipe Edison avait en effet découvert que la résistance électrique de la plombagine variait en raison inverse de la pression à laquelle elle était soumise. Une pastille de plombagine intercalée derrière la membrane vibrante d'un émetteur téléphonique permettait donc de moduler un courant électrique, en fait Edison avait inventé le microphone qu'il perfectionna par la suite en remplaçant la plombagine par du charbon en poudre. IL est très similaire aux microphones conçus par [David Edward Hughes](#) qui restera officiellement l'inventeur du microphone à charbon. La décision d'Edison d'utiliser le carbone s'appuie sur ses efforts pour comprendre les subtilités du des câbles du télégraphe qu'il a vu en Angleterre en 1873. Afin de mener des expériences en laboratoire, il construit des câbles artificiels utilisant des rhéostats à haute résistance constitués de tubes de verre remplis de carbone. Il a constaté que ses câbles artificiels n'étaient pas fiables car la résistance du carbone variait en raison du bruit et du mouvement, mais ce type de résistance variable sensible était exactement ce dont il avait besoin pour le téléphone.

Le 6 décembre 1877, Western Union fonda l'[American Speaking Telephone Company](#) (ASTC), dont [George Walker](#) était le président et [Orton](#) le directeur. Ils utilisèrent des concepts créés par plusieurs inventeurs, dont leur fournisseur Gray, Amos Dolbear et George Phelps, afin de contourner le brevet de Bell. De plus, ils jouèrent un rôle crucial en acquérant le brevet de Thomas Edison pour un téléphone à charbon, aujourd'hui connu sous le nom de microphone à charbon.

À la fin de 1877, Edison avait donc conçu un émetteur dans lequel un petit bouton de carbone noir de fumée était placé sous le diaphragme de l'émetteur.



De plus Edison avait compris que le téléphone devait communiquer à grande distance, ce que ne faisait pas le système Bell, alors il employa l'énergie de "la pile" et conçu aussi un système à variation de résistance



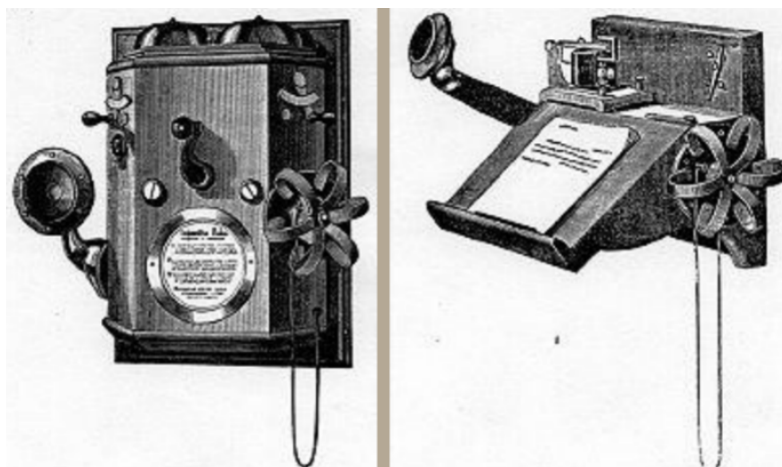
Le 19 décembre 1877 Edison dépose un brevet à Paris no **121 687** pour "des perfectionnements dans les instruments pour contrôler par le son, la transmission des courants électriques et de la reproduction des sons correspondants au lointain" .

Début 1878 Western Union évalua l'émetteur téléphonique à carbone d'Edison lors d'un essai entre New York et Philadelphie. Charles Batchelor, principal assistant d'Edison, était présent à Philadelphie. À New York, **William Orton** (président de la Western Union), Thomas Edison et George Phelps étaient présents. Il fut établi que le téléphone à carbone d'Edison était supérieur au téléphone magnétique comme émetteur et devint ainsi l'émetteur standard utilisé par Western Union. Le récepteur couramment utilisé était le téléphone à couronne unique de Phelps, illustré à droite.

Western Union commercialisait ses téléphones par l'intermédiaire de ses filiales : l'[American Speaking Telephone Company](#) et la [Gold and Stock Telegraph Company](#). Elles vendaient des téléphones utilisant le téléphone à carbone d'Edison comme émetteur, couplé au téléphone à couronne unique de **Phelps** comme récepteur. Le téléphone de Gray était également couplé à l'émetteur d'Edison. L'usine new-yorkaise de Western Union, dirigée par Phelps, fabriquait des appareils télégraphiques et téléphoniques de 1877 à 1879.

Deux exemples de téléphones fabriqués par Phelps dans son usine sont présentés ci-dessous, illustrant les combinaisons Edison/Phelps. Les boutons en carbone utilisés dans la fabrication des émetteurs d'Edison étaient fournis à Phelps directement par Edison depuis Menlo Park. Fin 1879, Western Union et Bell ont conclu un accord à l'amiable concernant une action en contrefaçon de brevet intentée par Bell. À l'issue de cet accord, Western Union a vendu à Bell ses centraux téléphoniques dans 55 villes et 56 000 téléphones d'abonnés.

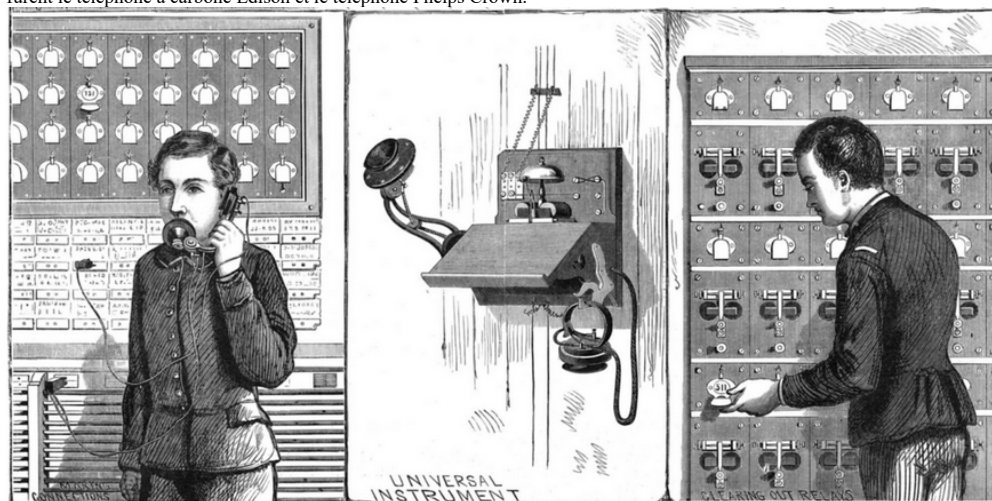
Les deux téléphones ci-dessous intègrent les inventions d'Edison et de Phelps. A gauche une publicité de la Gold and Stock Telegraph Co. de 1878. Tous les appareils téléphoniques présentés dans cette publicité, à l'exception du bipolaire d'Elisha Gray, furent fabriqués à l'usine Phelps/Western Union.



TELEPHONES.
THE GOLD AND STOCK TELEGRAPH COMPANY,
 as the General Agent of the American Speaking Telephone Company, is the Sole Proprietor and Manufacturer of the
EDISON CARBON TELEPHONE,
 the **PHELPS' DUPLEX, CROWN AND DOUBLE-CROWN TELEPHONES** and the **GRAY BI-POLAR TELEPHONES**, also of the
PHELPS' MAGNETO CALL-BOXES
 for use on Telephone Lines.
 The **EDISON CARBON TELEPHONE** is the only Telephone which can be successfully used on very long lines or City Lines troubled by induction. It is the most reliable instrument for constant and uniform service.
THE PHELPS CROWN AND DOUBLE-CROWN TELEPHONES
 are superior to any other telephones in use except the carbon for their power and clearness, and the
PHELPS DUPLEX AND GRAY BI-POLAR HAND TELEPHONES,
 are distinguished for their
CLEAR AND DISTINCT ARTICULATION.
 For Price Lists and Descriptive Circulars, and for all information relating to Telephones, apply to any Western Union superintendent or manager, or to the undersigned
GEORGE WALKER,
Vice-President.

Après avoir testé des téléphones sur ses propres lignes télégraphiques reliant New York, Washington et Philadelphie, l'ASTC inaugura son premier central téléphonique dans les bureaux de Western Union à New York le 1er août 1878.

Le premier central téléphonique d'une grande ville américaine fut inauguré à San Francisco par la Gold and Stock Telegraph Company en février 1878. Les appareils choisis furent le téléphone à carbone Edison et le téléphone Phelps Crown.



Employés du premier central téléphonique de New York (à droite et à gauche). Un appareil téléphonique équipé d'un émetteur Edison et d'un récepteur Phelps (au centre).

L'entreprise de Bell traversait alors une période difficile. Western Union disposait d'un vaste réseau de lignes de communication reliant les villes, du microphone Edison pour une transmission sonore améliorée, d'une solide équipe d'agents prêts à commercialiser ses équipements et d'une clientèle avide d'achats. Bell ne disposant que de ses brevets, il n'avait d'autre choix que de s'appuyer sur eux.

Le 12 septembre 1878, la National Bell Telephone Company (NBTC) intenta une action en justice contre l'ASTC pour contrefaçon de brevet. La procédure judiciaire dura plus d'un an, jusqu'à ce que l'avocat principal de Western Union, George Gifford, soit finalement convaincu que prolonger le litige équivalait à une perte de temps et d'argent. De plus, l'entreprise avait réalisé qu'en raison de contraintes techniques, les téléphones n'étaient pas aussi performants sur les lignes télégraphiques qu'elle l'espérait. Les parties entamèrent des négociations pour un accord.

Un comité composé de six personnes (trois de chaque côté) délibéra sur les termes de l'accord pendant plusieurs mois.

Le litige fut finalement réglé le 10 décembre 1879.

Western Union vendit ses réseaux téléphoniques, qui comptaient 56 000 abonnés répartis dans 55 villes américaines, à l'entreprise de Bell. De plus, la société reconnut officiellement Bell comme l'inventeur du téléphone et refusa de cautionner les affirmations de Gray.

La National Bell Telephone Company a fusionné avec l'American Speaking Telephone Company le 20 mars 1880 pour former l' **American Bell Telephone Company**, également de Boston, Massachusetts, au sein de laquelle Thomas Edison travaille à la fabrication d'un appareil concurrent.

Ironiquement, l'entreprise d'ingénierie électrique de Gray fut finalement rachetée par Bell en 1881.

Baptisée **Western Electric**, elle resta le principal fournisseur d'équipements téléphoniques aux États-Unis jusqu'à la fin du XXe siècle. Gray poursuivit ses recherches inventives et développa en 1887 le télégraphe, un appareil permettant de transmettre des textes manuscrits sur de longues distances.

En échange, NBTC accepta de verser 20 % des revenus générés par les clients Western Union acquis pendant 17 ans et de s'abstenir d'installer des lignes télégraphiques aux États-Unis. Western Union céda également tous ses brevets d'équipement téléphonique à NBTC et autorisa l'installation de lignes téléphoniques le long de ses lignes (tout en conservant le droit d'utiliser le téléphone au sein de l'entreprise).

L'accord à l'amiable mit fin au litige. C'est ainsi que David, c'est-à-dire la jeune entreprise aux ressources modestes de Bell, triompha du géant des affaires Western Union.

Circulaire, 19 février 1879 BREVETS TÉLÉPHONIQUES.

Bureau exécutif, American Speaking Telephone Company, Western Union Building. New York,
 19 février 1879. À L'ATTENTION DU PUBLIC :

La Bell Telephone Company, cherchant à échapper aux conséquences désastreuses pour ses intérêts de la redélivrance à M. Gray de certains brevets d'invention bien antérieurs à ceux délivrés à M. Bell pour des téléphones parlants, a publié une circulaire publique contenant tellement d'affirmations inexactes ou hors de propos qu'elle justifie une réponse appropriée de sa part.

Premièrement, la circulaire de Bell allègue que « M. Bell a obtenu son premier brevet pour le téléphone parlant le 7 mars 1876 ». Nous répondons que le brevet de M. Bell de cette date ne fait aucune mention d'un téléphone parlant. Il s'agit d'une amélioration d'un système de télégraphie multiple, invention de même nature générale que plus inventions antérieures brevetées par M. Gray. Dans son mémoire descriptif, M. Bell ne fait aucune référence à la possibilité de transmettre la parole articulée par son a De plus, l'appareil qui y est décrit n'a jamais été un téléphone parlant et ne peut être fabriqué tel.

Dans sa conférence donnée à Londres le 31 octobre 1877, M. Bell déclare à ce sujet que, bien que son assistant ait déclaré « entendre un faible son en provenance de cet appareil », il « n'a pas pu vérifier cette affirmation ».

Deuxièmement. M. Gray, au contraire, avant la délivrance du premier brevet de M. Bell, a inventé un téléphone parlant efficace, dont l'appareil est illustré dans la coupe suivante et a déposé sa réserve, accompagnée de dessins similaires à ladite coupe, auprès de l'Office des brevets pour la protéger, le 14 février 1876, près d'un mois avant la délivrance du brevet de M. Bell.

Dans le mémoire descriptif accompagnant cette réserve, M. Gray indiquait que l'objet de son invention était de « transmettre les sons de la voix humaine par un circuit télégraphique et de les reproduire à l'extrémité réceptrice de la ligne, afin que des conversations réelles puissent être menées par des personnes éloignées ». « L'application pratique évidente de mon invention sera de permettre à des personnes éloignées de converser entre elles par un circuit télégraphique, comme elles le feraient en présence l'une de l'autre, ou par un tube parlant. »

Troisièmement. Concernant les brevets réattribués à M. Gray le 28 janvier 1879, la circulaire Bell stipule que « rien ne garantit que l'appareil décrit puisse être utilisé pour la transmission de la parole, et la société ne peut, en vertu de ces réattributions, accorder la moindre protection à ceux qui contrevennent aux brevets Bell. » À cela, nous répondons que les brevets de Gray couvrent l'utilisation de ses appareils comme téléphones récepteurs, ainsi que la technique novatrice de réception de la parole par leur intermédiaire. Aucun téléphone émetteur n'a la moindre valeur sans un récepteur pour prendre le message à l'autre bout de la ligne. Cette société conteste que les brevets Bell puissent être maintenus, même s'ils couvrent l'utilisation d'un téléphone émetteur ; cette question fait actuellement l'objet d'un litige entre les deux sociétés ; mais, contrairement à l'invention antérieure de M. Gray, désormais brevetée, les téléphones Bell ne peuvent certainement pas être utilisés comme récepteurs, et sans le droit d'utiliser un récepteur, les appareils Bell sont totalement dénués de valeur. La circulaire Bell précise également que « notre avocat nous informe que les rééditions seront sans aucun doute déclarées nulles par les tribunaux, car elles ne concernent pas la même invention que celle couverte par le brevet initial, et que les revendications seront interprétées de manière à ne pas englober quoi que ce soit des instruments fabriqués par Bell Telephone Co. ».

Nous répondons à cela que le brevet initial sur la base duquel ces rééditions ont été accordées était daté du 27 juillet 1875, soit huit mois avant le premier brevet de M. Bell, mais que la demande initiale de brevet, avec le même modèle et les mêmes dessins sur lesquels les rééditions sont maintenant accordées, a été déposée à l'Office des brevets par M. Gray en juin 1874, près de deux ans avant la délivrance du brevet de Bell ; ce modèle était alors, et est toujours, un téléphone efficace, et il est possible de le rendre performant pour transmettre et recevoir de la parole articulée en dupliquant simplement l'appareil récepteur pour en faire un émetteur. Les brevets réédités ne décrivent donc rien et ne revendiquent rien qui n'ait été inventé avant juin 1874 et pour lequel aucun brevet n'aurait pu être déposé à cette date.

Cette société est informée par un avocat aussi éminent en droit des brevets que n'importe quel autre du pays que les brevets ainsi réédités à M. Gray et qu'elle contrôle désormais couvrent entièrement les téléphones Bell et tous les autres téléphones actuellement utilisés comme instruments de réception, et qu'aucune communication téléphonique ne peut être établie ou maintenue par les téléphones Bell ou tout autre instrument actuellement utilisé sans contrevenir auxdits brevets. La première revendication de M. Gray (dans l'un de ces brevets, n° 8 559) est formulée ainsi : « Je revendique comme étant ma propre invention. Le diaphragme ou disque de métal, capable de réagir à toutes sortes de sons, vibrant à l'unisson avec l'électromagnéto inclus dans le circuit électrique, sensiblement comme indiqué.

Tout téléphone magnétique, qu'il soit émetteur ou récepteur, doit contenir un électro-aimant à diaphragme avec lequel il vibre à l'unisson et, en fonctionnement, être intégré à un circuit électrique.

Chacune de ces conditions se retrouve dans les téléphones Bell et leur combinaison est indispensable.

Quatrièmement. Concernant les poursuites, cette société a intenté une action en contrefaçon de ces brevets contre M. [Williams](#), de Boston, réputé être le seul fabricant des téléphones Bell, ainsi que contre la New England Telephone Co., de Boston, agent exclusif des téléphones Bell dans les États de la Nouvelle-Angleterre.

Elle a ainsi mis en cause la Bell Company, dans l'État où elle a été constituée et dans la ville où elle a son siège, afin de réfuter la validité et le caractère dominant des inventions brevetées qu'elle détient. Elle a également intenté une action similaire contre la loi. Telegraph Company of New York, principaux utilisateurs des téléphones Bell dans cette ville.

Ces poursuites seront engagées dans les plus brefs délais. D'autres poursuites contre des utilisateurs de téléphones Bell, dans d'autres villes, sont en préparation et seront engagées sans délai.

Cinquièmement. Les déclarations de la circulaire Bell concernant des passages du livre de M. Prescott, le récit du professeur Watson sur les événements du Centenaire, les propos rapportés de M. Gray lors d'une conférence à Chicago et les actions de la Western Electric Manufacturing Co. en tant qu'agents de la Bell Telephone Co. concernent toutes des questions totalement étrangères au litige en cours entre cette société et Bell Company, à savoir à laquelle des deux appartiennent les inventions majeures du téléphone parlant.

Le téléphone à carbone Edison, supérieur à tous les autres téléphones en usage, est la propriété incontestée de cette société et peut être utilisé par le public, sous son autorité, sans même craindre de menaces de contrefaçon de la part d'autres parties. Tous les téléphones utilisés comme appareils de réception sont s'agit d'une violation des brevets de M. Gray et sera poursuivi en justice à ce titre.

THE AMERICAN SPEAKING TELEPHONE CO.

Par George Walker, PRÉSIDENT.

Revenons plus en détail sur la confrontation Western Union et Bell Company :

La construction du téléphone de Bell était relativement simple, malgré la complexité du principe scientifique qui le sous-tendait,

Par conséquent, plusieurs entreprises ont vu le jour, tentant ponctuellement de répondre à la demande de téléphones en fournissant des composants et des instructions permettant à chacun de créer son propre modèle fonctionnel.

Dès 1877, C. E. Jones & Brother de Cincinnati, fabricants et revendeurs d'équipements électriques et télégraphiques, annonçaient comment construire des téléphones et proposaient un ensemble complet de pièces détachées pour 5 \$. L'entreprise a reconnu sa dette envers Alexander Graham Bell : « Le principe du téléphone est très ancien, mais son application a été inventée et brevetée par A.G. Bell de Boston. ».

Néanmoins, Hubbard déposa une plainte en novembre 1878 et l'affaire fut finalement réglée au nom des intérêts de Bell au début de 1879.

Une autre infraction précoce fut celle de L. G. Tillotson Co. de New York.

Contrairement à l'affaire Jones, l'affaire Tillotson fut réglée relativement rapidement et à l'amiable. Tillotson a proposé des composants ayant la forme exacte de ceux des modèles Bell et a décrit leur méthode d'assemblage, en utilisant même une illustration de la Bell Company.

Charles Cheever a appelé à une action juridique, arguant que « chaque jour, le retard ébranle la confiance du public quant à notre force et fait de nous de nouveaux ennemis ».

Le comportement de Tillotson résultait apparemment d'un malentendu. Après avoir été informé et avoir obtenu des explications sur les droits de Bell, il a cessé ses activités illicites. Il a affirmé n'avoir eu aucune intention de mal agir et a exprimé ses regrets « à maintes reprises ». Sous la direction du conseiller juridique de Bell Company, Tillotson and Company a rédigé une lettre d'excuses publiques. Dans cette lettre, l'entreprise annonçait avoir cessé la vente de composants et demandait à ses clients de restituer les téléphones précédemment vendus et d'être remboursés. Tillotson a proposé de faire tout son possible pour indemniser la Bell Company.

Malheureusement, tous ces concurrents n'ont pas pu être traités aussi rapidement et efficacement. D'autres ont nécessité du temps, de la patience et de l'argent. Parmi eux, le plus important était **Western Union**, qui représentait la plus grande menace concurrentielle pour les intérêts de Bell.

La Western Union Telegraph Company a été la première à être alertée des possibilités d'une invention téléphonique dans le cadre de ses recherches sur la télégraphie harmonique. En juillet 1875, le président William Orton a présenté à Thomas Edison un résumé d'un rapport sur l'invention de Philip Reis, précurseur du téléphone. Au printemps 1876, la Western Union versait à Edison une rémunération mensuelle de 500 dollars pour effectuer des recherches sur le « télégraphe parlant ».

Lorsque les détails du téléphone de Bell furent rendus publics, Edison retourna à l'un de ses propres modèles et découvrit qu'il était également capable de transmettre des sons, bien que très faiblement. Edison pensait que sa mauvaise audition l'avait empêché d'entendre les sons indistinctement. Il écrivit plus tard : « Lorsque Bell a eu cette idée de téléphone, j'ai essayé de la modifier et le son qui sortait de l'instrument était si faible que je ne pouvais pas l'entendre. »

Selon Matthew Josephson, biographe d'Edison, Edison a reconnu avoir été largement dépassé et a continué à améliorer le téléphone, apportant ainsi sa propre contribution. En effet, les améliorations téléphoniques d'Edison allaient constituer une menace très sérieuse pour la société Bell.

La décision de la Western Union de se lancer dans le commerce téléphonique a amené un adversaire redoutable dans ce domaine : la Western Union Telegraph Company, puissante et riche. En 1876, année de la création de la Bell Patent Association, le capital de la Western Union s'élevait à 41 073 410 dollars. Ses recettes brutes pour l'exercice

1876 s'élevaient à 10 034 983,66 \$ et son bénéfice net à 3 399 509,97 \$. L'année suivante, lorsque Western Union s'est inquiétée des effets possibles du téléphone, son bénéfice net a légèrement diminué, reflétant une réduction du taux moyen de transmission. Elles s'élevaient à 3 140 127,67 \$. Néanmoins, la Western Union possédait d'importantes ressources financières, comparées à celles de Bell Int'l en difficulté.

Western Union s'est officiellement lancée dans le secteur du téléphone en novembre 1877, avec la signature d'un protocole d'accord entre la Harmonic Telegraph Company et la Gold and Stock Company pour le développement et l'introduction du téléphone. La Harmonic Telegraph Company avait été créée en mai 1876 pour développer et exploiter inventions d'Elisha Gray. La Gold and Stock Company exploite un système de télégraphie de données qui transmet diverses informations financières de la chambre de compensation de New York aux banques et institutions financières abonnées. La Gold and Stock Company avait un capital de 2 500 000 \$, dont près de la moitié appartenait à la Western Union. En réalité, la Gold and Stock Company était une filiale de la Western Union.

Selon les termes du protocole d'accord, repris dans les articles officiels de l'accord du 22 décembre 1877, l'Harmonic Telegraph Company et la Gold and Stock Company ont convenu de créer l'American Speaking Telephone Company avec un capital de 300 000 \$, dont les deux tiers des actions devaient être émis à la Gold and Stock et un tiers à la Harmonic Telegraph Company.

La Harmonic Telegraph Company a cédé les inventions téléphoniques d'Elisha Gray à l'American Speaking Telephone Company. (AST)

Il s'agissait de dix lettres de brevet datées du 20 juillet 1875 au 28 août 1877, et comprenant un « émetteur (et récepteur) pour télégraphe électro-harmonique » et un « disjoncteur automatique pour télégraphes électro-harmoniques à impression. »

La Gold and Stock Company a cédé à l'American Speaking Telephone Company toutes ses inventions téléphoniques actuelles et futures, principalement celles qu'elle avait acquises auprès d'Amos Dolbear. Dolbear, revendiquant la priorité d'invention, accepta en septembre 1877 de déposer des brevets sur ses inventions téléphoniques et de les céder à la Gold and Stock Company, qui devait prendre en charge les frais juridiques et les dépenses d'obtention desdits brevets. La Gold and Stock Company et l'Harmonic Telegraph Company convinrent que toute future invention téléphonique qu'elles pourraient acquérir serait également cédée à l'American Company. La "Société de Téléphone Parlant" a, à son tour, cédé à la "Société d'Or et d'Actions" le « droit exclusif de fabriquer, d'utiliser, de vendre, de louer ou de concéder sous licence à des tiers » les inventions téléphoniques précédemment acquises. Les conditions devaient être fixées par l'American Company. La Société d'Or et d'Actions est ainsi devenue l'agent exclusif de l'American Speaking Telephone Company. La Société d'Or et d'Actions était tenue d'avancer les fonds et de fournir les garanties. Identifier les moyens et les installations nécessaires à l'accomplissement de ses tâches.

Il était prévu qu'elle avance des fonds pour l'obtention de brevets et pour la poursuite et la défense des poursuites jugées nécessaires par les administrateurs de l'American Company, pour la protection et le développement de l'entreprise. Les droits de l'Or et des Actions se limitaient à la fabrication, à la vente, à la location et à l'octroi de licences pour la fabrication et la vente d'instruments téléphoniques. Ils n'incluaient pas la construction, la location, la vente ou l'entretien des lignes télégraphiques sur lesquelles ces instruments devaient être placés. Il est important de noter que les articles de l'accord contenaient une disposition selon laquelle il était entendu et convenu que, chaque fois que des téléphones étaient raccordés à une ligne existante appartenant à la Gold and Stock Company, le loyer de la ligne ne devait pas être augmenté au-delà du loyer fixé par l'American Corporation pour le téléphone. Lorsque les lignes téléphoniques furent érigées exclusivement, leur longueur ne devait pas dépasser celle de lignes similaires sur lesquelles seuls trois instruments télégraphiques étaient fixés. Cette disposition semble avoir été destinée à assurer la parité des tarifs téléphoniques avec ceux de Gold and Stock. Le protocole d'accord et les articles de l'accord conclus stipulaient que les souscripteurs admettraient les titulaires des brevets de Bell Telephone. Les titulaires des brevets de Bell pourraient acquérir un droit de vote d'un quart dans l'American Speaking Telephone Company. Naturellement, ils devraient accepter les mêmes conditions que les autres abonnés et, ce faisant, renonceraient à leur droit d'exercer directement l'activité téléphonique, puisque Gold and Stock était l'agent unique et exclusif d'AST Co.

Les articles de l'accord devaient rester en vigueur pendant vingt ans.

La Western Union n'était signataire ni du Mémoire ni des articles de l'accord et, par conséquent, techniquement, n'était pas impliquée. Bien sûr, il était clair dès le départ pour toutes les parties concernées que la Western Union avait un intérêt dans le succès de l'American Company et qu'elle jouait en fait un rôle directeur dans ses activités par l'intermédiaire de la Gold and Stock Company. Les progrès d'Edison dans le perfectionnement du téléphone améliorèrent les chances de succès des concurrents de la Bell Company. En mars 1877, Edison avait obtenu des fonds supplémentaires de la Western Union et envisageait désormais l'utilisation d'un transmetteur à piles utilisant certains des principes du microphone. Un mois plus tard, il déposait son premier brevet pour un téléphone. Ainsi, l'« American Speaking Telephone Company (AST) », et par son intermédiaire la Western Union, était prête à affronter la Bell Telephone Company dans sa lutte pour la suprématie dans le domaine de la téléphonie. Non seulement l'AST possédait des droits de propriété sur les revendications de priorité de nombreux inventeurs, mais elle comptait également parmi ses collaborateurs l'un des plus grands inventeurs américains dans le domaine de la téléphonie. Par-dessus tout, la société AST était solidement soutenue par les ressources de la Gold & Stock-Western Union. Les efforts des détenteurs des brevets Bell pour résoudre les conflits de revendications de brevets ont commencé dès le 18 janvier 1877, lorsque Hubbard a indiqué qu'il était prêt à un compromis avec Elisha Gray sur les interférences du télégraphe harmonique. Selon l'avocat de Gray, V. D. Baldwin, Hubbard abandonna l'idée d'unifier la théorie de Bell et les compétences pratiques de Gray. La suggestion de Hubbard resta lettre morte, et le litige concernant les inventions du télégraphe harmonique continua d'inquiéter les titulaires des brevets de Bell, et ce d'autant plus qu'il était lié à la lutte pour la Western Union.

Avant la création de la société AST, et alors qu'il négociait avec la Western Union, Elisha Gray proposait un compromis avec les intérêts de Bell. Utilisant Charles A. Cheever comme principal interlocuteur, Gray suggéra aux titulaires des brevets Bell d'échanger leurs revendications sur le télégraphe harmonique contre celles de Gray sur le téléphone. Pour renforcer sa position de négociation, Gray ajouta que ses revendications téléphoniques couvriraient celles d'Edison.

Pendant que Gray négociait avec les titulaires des brevets Bell, la Western Union cherchait également un arrangement avec eux. Elle souhaitait soit créer une grande entreprise qui contrôlerait divers intérêts concurrents, soit gérer l'activité téléphonique en partenariat avec les intérêts Bell. Gray finira par rejoindre la Western Union pour créer la société AST, mais en attendant, il poursuivra des négociations séparées avec Gardiner C.

Hubbard. Cheever informa Gray de la volonté de Hubbard de « faire un sacrifice » et lui fit confiance pour sa disposition. Sous réserve de l'approbation d'Alexander Graham Bell, Hubbard accepta d'échanger les droits harmoniques de Bell contre ceux de Gray en matière téléphonique. De plus, il souhaitait que le procédé télégraphique autographique de Bell soit protégé. Hubbard souhaitait qu'il soit clairement entendu que l'accord précédent n'était conclu qu'à la condition que vous, Gray, disposiez, auprès de l'Office des brevets ou autrement, de revendications antérieures couvrant les revendications d'Edison sur l'invention du téléphone telle qu'elle est actuellement formulée par lui, et bien entendu, couvrant toutes les revendications similaires qui existent actuellement ou qui le seront à l'avenir, et qui peuvent être tentées de la même manière par quiconque.

En septembre 1877, Gray avait autorisé le président de la Western Union, Graton, à négocier en son nom. George Walker, vice-président de la Gold and Stock Company, transmit cette information à Charles Cheever, ainsi que le fait que la Western Union contrôlait également les inventions d'Edison et de Dolbear. Malgré tout, Walker était disposé à un compromis avec Bell Company si ses instruments fonctionnaient de manière satisfaisante, car la politique de G&S était de n'avoir aucun rival dans ce domaine digne d'être considéré comme un concurrent.

Alors que les deux parties réclamaient un compromis, l'avocat en brevets de Bell, Anthony Pollok, a fait valoir que les brevets de Bell étaient suffisamment solides pour être utilisés indépendamment et qu'il n'était donc pas enclin à recommander un compromis impliquant un grand sacrifice pour les intérêts de Bell. Il a préconisé une action en justice contre toute contrefaçon dès qu'il y aurait des preuves tangibles pour la justifier.

Pollok a vivement approuvé le recrutement par la société de l'éminent avocat Edward N. Dickerson, dont l'opinion, pensait-il, aurait beaucoup de poids auprès du syndicat des démocrates. Les détenteurs des brevets Bell semblaient accorder une grande confiance à la sécurisation des services juridiques clés susceptibles d'influencer la Western Union. En août, Hubbard avait tenté d'engager W. D. Baldwin, l'avocat de Gray, pour représenter les intérêts de Bell contre d'autres parties que Gray. Pendant la création de l'American Speaking Telephone Company, le président Orton, agissant par l'intermédiaire d'un tiers, proposa de créer une société avec un quart d'intérêt pour Bell et Gray et un demi-intérêt pour la Western Union, représentant Edison et d'autres. Western Union a proposé de fournir tous les capitaux nécessaires et a offert des facilités pour une introduction plus large des téléphones et une protection adéquate de l'entreprise.

Cheever répondit à l'émissaire d'Orton que tout arrangement concernant le « Téléphone parlant » devrait inclure l'« Harmonic », car celui-ci possédait des caractéristiques couvrant les revendications d'Edison et celles d'autres contrevenants présents et futurs.

Cheever exhorta Hubbard à un compromis si la Western Union concluait un arrangement « équitable ». Il appréciait le fait que les litiges réduiraient le nombre d'instruments pouvant être loués et mis en vente, ce qui se traduirait par une location plus faible, une condition hautement indésirable en période de lutte concurrentielle.

Pendant qu'Orton faisait son offre à la Bell Company, Hubbard envisageait une consolidation d'intérêts avec l'American District Telegraph Company et Elisha Gray. Les titulaires des brevets Bell recevraient trois quarts d'intérêt et Gray un quart d'intérêt dans le cadre du théâtre, tandis que Gray recevrait trois quarts d'intérêt et Bell un quart d'intérêt dans les instruments Harmonic. Le 21 novembre, quatre jours après la signature du mémorandum créant l'American Speaking Telephone Company, Elisha Gray sollicita une conférence avec la Bell Company afin de régler définitivement la question d'une alliance ou d'un combat. Prétextant n'avoir pas encore conclu d'accord avec la Western Union, il accepta, « au nom de la paix », un arrangement portant à la fois sur le télégraphe harmonique et le téléphone. Lorsque Cheever proposa un compromis excluant la Western Union, Gray refusa.

En décembre, Gray informa Cheever de l'achèvement de la création de l'American Speaking Telephone Company.

Il réitéra l'offre d'un quart de participation aux titulaires des brevets Bell. La Western Union devait apporter la totalité des fonds, tandis que la Gold and Stock se chargerait de tout le travail et assumerait la direction de l'activité téléphonique, sous la responsabilité de l'American Company. Gray se montra disposé à envisager un arrangement avec la Bell Company pour les inventions harmoniques, mais les chances réelles d'un compromis séparé s'achevèrent avec la création de l'American Company.

Rétrospectivement, il semble que Gray n'ait pas été entièrement honnête dans ses relations avec la Bell Company. Il prétendit n'avoir conclu aucun accord avec la Western

Union, alors qu'il en avait conclu un. Une déclaration de Gray en octobre 1877 vient également étayer ce point de vue :

"J'ai en poche une proposition du groupe Bell visant à me racheter le téléphone parlant et à abandonner simultanément toute prétention sur la fonction télégraphique multiple. La priorité a fait l'objet de nombreuses discussions entre différentes parties. Ils tiraient sur les cornes et la queue pendant que je trayais tranquillement la vache. Gray avait déjà remarqué qu'il était très occupé à équiper les lignes télégraphiques de téléphones. Je savais qu'elle était à moi et tant que je la possédais, peu importait que les autres se disputent".

Bien que Charles Cheever continuât de prôner un compromis pacifique, Hubbard commença à s'y opposer vers la fin de 1877. Il pensait que la Bell Company se renforçait jour en jour et serait bientôt en mesure de vaincre ses ennemis. Il concéda une tendance à l'excès de sincérité, mais ajouta : « Je ne crois pas que la WU Tel Co. possède une organisation capable d'accomplir grand-chose ; l'argent n'est en aucun cas le plus important ; il faut du jugement, de l'énergie et de l'esprit d'entreprise. » Hubbard était soutenu par Thomas Watson, qui considérait la création de l'American Speaking Telephone Company et son offre à la Bell Company comme une simple étape supplémentaire dans la « politique de destruction » de la Western Union. Il ne pensait pas que les brevets de Bell gagneraient en valeur s'ils étaient fusionnés avec la Western Union.

En fait, Watson était certain que si la Western Union avait contrôlé les brevets dès le départ, le nombre de téléphones actuellement en service ne serait pas dix fois inférieur.

Watson concluait : « Je ne sais pas où nous allons trouver l'argent pour lutter, mais je suis prêt à sacrifier mes chances de gagner de l'argent avec le téléphone plutôt que de m soumettre à une telle imposition. »

En revanche, Thomas Sanders était d'avis qu'« il est de la plus haute importance que nous prenions toutes les mesures possibles pour éviter un procès, tout en préservant nos droits. » L'attitude plus prudente de Sanders reflétait son important investissement dans la société Bell.

Watson avait moins à perdre et pouvait donc se permettre d'être plus audacieux.

Bien que Sanders considérait la proposition d'un quart des parts de l'American Company comme injuste, il estimait que le syndicat des commerçants était prêt à en proposer une plus avantageuse. Les revendications de Bell étaient certes les plus solides, mais il refusait d'engager un procès interminable contre une puissante entreprise. Cela aurait probablement anéanti tous les bénéfices de Bell Telephone Company, voire empêché toute perception de loyers pendant cinq ou six ans, obligeant ainsi l'entreprise à épuiser toutes ses ressources avant de percevoir ses droits, si tant est qu'elle les perçoive. Sanders exhorta donc l'entreprise à proposer les meilleures conditions possibles à « cette puissante corporation ».

Sanders proposa que la Western Union crée une société de 52 000 000 d'actions, dont la Bell Company recevrait un quart ou plus d'actions, et sur laquelle la Western Union garantirait un dividende minimum de 7 %.

La Bell Company, estimait-il, avait droit à l'intégralité des bénéfices de tout ce qu'elle avait déjà accompli, et la nouvelle société, qui s'appellerait également Bell Company, devrait embaucher tous les agents actuels recommandés par les intérêts de Bell. Enfin, Sanders insista pour qu'un accord soit conclu avec Elisha Gray, par lequel la Bell Company deviendrait copropriétaire des brevets Harmonic. Sanders rappela à Hubbard :

J'espère que vous ne voyez pas l'intérêt d'un compromis, car je pense que ce serait judicieux même si leurs arguments étaient plus faibles, car une bagarre est ruineuse, s'ils sont déterminés à en avoir une, et il semble qu'ils le soient.

Sanders fut acclamé quelques jours plus tard lorsque George L. Bradley a indiqué avoir obtenu les 50 000 dollars promis pour le financement de la New England Telephone Company. De plus, les avocats de Bell ont indiqué que l'opposition ne pouvait pas s'ingérer dans la location de téléphones de la compagnie et ainsi bloquer ses revenus. Sanders a alors soutenu une lutte si la compagnie pouvait être assurée d'être approvisionnée en « nerfs de la guerre », mais a insisté pour qu'elle soit retardée le plus longtemps possible. Il ne fait aucun doute que Hubbard, Sanders et d'autres étaient confortés dans leur croyance en la suprématie de la Bell Company par l'existence d'un certain sentiment anti-Western Union dans les milieux d'affaires. Un représentant du Pennsylvania Railroad fit part du souhait de son entreprise de voir la Bell Company triompher dans sa lutte téléphonique contre la Western Union.

À ce stade des négociations, chaque entreprise tenta de présenter l'autre comme plus disposée au compromis. Thomas Cornish informa Hubbard que la Western Union faisait circuler l'information selon laquelle la Bell Telephone Company souhaitait ardemment se joindre à elle, mais que la Western Union ne le permettrait pas. La Western Union se vantait également que les instruments de la Bell Company appartendraient bientôt au passé. Hubbard, de son côté, affirma que c'était la Western Union qui souhaitait s'unir à la Bell Telephone Company et que c'était la Bell Company qui avait « décliné l'invitation ». Les avocats de Bell restèrent convaincus que les brevets et les revendications de Bell étaient invincibles. Pollok et Dickerson s'accordèrent à dire que la Bell Company n'avait rien à craindre d'un procès avec Western Union. Ce ne serait ni long ni coûteux.

Une nouvelle phase de négociations s'engagea à la mi-janvier 1878, caractérisée par une plus grande volonté des intérêts de Bell d'engager une action en justice. « Lorsqu'Elisha Gray rendit visite à Charles Cheever, ce dernier fut informé qu'au vu des démarches entreprises par ses bailleurs de fonds, la Bell Company se trouvait désormais dans une situation où il lui était impossible de faire la moindre proposition. » Néanmoins, la Bell Company était intéressée par un règlement à condition qu'il soit équitable et qu'il émane de l'autorité compétente et sous une forme précise. La Bell Company n'examinerait aucune nouvelle proposition. La Western Union comprenait les idées générales des titulaires de brevets Bell et une offre fondée sur celles-ci serait considérée comme acceptable. La Bell Company rejeta tout arrangement basé sur une participation d'un quart dans la société AST.

À la même époque, Cheever commença à signaler, sur la base de discussions avec William Orton et Norvin Green, président et vice-président de la Western Union, que l'opposition semblait plus encline à négocier un règlement. Il fut impressionné par les projets de Western Union visant à étendre considérablement l'introduction du téléphone. « Leurs idées sur l'utilisation du téléphone et le nombre de numéros qui seront introduits dépassent, selon eux, de loin les limites de nos rêves les plus fous. » (Peut-être Cheever était-il si impressionné qu'il imaginait une plus grande volonté de compromis de la part de Western Union.) Orton et Green avaient tous deux beaucoup à dire sur le coût du litige, et tous deux furent impressionnés par la décision de Dickerson de rejoindre la Bell Telephone Company. » Cheever conclut : « En un mot, la situation est bien plus exagérée dans tous les détails, telle qu'ils la perçoivent, que telle que nous la percevons.

Les deux parties exagérèrent leurs propres arguments. Orton expliqua à Cheever que la Western Union prévoyait d'installer un ensemble de téléphones fonctionnels dans chaque bureau de la Western Union [7500] et que la compagnie envisageait d'établir des antennes dans les magasins de campagne et les bureaux de poste, puis de les relier aux bureaux principaux de la Western Union par téléphone. Cheever informa Green que la Bell Telephone Company était prête à céder plusieurs centaines de milliers de téléphones, dont le coût ne dépasserait pas un dollar et demi à deux dollars pièce. Cheever conclut de ses négociations que, malgré les objections de la Western Union, elle garantirait un dividende, même de sept pour cent, sur les actions émises à la Bell Telephone Company. « Compte tenu de la taille et du nombre indéniables des canons dont ils disposent et de la résistance ruineuse qu'ils peuvent sans aucun doute opposer au combat », Cheever proposa la création d'une société dotée d'un capital de 3 000 000 \$, qui serait réparti entre les différents groupes téléphoniques. Cette société devait verser aux titulaires de brevets Bell une redevance d'un dollar par an sur chaque téléphone loué et garantir, au bout d'un an, une redevance sur au moins vingt-cinq mille postes téléphoniques. » De plus, Cheever a demandé une garantie absolue que les intérêts de Bell bénéficieraient d'une représentation fixe au sein du conseil d'administration, qui, conformément aux statuts de la société, aurait le pouvoir d'opposer son veto à toute proposition. Étant donné que la Western Union prévoyait l'intégration possible de la société Bell dans son réseau téléphonique consolidé, et aussi parce que la Western Union n'avait pas encore loué de téléphone, Sanders pensait que la Western Union ne voulait pas se battre, mais était en fait prête à offrir aux brevets Bell tous ceux qu'elle pouvait raisonnablement demander. Il a donc insisté sur la proposition prévoyant l'émission d'un bloc d'actions qui acquerrait immédiatement une valeur marchande grâce à un dividende garanti par Western Union. Sanders a interprété l'opposition de Hubbard à cette approche comme étant le résultat de leurs tempéraments différenciés :

"Je crains que cela n'ait pas assez de poids à vos yeux, car « un tiens vaut mieux que deux tu l'auras » ne semble pas faire partie de vos maximes, à condition que l'avenir indéfini soit radieux, et que le présent semble ne pas vous importer beaucoup. Vous avez un certain mépris pour l'argent. Un atout enviable, mais guère souhaitable pour un partenaire commercial. C'est pourquoi je me sens justifié de vous le rappeler afin que vous réalisiez l'importance de sécuriser immédiatement une situation solide, laissant l'avenir se construire de lui-même".

En sécurisant une situation solide, les défenseurs ne voulaient pas dire que les détenteurs de brevets devaient sacrifier leurs perspectives d'avenir, mais plutôt qu'ils devaient être prêts à en faire un profit substantiel à ceux qui les avaient placés sur cette base.

Ainsi, les défenseurs se sont opposés à un procès ou à une lutte concurrentielle.

Il conclut qu'il serait impossible pour la compagnie Bell de parvenir à un compromis satisfaisant avec la Western Union.

Il y avait donc deux alternatives : soit vendre l'intégralité du téléphone à la Western Union (en protégeant les agents de Bell autant que possible), soit vendre le droit exclusif d'utiliser le téléphone à certaines fins spécifiques à la Western Union.

Sanders estimait que les détenteurs de brevets Bell ne pouvaient agir de concert avec la Western Union, car cela signifierait la fin de la compagnie de téléphone Bell. Il suggérait qu'il existait une « belle affaire » en dehors des intérêts de la Western Union et que la compagnie Bell pourrait peut-être conclure un accord commercial lui réservant le droit de propriété sur les lignes téléphoniques privées, sans interférence avec la Western Union.

Dans ses Instructions aux agents n° 3 du 1er février 1878, la compagnie Bell a informé ses agents qu'un avocat éminent avait été retenu et que des poursuites seraient engagées contre tous les contrevenants.

La compagnie Bell a tenu pour acquis que les tribunaux autoriseraient des injonctions, après quoi les contrevenants seraient contraints de lui payer des loyers. Malgré cette annonce, Cheever a réaffirmé la proposition de la Bell Company à la Western Union. La proposition était essentiellement la même que son plan du 25 janvier, sauf qu'elle prévoyait désormais la création d'une société de 2 000 000 \$, dont la moitié des actions reviendrait à la Bell Company, et que la garantie pour la première année était portée à 30 000 instruments et à 60 000 pour la deuxième année. Cette proposition plus agressive reflétait en partie le conseil de Chauncy Smith selon lequel la compagnie de téléphone Bell devait assumer la position selon laquelle elle était la seule entreprise à posséder quelque chose de valeur et que tout ce qu'elle désirait de la Western Union était son amitié plutôt que son opposition. Il a également recommandé de laisser la Western Union proposer ce qu'elle souhaitait et le montant qu'elle allait offrir. Si une consolidation était proposée, la Western Union devait démontrer ce qu'elle possédait et l'autoriser à se soumettre à un contrôle.

En général, Smith conseilla à la compagnie Bell de « se retenir et de les laisser parler et montrer leur jeu – sans jamais admettre qu'ils possèdent quoi que ce soit de valeur... sauf leur amitié. »

Après avoir consulté Gardiner Hubbard, Cheever envoya, le 4 février, une proposition officielle à Norvin Green pour la fusion des intérêts téléphoniques conflictuels. Cheever a réaffirmé que Bell était l'inventeur initial du téléphone et que tous les autres fabricants de téléphones étaient des contrevenants qui seraient presque certainement considérés comme tels par les tribunaux. Il a reconnu que Western Union n'était pas d'accord avec cette interprétation, mais a attribué cela au fait que l'avocat de Western Union n disposait pas de tous les éléments du dossier. Cheever a exprimé sa volonté de conclure un accord, car la société Bell reconnaissait les importantes facilités offertes par syndicat des femmes et était consciente des dépenses importantes qu'impliquait nécessairement ce litige, sans compter l'effet démoralisant que cela pouvait avoir sur les clients de Bell.

En conséquence, Cheever a proposé une garantie d'un dollar sur les téléphones. Ce chiffre est basé sur le fait que les téléphones fabriqués et loués au cours des cinq derniers mois rapportaient un loyer annuel de 30 000 \$.

En cédant ses activités à la Western Union, la compagnie de téléphone Bell s'attendait à recevoir une somme au moins égale à ce qu'elle gagnerait si elle conservait ces activités. Cheever a appelé à une action rapide, soulignant que Hubbard négociait pour 50 000 \$ afin d'engager des poursuites. Après avoir rédigé ces propositions, Cheever a ajouté plusieurs dispositions sur les instructions de Gardiner Hubbard.

Ces dispositions soulignaient que la Bell Telephone Company était la seule à posséder des brevets pour les téléphones, et que si la Western Union louait des téléphones avant de recevoir des brevets, elle devait nécessairement apparaître comme un contrefacteur et ne serait pas disposée à attendre la décision de l'Office des brevets auprès duquel elle avait fait appel. De plus, une décision contre les brevets de Bell ne ferait qu'empêcher la société Bell de réaliser des bénéfices anticipés, tandis qu'une décision contre Western Union paralyserait ses activités télégraphiques privées et régionales.

Hubbard, par l'intermédiaire de Cheever, a menacé de conclure un accord avec d'autres sociétés télégraphiques du pays, à moins qu'un accord ne soit trouvé. Cheever a également plaidé pour un règlement à l'amiable en soulignant que la société Bell possédait trois années d'expérience précieuse et qu'il était peu probable que Western Union puisse acquérir la même expérience dans un délai plus court. Il a expliqué :

"Nous avons l'expérience commerciale, les brevets, le revenu net et les fonds nécessaires au maintien de nos brevets. La Western Union possède ses propres lignes, son capital et des machines non développées, basées sur des revendications non fondées contre notre brevet".

Les instructions de Hubbard à Cheever exigeaient une garantie sur au moins 4 000 instruments la première année et 30 000 la deuxième année.

Cheever a ignoré les chiffres de Hubbard afin de les rendre suffisamment élevés pour pouvoir être revus à la baisse si nécessaire. Hubbard a demandé qu'au moins deux représentants de Bell soient nommés au Conseil exécutif et qu'ils en assument la présidence si la Western Union contrôlait les finances. Sanders a répondu favorablement à la dernière proposition de Hubbard, bien qu'il n'ait pas approuvé que la Western Union révèle le montant que la Bell Company pourrait lever. Il estimait qu'il valait mieux faire étalage de ses ressources illimitées plutôt que de révéler des informations et de donner lieu à une éventuelle révélation de la situation financière de l'entreprise. Cinquante mille dollars

« sembleraient un peu fragile » à Western Union. Sanders a vivement encouragé à essayer d'obtenir un demi-million de dollars d'actions garanties à sept pour cent. Il a approuvé la candidature de Hubbard à la présidence, notant :

Compte tenu de ce que vous avez fait, vos revendications méritent certainement d'être prises en considération et vous pouvez compter sur moi pour les faire valoir dans la mesure de mes capacités.

Bien sûr, cependant, je suppose que vous n'avez pas l'intention de faire une remarque en votre nom.

Cheever était favorable à une demande de redevances sur la base du montant proposé plutôt que d'une garantie de sept pour cent, estimant que Western Union concéderait davantage sous cette forme. Si une redevance était accordée sur la base de la proposition de février à Green, la société Bell recevrait plus que sept pour cent sur la base de 500 dollars d'actions.

Admettant qu'il devrait réduire légèrement ses prétentions, Cheever a jugé sa proposition raisonnable compte tenu du nombre de téléphones que la société Bell louait avec ses installations légères.

Après mûre réflexion, les comités des compagnies Gold and Stock et American Soeaking Telephone ont déclaré à l'unanimité qu'aucun élément de la proposition de Cheever de février ne pouvait être accepté sans modification. Ils estimaient que cette proposition rendait tout nouvel effort d'accommodement inutile. Cependant, Green a maintenu l'espoir de négociations en se déclarant prêt à rencontrer Cheever. Cheever s'est dit choqué par le rejet de sa proposition par Green.

Cheever espérait que l'opposition examinerait attentivement chaque point séparément et lui ferait part de ses objections. Une telle procédure, a-t-il soutenu, faciliterait l'harmonisation des idées opposées. En réalité, Cheever tentait de gagner du temps jusqu'à ce qu'Orton, absent, revienne à New York et puisse reprendre la direction des négociations. Cheever pensait qu'Orton était beaucoup plus libéral et qu'il parviendrait à un meilleur accord que le vice-président Green, car il connaissait mieux la situation et comprenait mieux la force de la position de la Bell Company. Cheever ignorait ou n'était pas conscient du malaise entre Orton et Hubbard.

Orton a traité la proposition de Cheever avec moins de mépris, mais l'a tout de même rejetée. Cheever ne s'est pas découragé, car il croyait toujours qu'Orton pouvait être persuadé.

Sanders est devenu furieux lorsqu'il a appris le contenu de l'entretien d'Orton avec Cheever. Selon Sanders, les arguments sur lesquels Orton fondait ses affirmations concernant Western Union étaient si faibles que Sanders s'est senti moins disposé que jamais à les prendre en considération. Mais Sanders était encore moins confiant quant à la capacité de l'opposition à considérer favorablement les affirmations de Bell. Sanders était particulièrement contrarié par l'attitude d'Orton : « Je ne peux m'empêcher d'être dégoûté par un homme qui prétend traiter une affaire avec une équité suprême, alors qu'il sait qu'il est mal représenté. »

Conscient de son hostilité et de celle de Hubbard envers Orton, Sanders estima que Charles Cheever devait continuer à veiller aux intérêts de la Bell Company pendant les phases préliminaires des négociations. De plus, Cheever était parfaitement qualifié pour cette tâche, car il était basé à New York, siège de la Western Union, et bénéficiait de la confiance d'Orton. Sanders était convaincu que l'opposition comprenait chaque jour davantage la force de la Bell Company et souhaitait donc parvenir à un accord avec la Western Union. Sanders était également contrarié par ce qu'il considérait comme le « désintérêt » ou l'« indifférence » d'Anthony Pollok et de Chauncy Smith.

La faiblesse de la situation de la Bell Company, telle que Sanders la comprenait, résultait du « manque de liquidités solides et stables », qui ne pouvait être assuré que par la participation d'une grande partie des intérêts du titulaire du brevet. Par conséquent, Sanders se demandait s'il était préférable de partager une partie de l'activité permanente avec les seuls adversaires de la Bell Company plutôt que de la partager. Un intérêt avec des parties qui ne contribueraient qu'une petite somme à un litige dont l'issue était douteuse.

Compte tenu de la réticence de Hubbard à céder un intérêt dans les brevets à des tiers, Sanders était convaincu que Hubbard était d'accord avec lui. Cependant, Sanders ne croyait pas à l'existence d'un accord concernant la conclusion la plus rapide de ce point. Il a écrit : « Si nous sommes contraints de porter un coup, nous révélerons fatalement notre faiblesse, et si, après nos menaces, nous négligeons de porter le coup, nous ne gagnerons certainement pas de terrain. »

Craignant que la compagnie Bell n'ait exagéré sa part en formulant des exigences exorbitantes, Sanders estimait désormais qu'elle devait se contenter de 500 000 dollars d'actions garanties et de tout ce qu'elle pouvait obtenir. Il a appelé à la promotion et a insisté sur le fait que les titulaires de brevets « ne se livrent à aucun marchandage ». Bien que les craintes de Sanders l'aient incité à abandonner ses « exigences exorbitantes », l'opposition était moins disposée à faire des compromis. Après avoir rencontré Orton et Green, Cheever a conclu que la Bell Company devrait se battre un peu avant de parvenir à un accord raisonnable. Il discerna un « mouvement résolument rétrograde », car désormais la Western Union n'offrait pas plus d'un quart de participation en actions pour les brevets Bell et une garantie ne dépassant pas 20 000 \$.

Même la garantie n'était pas très souhaitable sous la forme présentée.

La Western Union ne la garantissait qu'au nom de l'American Speaking Telephone Company, « une partie irresponsable dont la garantie ne vaut rien ». Selon l'analyse de Cheever, la garantie n'était rien de plus qu'un dividende privilégié de quatre pour cent sur 500 000 \$ d'actions. Hubbard lui-même n'était désormais plus disposé à faire des compromis. Afin de libérer la compagnie Bell du combat, il a demandé à Cheever d'informer la Western Union de son souhait de se retirer des négociations si elle ne parvenait pas à faire une meilleure proposition. Cheever s'est exécuté, affirmant qu'il était peu utile de poursuivre les négociations compte tenu de la grande différence existant entre les deux compagnies. Apparemment, Sanders n'était pas au courant de cette nouvelle évolution des négociations, car il a écrit à Hubbard pour lui demander quelle indemnisation ils demandaient au syndicat des femmes. Il était également préoccupé par les revendications de Gray et a suggéré que la compagnie Bell devrait savoir exactement où en était l'affaire à Washington avant d'engager des poursuites. Il a observé :

"Un réseau se tisse autour de nous grâce à l'immense force de l'opposition qui ne ménage aucun effort pour nous réduire à une position où nos revendications seront bien moindres qu'elles ne le sont aujourd'hui, avant de faire leur offre finale. J'ai peur que leur politique soit de retarder et d'atteindre tous ceux qui nous sont, de quelque manière que ce soit, tributaires de nous, par la corruption ou par tout autre moyen de leur part, ce qui les détournerait de nous".

En réponse à la notification de Cheever, Orton considérait les négociations comme terminées. Cependant, en raison de la « très grande expérience » de Western Union en matière de procédures judiciaires, l'entreprise hésitait à les engager jusqu'à ce que cela soit absolument nécessaire. Néanmoins, a informé Orton à Cheever, la Western Union était préparée à toute procédure susceptible d'être engagée et n'avait aucune appréhension quant au résultat. Si seulement les parties concernées pouvaient se rendre compte du coût et du temps nécessaires à de telles activités, elles pourraient utiliser leurs ressources plus efficacement.

La proposition finale du Western Union a été faite par Norvin Green le 21 février 1878, le jour même où Orton a reconnu la fin des négociations formelles. Green a fait son offre en espérant qu'en cas d'accord avec Cheever, ils pourraient probablement obtenir l'accord de leurs associés. Creen a suggéré de « partager la différence » qui existait lors de leur dernier entretien et a offert une garantie de cinq pour cent des actions. Green n'a pas pu aller plus loin que la Gold and Stock Company, et il pensait qu'il aurait du mal à convaincre Gray de l'accepter. Green a soutenu que si l'activité téléphonique indivise se révélait à la hauteur des attentes, les désaccords sur la garantie ne serviraient à rien puisque « nous obtiendrions plus que cela »,

Cheever a informé Green qu'il ne croyait pas que les titulaires de brevets accepteraient ces conditions et qu'il ne pouvait pas leur conseiller de le faire. Cheever a également

offert à Orton plus de temps, s'il le souhaitait, avant de mettre fin à toutes les négociations.

Cheever informa Green qu'il ne croyait pas que les titulaires de brevets accepteraient ces conditions et qu'il ne pouvait pas leur conseiller de le faire. Cheever offrit également à Orton plus de temps, s'il le souhaitait, avant de mettre fin à toutes les négociations.

De ce fait, les négociations et les communications étaient apparemment terminées.

La Bell Company envisagea alors de se battre pour conserver son emprise sur le marché téléphonique. Sanders était mécontent de cette perspective. Compte tenu de la déjà précaire de l'entreprise, il se demandait où trouver les fonds nécessaires pour répondre aux exigences financières du litige. Il a suggéré que la Western Union, ou n qui d'autre, aurait donné davantage pour que la moitié de la Bell Telephone Company possède un capital adéquat et soit efficacement organisée que pour une entreprise entière qu'ils considéraient comme sans stabilité ni pouvoir. Sanders a ainsi laissé entendre qu'une grande partie du problème de Bell Company, était due au refus de Hubbard de fournir ces facteurs nécessaires par le biais d'une réorganisation de l'entreprise avec de nouveaux Investisseurs.

Même si les défenseurs n'appréciaient pas cette perspective, la Bell Company se prépara à une lutte acharnée. Heureusement, elle put bénéficier de l'aide de la nouvelle compagnie de téléphone britannique Hewlett-Packard.

Poussé de tous côtés, Hubbard prit des mesures pour engager une action en justice immédiate.

En février 1878, les perspectives de victoire de la Western Union s'étaient considérablement améliorées. Il y avait un téléphone opérationnel. Après l'avoir minutieusement inspecté et disséqué, Watson a conclu :

"Il fonctionne mieux que quiconque ne l'a encore reconnu. C'est un travail remarquable et son coût doit être plus élevé que le nôtre. C'est bien sûr un téléphone simple et efficace qui fonctionne aussi bien que nos mains, pas mieux".

De plus, Edison avait déjà déposé un brevet pour son deuxième téléphone. Son téléphone utilisait un bouton en carbone noir qui, utilisé selon le principe de la résistance variable en conjonction avec une batterie, produisait de forts courants de transmission. Ces caractéristiques, associées à une bobine d'induction, promettaient d'allonger la durée de vie utile du téléphone de plusieurs centaines de kilomètres sur les instruments à magnéto de Bell.

Un autre facteur dans l'attitude durcie de la Western Union était certainement l'effet résiduel de la querelle Orton-Hubbard. Étant donné les sentiments d'Orton envers Hubbard, on ne peut que se demander dans quelle mesure Orton était enclin à régler de vieux griefs. Un commentaire d'Amos Dolbear, rapporté par Thomas Watson, tend à étayer ce soupçon : « M. Hubbard a causé des ennuis à l'Union des travailleurs du textile (WU) et ils étaient déterminés à s'asseoir sur lui cette fois-ci. » Ces facteurs, ainsi que ses avantages évidents, ont sans aucun doute incité la Western Union à rejeter ce qu'elle considérait comme des demandes injustifiées et largement exagérées de la part de la compagnie de téléphone Bell.

D'autre part, la compagnie Bell avait ses propres raisons de présenter des revendications qu'elle considérait comme justifiables et de refuser de plus en plus de compromis. La société était convaincue qu'elle détenait le brevet de base sur la téléphonie et que, tant qu'elle le détenait, elle était seule légalement autorisée à exercer cette activité. Cette conviction était renforcée par les avocats de la société, qui ont constamment soutenu que les arguments de Bell Company étaient très solides.

Malgré la situation financière précaire de la Bell Company, Hubbard était convaincu que l'entreprise était suffisamment solide pour engager le combat contre Western Union. Il avait tendance à surestimer les avantages réels et potentiels de l'entreprise. Par exemple, Hubbard accordait une grande confiance à l'expérience téléphonique de la Bell Company pour compenser les avantages de l'adversaire. Il semblait croire qu'il serait relativement simple de créer une organisation dérivée de la Western Union en utilisant les sociétés de télégraphie de district existantes. Outre sa confiance illimitée, parfois injustifiée, Hubbard était également influencé par son hostilité de longue date envers Orton et la Western Union. Par conséquent, la situation de la Bell Company semblait s'améliorer. Pour s'améliorer, il était moins enclin au compromis.

En février 1878, la Western Union et la Bell Telephone Company estimaient pouvoir remporter une lutte concurrentielle et, dans la mesure où elles étaient convaincues de leur supériorité, elles étaient peu disposées à faire des concessions qui auraient pu aboutir à un compromis.

....

Lorsque la Bell Telephone Company cessa son existence en tant qu'« association volontaire », elle s'enlisa davantage dans le réseau de la concurrence.

Les efforts pour négocier un accord à Chicago échouèrent tout comme ils l'avaient fait au niveau national. Ironiquement, le compromis final incluait un principe de royauté similaire à celui proposé à Chicago.

...

Le procès porté devant la cour itinérante des Etats-Unis se termina par un compromis aux termes duquel la Western Union renonça à ses intérêts dans le téléphone au profit de l'American Bell Telephone Company, en échange d'une participation de 20 % sur toutes les royalties et les abonnements que celle-ci percevrait jusqu'à l'expiration des brevets. Ainsi se termina l'intervention de la Western Union sur le marché du téléphone.

Mais pour Elisha Gray, les améliorations du téléphone continuaient, de même que la bataille juridique pour la priorité de l'invention.

A l'époque du compromis, en effet, Gray venait juste de réaliser l'intérêt commercial du téléphone.