



ABONNEMENTS

Un an Six mois :

Suisse Fr. 6.— Fr. 3.—
Union postale » 12.— » 6.—

Les abonnements étrangers se paient d'avance.

Paraissant le Jeudi et le Dimanche à la Chaux-de-Fonds

On s'abonne à tous les bureaux de poste.

ANNONCES

suisses 20 d., offres et demandes
de place 10 ct. la ligne,
étrangères 25 centimes la ligne
Les annonces se paient d'avance

Organe de la Chambre suisse de l'Horlogerie, des Chambres de commerce, des Bureaux de contrôle et des Syndicats professionnels.

Les Consulats suisses à l'étranger reçoivent le journal

Bureau des Annonces : HAASENSTEIN & VOGLER, 49, rue Léopold Robert, LA CHAUX-DE-FONDS et succursales en Suisse et à l'étranger

Les boîtes contrôlées

Total de tous les bureaux.

1907

	Boîtes or	Boîtes argent	Total
Janvier	56,468	271,454	327,622
Février	57,621	271,541	329,162
Mars	56,886	288,788	345,675
Avril	51,710	283,657	335,367
Mai	50,385	268,733	319,418
Juin	52,428	242,452	294,880

1908

	Boîtes or	Boîtes argent	Total
Janvier	38,570	182,480	221,050
Février	47,739	196,823	244,562
Mars	41,298	179,379	220,677
Avril	40,634	171,000	211,634
Mai	35,942	148,934	184,876
Juin	45,607	156,856	202,463

Bureau de la Chaux-de-Fonds.

1907

	Boîtes or	Boîtes argent	Total
Janvier	40,073	6,412	46,485
Février	40,956	6,049	47,005
Mars	39,719	5,713	45,432
Avril	36,435	6,868	43,303
Mai	35,577	6,541	42,118
Juin	38,426	6,579	44,705

1908

	Boîtes or	Boîtes argent	Total
Janvier	27,807	5,175	32,982
Février	35,318	4,061	39,379
Mars	29,807	3,999	33,806
Avril	29,903	4,597	31,500
Mai	25,888	4,836	27,724
Juin	32,820	4,998	34,818

* * *

Si l'on compare les mois de mai et de juin 1908, on constate une amélioration du nombre des boîtes poinçonnées. En effet, on a poinçonné en juin 9663 boîtes d'or et 7922 boîtes d'argent de plus qu'en mai.

Cette constatation et les renseignements fournis par les Bureau de travail et de secours, permettent d'espérer une amélioration progressive de l'état des affaires.

Il ne faut cependant pas oublier que les mois de juillet et d'août sont généralement défavorables à une reprise sérieuse des transactions.

Chambre suisse de l'Horlogerie

Messieurs les membres du Comité central et les associations intéressées, qui n'ont

pas encore répondu aux deux circulaires suivantes :

Du 21 avril 1908. Participation à l'Exposition de Tokio, en 1912,

Du 23 avril 1908. Provision aux intermédiaires,

sont invités à vouloir bien le faire sans retard.

*Le Secrétaire général de la Chambre,
F. HUGUENIN.*

La Chaux-de-Fonds, le 2 juillet 1908.

Pacifisme et Désarmement

On a beaucoup écrit, surtout depuis la dernière conférence de La Haye, sur la question du désarmement.

En présence des difficultés financières qui préoccupent toutes les nations civilisées, on s'est demandé si l'on ne pourrait arriver au moins à une réduction des effectifs.

Le sentiment des Allemands à ce sujet est particulièrement utile à connaître.

Un députés les plus influents du Reichstag, M. G. Gothein, un ardent libéral, un de ceux qui savent le mieux critiquer les mesures de réglementation douanière qui ont amené les renchérissements du coût de la vie dont se plaignent tant nos voisins, a publié à ce sujet un travail fort intéressant. C'est surtout l'accroissement des budgets qui paraît à M. Gothein inquiétant pour l'avenir.

Il faut trouver le moyen de diminuer les grosses dépenses qu'occasionne la création d'une énorme flotte de guerre, l'entretien d'une armée formidable. Les budgets réunis de la marine et de la guerre que les Allemands viennent de discuter atteignent près de onze cent millions de marks. M. Gothein reconnaît l'utilité pour l'Allemagne d'une flotte puissante. C'est la contrepartie nécessaire du développement qu'a pris la marine marchande. Il faut pouvoir la défendre au besoin. Et il est probable que la marine jouera un rôle considérable dans les guerres de l'avenir.

« Loin de nous, dit M. Gothein, la pensée qu'une guerre puisse s'engager avec l'Angleterre, mais nous ne pouvons pas cepen-

dant laisser à celle-ci une prépondérance aussi marquée que celle qu'elle possède encore aujourd'hui. Il faut au moins qu'à un moment donné elle puisse être tenue en respect par les diverses puissances de l'Europe continentale réunies. Et il faut que nous, Allemands, nous tenions une place importante dans ce concert.

« Mais ne pourrions-nous, du côté des armées de terre, faire des économies ? Est-il donc nécessaire que l'Allemagne entretienne une armée permanente de 600.000 hommes ? Nous ne rêvons pas de nouvelles conquêtes ! Est-il un seul des Etats qui nous entourent qui songe à nous faire la guerre et nous oblige à entretenir un effectif aussi élevé ? Ce n'est pas la France ! Les Français sont de plus en plus pacifiques et pacifistes ! Ils se rendent compte qu'avec leurs faibles accroissements de population, ils seront de moins en moins capables de lutter avec chance de succès contre l'Allemagne. La Russie n'est pas plus menaçante que la France ! Ses désastres d'Extrême-Orient l'ont prodigieusement affaiblie. Elle est toujours embarrassée par ses difficultés d'ordre intérieur et malgré sa population de 130 millions d'habitants elle ne peut être considérée comme menaçante pour nous qui sommes bien plus fortement organisés qu'elle. Pourrait-elle seulement compter sur l'appui des populations polonaises ?

« Peut-on la soupçonner de vouloir mettre la main sur Dantzig ou sur Koenisberg, ou sur les districts de la haute Silésie ? Ce n'est pas de l'Autriche que nous avons quelque chose à craindre. La sympathie des deux empereurs est au-dessus de tout soupçon. Et l'intérêt même de l'Autriche ne la pousse certes pas à entrer en conflit avec nous. Qu'on parle si l'on veut de l'isolement de l'Allemagne en Europe ! L'Empire est dans une excellente situation. Il faut qu'il porte de plus en plus son effort vers le développement de l'industrie et du commerce. On ne peut que l'approuver d'agir ainsi. Il faut souhaiter que quelques milliers d'hommes soient rendus chaque année aux carrières industrielles et commerciales. L'industrie minière, en dépit de crises ou de difficultés momentanées, man-

que de bras. Elle ne peut suffire à alimenter les usines et combien de travaux d'utilité générale pourraient être entrepris avec les millions qui pourraient être distraits du budget de la guerre. »

Mais M. Gothein se rend bien compte que ces beaux projets ne pourront aboutir que si les autres puissances sont disposées elle aussi à entrer dans la voie des réductions. Ce n'est pas à une conférence comme celle de la Haye qu'un problème si délicat eût pu être abordé. Il eût été ridicule de solliciter l'avis des délégués du Pérou ou de la Bolivie, de la République de Honduras ou de celle du Nicaragua ! Ne pourrait-on aujourd'hui reprendre la question. Le Chili et la République Argentine ont déjà donné l'exemple d'un arrangement très digne d'admiration. Les grandes puissances européennes ne pourraient-elles, si elles le voulaient, en faire autant en s'occupant d'abord uniquement de la limitation des forces de terre ! Quel soulagement ce serait pour les ministres des finances de tous les grands Etats qui ont tant de peine à équilibrer les budgets !

C'est la France, ajoute M. Gothein qui devrait prendre l'initiative. Il ne s'agit pas de demander la « détermination précise » du chiffre des effectifs, mais ne pourrait-on décider, par une commune entente, que les dépenses du budget de la guerre ne dépasseraient pas « un tant pour cent de l'ensemble du budget » ? Ce système aurait certainement des avantages. Il inciterait à étudier les moyens d'accroître la richesse de chaque pays. Il inciterait les habitants de la vieille Europe à mieux comprendre les traits caractéristiques de la civilisation contemporaine, à mieux voir les changements qui se sont effectués dans l'équilibre du monde, à mieux sentir l'importance du développement des pays neufs, à porter plus volontiers leurs regards au-delà des mers, du côté de l'Amérique. Les Etats-Unis, sans doute, se donnent une flotte, mais en somme ce n'est pas sur la force des bataillons qu'ils comptent, c'est sur la force des dollars. Ce n'est pas à coups de canons qu'ils cherchent à enfoncer les portes, à conquérir une plus grande place dans le monde, c'est à coups de marchandises. C'est par une force de production formidable qu'ils agrandissent leur action et qu'ils pèsent dès maintenant d'un poids décisif le marché universel.

Au lieu de s'armer les uns contre les autres et de se cramponner obstinément aux vieil adage, trop littéralement interprété : *si vis pacem para bellum*, les peuples européens ne pourraient-ils s'inspirer de l'exemple des Etats-Unis ? L'avenir n'est pas nécessairement aux armées nombreuses et aux canons à longue portée. Les navires de commerce sont aussi importants que les cuirassés pour donner des victoires.

Nous n'avons pas l'intention de discuter ici ces idées. Elles comporteraient un long examen. Le bref aperçu que nous venons de donner provoquera peut-être dans l'esprit de quelques-uns de nos lecteurs d'utiles réflexions.

GEORGES BLONDEL.

Paru dans *Le Monde économique*.

Le rôle du voyageur de commerce

Le voyageur de commerce rend peut-être à l'expansion commerciale de plus grands services que la réclame. Au premier abord, cette assertion semble être un paradoxe. Mais si l'on considère que la réclame a pour but de faire connaître le

fabriquant de tel ou tel produit ou une marque quelconque et que la mission du voyageur est de faire apprécier les avantages et qualités de ses échantillons, on comprendra aisément les explications suivantes. Si la réclame influence certains négociants, il en est d'autres que les affiches séductrices et les belles insertions laissent tout à fait indifférent. Ils connaissent un produit, mais de nom seulement. La plus formidable réclame ne leur en fera pas voir la qualité. Ils entendront leurs amis en prôner la bienfaisance, mais circonspects ils ne se décideront point à un achat d'essai avant d'avoir pu juger par eux-mêmes si ces produits méritent leur attention. Quand le voyageur les a visités, quand ils ont tout contrôlé eux-mêmes et examiné les qualités soumises, ils remettront une commande au représentant de la fabrique. Est-ce à dire que seul le voyageur peut faire des affaires et que la réclame est nulle ? Evidemment non. Si la réclame est bonne, on peut dire que le voyageur la fait fructifier.

Le rôle du voyageur est un des plus difficiles de la carrière commerciale. Quoi de plus fatigant que de courir toute la journée, la valise ou la marmotte à la main, par tout les temps, qu'il fasse froid ou chaud, sous le soleil ou sous la pluie, visitant ici un client grincheux qui répond de mauvaise grâce aux questions qu'on lui pose, là un autre qui, après vous avoir fait perdre un temps précieux, vous laisse partir sans commande. Midi sonne, le voyageur dîne à la hâte, puis se repose un moment, et de nouveau vous le voyez déambuler prestement pour visiter les derniers clients de la ville ; le soir arrive vite, il soupe, file à la gare, s'élançant sur le marche-pied d'un train en partance, se faufile dans un wagon ; pendant que le train roule pour gagner la station voisine, il sommeille, affaissé sur une-banquette. Il songe à sa journée fructueuse ou ingrate, tout en supputant les affaires qu'il fera demain pour compenser la mauvaise récolte d'aujourd'hui. Le train arrive en gare. Il descend, déjà à moitié endormi, aperçoit un homme à la casquette galonnée sur laquelle s'étale une inscription qui tremble devant ses yeux fatigués et mi-clos, juge par là que c'est un portier, s'approche de lui, lui remet sa valise qui maintenant pèse bien lourdement à son bras, suit son cicerone, se couche. Cinq heures du matin, le réveil brutal carillon... Notre voyageur se réveille, se frotte les yeux, fait le poing à l'inconsciente machine, se lève à demi, se laisse retomber sur l'oreiller chaud, ferme un œil, rouvre l'autre... puis finalement le devient l'emportant, s'habille, écrit à sa maison, copie ses commandes — travail minutieux qui lui prend deux bonnes heures. Il déjeune, c'est huit heures du matin. Et de nouveau le voilà trottant par les rues, les jambes encore harassées de la longue course de la veille. Voilà la vie de beaucoup de voyageurs de commerce. Elle n'est pas des plus attrayantes.

Pour être bon voyageur, il faut de la patience, du tact et de l'habileté. Muni des échantillons de sa maison qu'il doit faire voir et recommander à ses clients notre ami pénètre chez le négociant. L'accueil n'est pas toujours des plus engageants. Mais le voyageur, conscient de ses devoirs, ne se rebute pas si facilement. La politesse et la bien-séance sont ici plus nécessaires que jamais, car un homme d'affaires occupé que l'on dérange pour lui montrer une collection est toujours une personne qui veut bien vous obliger. Si après l'examen des échantillons le commerçant ne commande rien, le voyageur n'insistera pas, mais s'informera habilement de la date à laquelle il pourra repasser. Agissant ainsi, il épargnera le temps de son client et le sien. L'homme d'affaires lui en saura certainement gré, et au prochain voyage ses chances de réussite seront doublées.

Beaucoup de voyageurs s'étonnent de ne pouvoir traiter aucune affaire avec certains clients, tandis que d'autres y parviennent fort bien. A quoi cela tient-il donc ? Si toutes les physionomies humaines sont dissemblables, il en est de même des caractères et des inclinations au point de vue pathologique. Le voyageur, pour s'éviter bien des déboires, devra donc étudier ses clients à ce point de vue-là. Les négociants ne sont pas plus parfaits que le reste des mortels. Ils ont aussi leurs petites manies comme tout le monde et leurs façons d'agir qui doivent être respectées si l'on veut entrer en relations d'affaires avec eux. Tel homme ne peut supporter qu'on le contredise, même s'il sait fort bien qu'il a tort. Tel autre aime à se vanter et parle avec emphase de ses affaires quasi colossales, de la bonne réputation de sa maison que nul autre n'égale. Malheur alors au voyageur s'il se permettait d'émettre

quelques paroles de doute ou de sourir ! Il serait sûr de perdre son client blagueur. Un dernier sera froid, peu causeur, aimant que tout aille rapidement. « Attention », devra se dire le voyageur, « ici pas de dégressions, allons droit au but, sans quoi... ». Ce sera donc au voyageur à se mettre momentanément en harmonie avec le moral de son client, même si cela lui déplaît, commerciale plus nécessaire et plus avantageuse qu'on ne le croit.

Lorsqu'il s'agit d'établir ou de créer une clientèle, c'est alors que nombre de difficultés et d'ennuis surgiront chaque jour pour le voyageur. Il devra se cuirasser de patience, jouer au plus fin, tâcher de connaître les prix de la concurrence et jouer habilement son rôle tout en ayant du tact et infiniment de savoir-faire et de rapide compréhension des choses. Car tout est là, à la guerre comme à la guerre ! Les plus malins seront toujours ceux qui se tailleront la part du lion après avoir évincé les autres.

Une connaissance parfaite des marchandises qu'il offre est de rigueur absolue pour le voyageur. Pour certains produits comme les machines par exemple, des connaissances techniques seront même nécessaires. Car si le client vient à demander des explications, il s'agit de lui répondre en homme qui n'hésite pas et qui fait voir qu'il n'est jamais pris au dépourvu. Certains négociants aiment à poser des questions embarrassantes afin de juger si le voyageur est au courant de la fabrication des articles qu'il vend. Ils constatent aussi par là si leurs fournisseurs sont sérieux. Une maison qui se respecte n'enverra jamais en voyage un agent ne connaissant pas à fond l'article qu'il est chargé de vendre.

La connaissance de plusieurs langues est un facteur important dans la carrière d'un voyageur de commerce. Si nous voulons exporter nos produits dans les autres pays, il faut que nos voyageurs s'y rendent avec des échantillons et qu'ils en parlent les langues. De même pour l'étranger, chez nous, ils parlent soit le français, l'allemand ou l'italien selon qu'ils parcourront l'une ou l'autre partie de la Suisse. Il est évident qu'un commerçant ne se décidera point à contracter un achat quelconque s'il ne peut s'expliquer clairement dans sa langue maternelle avec le voyageur, afin d'éviter des malentendus et des ennuis ultérieurs.

A l'étranger, le voyageur de commerce aura un vaste champ d'initiative pour se perfectionner dans sa profession. Là il est nécessaire de faire abnégation de soi-même, d'oublier les coutumes et les mœurs de son pays natal pour s'assimiler les mœurs des contrées où l'on voyage. Le rôle du voyageur n'en deviendra que plus difficile. Dans les pays du Sud, son estomac devra s'habituer à une cuisine souvent fort huileuse. Il souffrira de la chaleur et la fatigue deviendra chaque soir sa tenace compagnie. Croyons bien que le voyageur ne voit pas toujours la vie en rose ! Pendant que le train l'emportera vers une autre ville, il aura peu ou pas de temps pour admirer la luxuriante végétation méridionale. Absorbé dans ses calculs et ses notes, chez lui la matérialité du commerce repousse toute velléité de rêverie ou de contemplation : les affaires et la poésie ne se donnent pas la main.

Les heures pour visiter les clients ne sont pas les mêmes partout. Ainsi dans la Basse-Italie, une bonne partie des affaires horlogères se traitent au café entre deux ou trois heures de l'après-midi. Ce sera pour le voyageur de nouvelles habitudes à prendre. Dans les Indes britanniques, le fait est encore plus curieux. Un ami digne de foi m'a raconté la chose suivante : Un voyageur qui travaillait pour une maison zurichoise de soieries, étant à Bénarès, va visiter un riche rajah qui était un de ses meilleurs clients. C'était un lundi matin. On l'éconduit : le rajah n'était pas visible. Il y revient le lendemain : on ne le reçoit pas. Mercredi, même scène. Ce jour, il se rencontre avec un concurrent français. Jeudi, les deux voyageurs reviennent à l'assaut : la porte est close. Le Français jure et part... Notre Zurichois plus obstiné revient le vendredi à onze heures du matin. On le reçoit, il conte l'aventure au rajah. Celui-ci en riant lui répond en anglais : « Je ne reçois les voyageurs de commerce que le vendredi à onze heures. » Ce jour-là, le rajah commanda pour trente mille francs de soieries. Cet ordre valait certes bien la peine d'attendre cinq jours.

A l'étranger le voyageur peut apprendre une foule de choses utiles tant à lui-même qu'à sa maison. En étant habile, il pourra se rendre compte de la qualité et de la bienfaisance des produits similaires des concurrents. Avec du tact, il

pourra quelquefois en connaître les prix d'achats. Il constatera les effets de la réclame d'autres maisons. Puis jugeant, comparant toutes ces données entre elles, il réussira toujours à en tirer profit pour son compte personnel et puis dans l'intérêt de ses patrons. Il acquerra la notion exacte des défauts ou des qualités de ses marchandises en les comparant à celle de la concurrence ; il comprendra aussi pourquoi tel produit se vend et pourquoi tel autre ne trouve point d'acheteur ; et sa maison en recevant toutes ses observations saura en prendre bonne note pour l'avenir.

Si le voyageur est bon observateur, il peut non seulement être utile à sa maison, mais encore à son pays. En effet, les étalages des négociants varient de pays à pays. S'il note les détails saillants d'une vitrine originale, ou un nouveau genre de réclame qui a du succès, pourquoi la Suisse ne profiterait-elle pas de son travail en essayant les mêmes procédés chez elle. Les divers renseignements que nos voyageurs à l'étranger nous donnent doivent cependant servir à quelque chose. Imitant les procédés de l'étranger, nous arriverons en cherchant à créer une réclame plus efficace encore et nos exportations n'auront qu'à y gagner. Imiter, c'est apprendre à connaître les défauts des autres et à inventer mieux qu'eux. Le commerce et l'industrie sont là pour en donner des preuves. Il est clair que le voyageur ne s'occupera en cela que des étalages et de la réclame concernant les produits qu'il vend. Pour les étalages d'autres produits, ses frères s'en occuperont ou bien alors ce sera le commerçant suisse établi à l'étranger qui s'en chargera. Dans la concurrence de maison à maison, le voyageur joue un rôle très utile et très efficace. Chaque jour sera pour lui un jour de lutte. Circonspect, prévoyant, habile, il devra avoir le flair d'un agent de la sûreté, se dépêcher, arriver avant le concurrent, l'évincer, puis sans trop jouir de son succès, filer ailleurs et recommencer.

Beaucoup de responsabilité incombe au voyageur. Ce sera lui qui réglera à l'amiable les différents qui surgissent souvent dans les transactions commerciales. Que de tact lui faudra-t-il alors pour mener à bien ces sortes d'affaires si sou-

vent épineuses ! A lui de délimiter où finit le droit du client et où commence celui de son patron. A lui de sauvegarder l'intérêt de l'industriel tout en ne lésant point le commerçant. Ce sera lui encore qui s'arrangera avec son client pour les conditions de paiement, la date de livraison. A lui aussi de se renseigner autant que possible sur la solvabilité d'un client en attendant que la maison s'informe auprès d'une agence attitrée. Ce n'est pas tout ; pour conserver la clientèle qu'il se sera faite, il écrira au correspondant de sa maison pour lui faire connaître le caractère de ses clients et le mettre en garde contre certaines tournures de phrases qui pourraient les blesser. Dans une grande maison d'exportation, le voyageur et le correspondant sont deux hommes qui doivent s'unir et se donner des conseils réciproques en vue de surmonter les difficultés de leur profession, car le succès dépend de leurs efforts.

En compensation des fatigues de son activité, le voyageur a l'occasion d'apprendre beaucoup de choses dans ses voyages à l'étranger et de devenir un homme très expérimenté, un « débrouillard », a self-made man, dirait l'Américain. De nos jours où la vie devient de plus en plus difficile, l'homme qui, comme le voyageur de commerce, a appris à ne compter que sur lui-même peut déjà être satisfait, car quoiqu'il arrive au cours de son existence, il saura sans le secours de personne se retourner et faire face à toutes les éventualités.

Schweiz. Kaufmännisches Centralblatt.

Concours d'horlogerie

Au moment où la question de l'apprentissage est si vivement discutée, notre frère la *France Horlogère*, de Besançon, dans un but de relèvement professionnel organise un grand concours pratique d'horlogerie, ouvert aux horlogers (patrons, rhabilleurs, ouvriers, et apprentis) et doté de nombreux prix.

Les demandes d'inscriptions et de renseignements doivent être adressées à la *France Horlogère*, à Besançon (Doubs), jusqu'au 15 juillet inclus.

Contrôle fédéral des ouvrages d'or et d'argent			
Pointement du mois de Juin 1908.			
Bureaux	Boîtes de montres or	Boîtes de montres argent	Total
1. Biel	2,870	23,252	26,122
2. Chaux-de-Fonds	32,820	1,998	34,818
3. Delémont	—	3,193	3,193
4. Fleurier	338	7,180	7,518
5. Genève	1,314	9,945	11,259
6. Granges (Soleure)	70	13,583	13,653
7. L'Locle	6,072	8,055	14,127
8. Neuchâtel	—	564	564
9. Noirmont	4,009	22,491	26,504
10. Porrentruy	—	41,064	41,064
11. Saint-Imier	—	12,676	12,676
12. Schaffhouse	—	41,149	41,149
13. Tramelan	—	—	—
Total	45,607	156,856	202,463

Diminution de 6,821 boîtes or et de 85,596 boîtes argent sur le mois correspondant de 1907.

Cote de l'argent

du 4 Juillet 1908

Argent fin en grenailles . . . fr. 96.— le kilo.

Argent fin laminé fr. 2.— par kilo de plus.

Change sur Paris fr. 99.93



PAUL DITISHEIM
Fabrique « DITIS »
9 bis, Rue du Parc, à **La Chaux-de-Fonds**
Grand Prix Exposition universelle de Paris 1900

MONTRES ULTRA PLATES DE TOUS FORMATS. — MONTRES DÉCORÉES.
BAGUES-MONTRES. — MONTRES-BIJOUX. — PETITES MONTRES, ANCRE ET CYLINDRE.
CHRONOMÈTRES À BALANCIER GUILLAUME. — MONTRES COMPLIQUÉES
Prix généraux annuels de l'Etat à l'Observatoire de Neuchâtel
II 10253 C 1897, 1898, 1901, 1902, 1904, 1905, 1906. 1622



FABRIQUE D'ÉBAUCHES DE SONCEBOZ

Société Anonyme par Actions — Directeur: F.-E. PFISTER

HORLOGERIE

Maison fondée en 1849

ELECTRICITÉ

Etude et entreprise de Calibres spéciaux

Ebauches et finissages 10 à 36 lignes

Tous genres clefs et remontoirs

— Spécialité extra-plates et plates soignées —

La fabrique ne termine pas la montre

TÉLÉPHONE

1632

TÉLÉPHONE

Décor

SPÉCIALITÉ DE DÉCORS RAPPORTÉS AVEC MOTIFS EN OR
sur platine vieil argent, sur boîte argent et métal

Photodamasquinage, damasquinage, façon niel sur boîte acier et métal

Peinture sur émail, sur boîtes argent métal

Paul Sumi, Atelier de décoration
2, Boulevard St-Georges, 2
Genève

ED. TRACHSEL, Genève

H 784 X

35, Croix d'or

1076

Graveur - Décorateur

Gravure de lettres soignées, cuvettes et mouvements.

Spécialité de guichets en tous genres, zones opales, bleues, etc.
heures peintures. Zones en or, argent et plaqué or, rapportées et vissées sur guichets en argent et acier. Cadrans or et argent gravés et émaillés. — Travail soigné.

Polissage et finissage de boîtes or soignées.

Entreprise de Calibres spéciaux

Ebauches et finissages

Qualité soignée.

Derniers avancements.

RUEDIN & C^{IE}

Fabrique d'Horlogerie de Delémont

Aciers Américains

SPÉCIALITÉS:

Aciers fondus au creuset pour outils
les plus fins, de toute qualité et trempe pour
tous les usages. Égalité de qualité garantie

DISQUES À FRAISER avec double re-
prise un procédé unique et spécial
Toles d'acier au creuset et acier
d'argent

Acier poli comprimé, de première qualité
pour transmissions, etc.



PARIS 1900, GRAND PRIX

Grand choix chez les seuls représentants pour la Suisse:

AFFOLTER, CHRISTEN & C^{IE}, BALE

FERS ET ACIERS EN GROS

H 4921 Q

Manufacture d'Horlogerie

Maison fondée en 1830.

STAUFFER SON & Co

Rue Léopold Robert, 46

La Chaux-de-Fonds

Spécialité :

CHRONOGRAPHES

Simples
Compteurs
Rattrapantes

avec ou sans Bulletins d'observatoire

Systèmes brevetés. Mécanisme parfait. Fonctions infaillibles

ADOPTÉS PAR L'AMIRAUTÉ ANGLAISE

Premiers prix et bulletins de 1^{re} classe aux
Observatoires de Kew, Neuchâtel, Genève1^{re}, 2^{me} et 3^{me} positions
pendant 3 années successives : 1905 - 06 - 07

Concours chronométriques

Observatoire de Kew avec Record

Fournisseurs des Chronographes employés exclusivement et officiellement aux

Grandes courses internationales d'automobiles
1903 à 1908

Vente réservée pour l'Angleterre et la Russie

H 6464 C

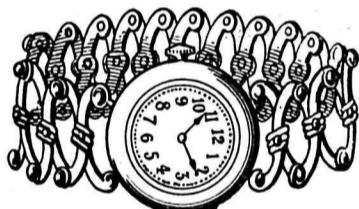
1997

MONTRES - BRACELETS

Extensibles - Milanaises

Gourmettes - Anneaux

Serpents, etc. H 10436 C

Exécution : acier, métal,
Doublé supérieur, argent, niel,
or à tous titres 1703

René Bürck, Horlogerie, Kreuzlingen (Suisse)

PIVOTAGE D'ECHAPPEMENTS ANCRE

Spécialité d'axes et de tiges de 12 à 21 lignes

Affentranger, Haas & Plattner, Niederdorf (Bâle)

844 Fabrique de Vis et Fournitures d'horlogerie H 10083 C

Süddeutsche
Uhrmacher-Zeitung

Augsbourg (Bavière) H 10416 C

Journal d'annonces pour l'industrie horlogère allemande

Prix d'abonnement: 6 fr. par année, franco de port 1691

Le ligne de 54 mm: 40 cts. — Numéros spécimens gratuits.

Fabrication
de Balanciers
cylindre
+ 25419Façon vis
et
Roskopf

Wyss & Hächler

Granges (Soleure) 450

Spécialité : Petit balancier soigné
Grandeur, poids et trou interchangeables

Fabrique d'Horlogerie La Champagne

Louis Müller & Cie

Rue du Faucon, 21 BIENNE (Suisse)



Fabrique d'Horlogerie

par procédés mécaniques modernes

Machines et outillage les plus perfectionnés

Interchangeabilité complète

St-Louis 1904: Médaille d'or. Individ. — Grand Prix coll.

Spécialité de Montres

Grandeur 10^{1/2} lignes, en tous genres de boîtes

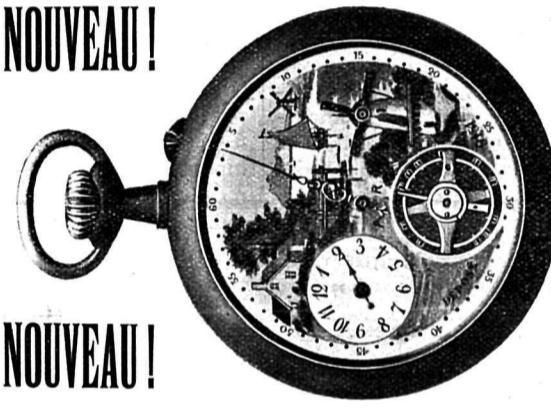
Marques et calibres déposés

Exposition permanente et complète
d'échantillonsCatalogue richement illustré sera adressé
1059 H 40104 C contre références seulement.

Montre 19 lign. ancre

Moulin à vent
automate 1736Cadran émail, peint en
couleur. H 1737 J
Très bon marché.
Argent et acier.
(montres prime pour
le commerce)
Brevet N° 2151

NOUVEAU!



NOUVEAU!

E. SAGNE-GEISER, Sonvilier (Suisse)

Fabricants, Négociants, Banquiers

qui avez des expéditions d'horlogerie, de marchandises diverses, ou de valeurs, assurez vos envois auprès de

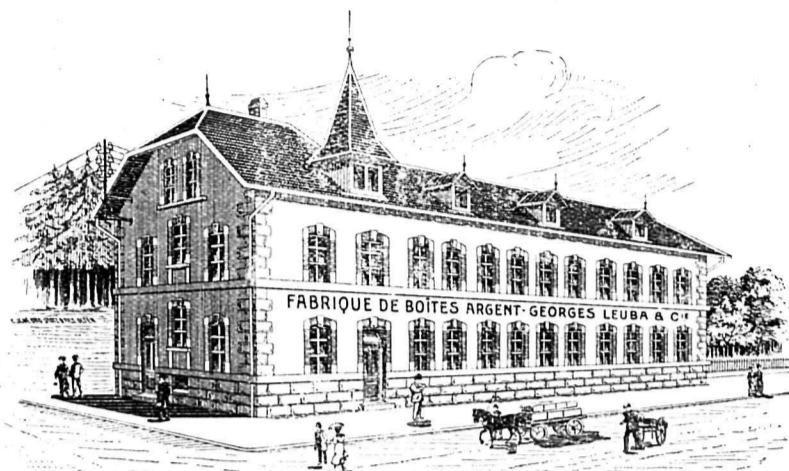
„LA MARINE“
Compagnie anglaise
d'assurance des risques de transport

fondée en 1836 au capital de fr. 25,000,000.— dont fr. 4,500,000 versés. - Réserves fr. 17,500,000 la plus ancienne et la plus puissante des Compagnies d'assurances des risques de transport, qui accorde les plus grandes facilités à des conditions extra-avantageuses.

Assurances **par terre** et **par eau**, par polices spéciales d'abonnement ou en bloc. Polices en bloc à prime annuelle sans inscription dans un carnet, système nouveau pratique et avantageux.Pour renseignements s'adresser à Messieurs Bourquin & Cie, Directeurs, à Neuchâtel, ainsi qu'à l'agent principal à la Chaux-de-Fonds, Mr. **L.-A. Besse**, Numa Droz 85. H 6459 N 1327

FABRIQUE DE BOITES ARGENT ET GALONNÉ

en tous genres et pour tous pays



GEORGES LEUBA & Cie FLEURIER

Spécialité : Genre RUSSE, CHINE et JAPON

Boîtes Châtelaines. — Boîtes plates et extra-plates
Genres soignés et bon courant

Livrasons très rapides. 1816 (H3193N) Outilage perfectionné.

Fabrique d'Ebauches Société des Etablissements Parrenin

à Villers-le-Lac (Doubs)

Spécialités de

Genres extra-plats, mi-plats, plats et hauteurs normales
en qualités bon courant et soignée

De 16 à 20 lignes, ancre, lépine et savonnette
De 16 à 19 lignes, cylindre, lépine. H16365C 4968

- Envoi sur demande du Catalogue et Prix-courants -

La Fabrique ne termine pas la montre



JULES ARNOULD, St-Imier Fabrique de Cadrans métal

Nouveaux procédés av. **heures ineffaçables**

Cadrans lavables. — Spécialité de Bosses flinquées et heures appliquées, couleurs variées.

Décor de pendulettes nacre et métal.
H 4096 J Téléphone 4184

Renseignements commerciaux et Contentieux

F.-X. MOESCHLIN

Successeur de J.-A. Tritschler

BALE (Suisse)

Maison fondée en 1869

ZURICH

Service prompt et conscientieux. Conditions d'abonnement favorables
Relations universelles ; plus de 20,000 correspondants dans tous les
pays.

Usine Mécanique Magnenat-Lecoultrre

• Sentier •

Répétitions

en tous genres, 17 à 24 lignes. Spécialité
de tirage à targette, la meilleur mar-
ché du jour.

Montre plate

18" calib. Etoile, seconde au centre,
mouv. 11" lép., en finissage ou avec
échapp., ponts et platine, $18/12$ de haut.

— Prix avantageux —

1938

Fabrique d'Assortiments cylindre en tous genres

et qualités sur calibres de précision

Spécialité de petites pièces soignées et extra-plates

FRANÇOIS FAIVRE, Charquemont (Doubs France)

MAISON FONDÉE EN 1873

Pivotages sur jauge

interchangeabilité garantie au 100mm sur mouvement
avec et sans pierres depuis 9 $\frac{3}{4}$ lignes.

Travail soigné. — o — Prompte livraison
H 6165 C Prix avantageux 1896

* Banque du Locle *

Usine de dégrossissage de Métaux précieux

Outilage perfectionné

1504

Or et argent à tous titres et façons à l'usage des monteurs de boîtes,
bijoutiers, fabricants de pendants, emboiteurs, etc. — **Cercles** laminés,
de forme pour verrous de répétitions. — Assortiment complet de **car-
rures et lunettes laminées**. — Spécialité de **lunettes genre an-
glais** légères, à large réhaut, livrées de forme pour supprimer en partie
l'emboutissage. — **Pour boîtes en séries, carrees sans soudure** ;
grande économie de matière. — Lunettes et fonds **étampés**. — Gran-
choix de **ciselés**. — Laminage d'or pour **paillons sous fondant**.
Or et argent spéciaux, **inoxidables et malléables** pour plaque.

Ouverture de crédits en compte-courants.

Horlogerie pour tous pays

Siegm. NEUMANN BALE (Suisse)

Genre Roskopf 17 à 24 lignes. **Nouveauté** : Calibre extra-plat.

Spécialité : Extra-plat cylindre et ancre, en tous genres.

H 10081 C Echantillons à disposition contre références 1230

FABRIQUE DE BOITES ARGENT ET GALONNÉES

J. Meier & Cie, St-Imier

Installation moderne — H 753 J 1738

— Boîtes en tous genres

Spécialité de genres lentilles extra plates

Prompte et sérieuse exécution. — Téléphone.

Fabrique de cadrans métalliques

Kohly & Etienne

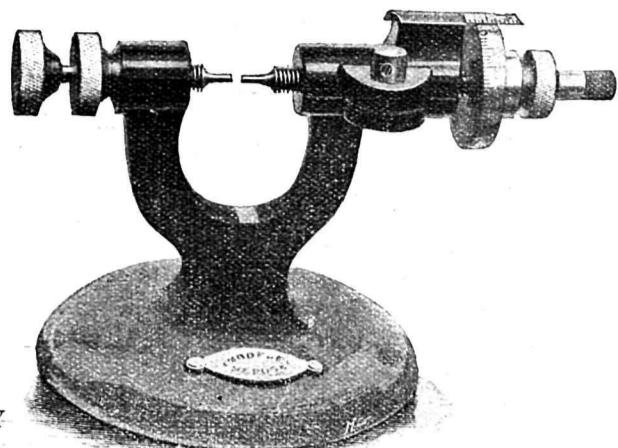
Téléphone 120 BIENNE EXPORTATION

Nouveautés en tous genres: 1500 dessins différents

Installations spéciales pour la série. **Centrage absolu.**

Bl 10 Y Echantillons et prix à disposition. 1514

Hermann Fatton, Biel (Suisse)



BI 1402 Y

1017

Nouveau micromètre

très pratique; construit spécialement pour l'horlogerie.

TRAVAUX
en tous genres
pour
la partie horlogère

Catalogues
H 11029 C illustrés



N'achetez pas de H 2500 Q 1886

Jabourets

sans avoir examiné le nouv. système
Carl Heitz, Bâle.Leçons écrites de compt. améric.
Succès garanti. Prosp. gratis,
H. Frisch, expert comptable,
Zurich F. 21. H 243 Z 1545

PLACEMENT

Une personne pouvant faire une mise de fonds de **15 à 20.000 francs** aurait l'occasion de s'intéresser à une affaire d'avenir en pleine activité dep. nombre d'années.

Elle aurait une occupation facile et peu absorbante dans la partie commerciale.

S'adresser pour tous renseignements à l'Etude de Jules-F. Jacot, notaire, au Locle. H 11.280 C 2103

Horloger

capable et énergique, connaissant pratiquement et théoriquement toutes les différentes parties de la montre, cherche place comme **directeur de fabrique** ou comme **visiteur**. 2102

Offres sous chiffres Y 6791 C à Haasenstein & Vogler, La Chaux-de-Fonds.

Imprimerie et Lithographie artistique

Fabrique de registres

OTTO STOTZ & FILS

Successeurs de Hufschmid - Huguenin

● O L T E N ●

Installation moderne et perfectionnée.

TABLEAUX RÉCLAMES

Clichés de montres

Vues de fabriques

Exécution très soignée

à prix modérés

Fabricants organisés pour fournir avantageusement

mouvements ancre

25 dz. 18 1/2 lig.

qualité bon courant, sont priés d'envoyer leur adresse avec

prix, case 252 La Chaux-de-Fonds. 2101

Maison de gros demande:

Montres or 14 karats

14" sav. cyl. cuv. métal
18" sav. ancre cuv. métal

Offres sous chiffre A 6804 C à Haasenstein & Vogler, La Chaux-de-Fonds. 2108

Chef de Fabrication
Technicien

connaissant à fond la fabrication extra bon marché et soignée, par procédés modernes, cherche place. Eventuellement, entrerait en relations avec personnes ayant capital, en vue d'association. Bonnes références à disposition.

Ecrire s. chiffres C 6819 C à Haasenstein & Vogler, La Chaux-de-Fonds. 2112

Régleur, termineur
connaissant à fond son métier, réglages de précision de préférence, cherche place.

Ecrire sous chiffres U 2271 C à Haasenstein & Vogler, La Chaux-de-Fonds. 2092

Fabrique d'horlogerie
faisant spécialement la montre ancre pour homme, pouvant lutter contre toute concurrence, demande pour l'Au-
triche-HongrieReprésentant
sérieux, au courant de la partie et bien introduit chez les grossistes. 2094
S'adresser sous B 2360 à Haasenstein & Vogler, St-Imier.ASSOCIATION
pour le marché allemandavec manufacture d'horlogerie
est demandée par ancien voyageur possédant clientèle de 1^{er} ordre, pour la vente directe aux horlogers et bijoutiers, en Allemagne. 2113
S'adr. sous D 2334 C à Haasenstein & Vogler, La Chaux-de-Fonds.

Fabrication d'horlogerie

Louis-Paul MARCHAND

H 186 U 28, rue Neuve 1839

Bienne

Spécialité:

Montres de Dames 11" bon courant

Prochainement montres ancre

12" à secondes

Fabricants!

ROSKOPF lissés sans pierres, de 19 et 21 lignes, sont achetés d'occasion.

Paiement au comptant.

Ecrire: O. Celada, Case postale 6945, Chiasso (Suisse). H 3254 O 2079

Bureau de Contrôle de PONTARLIER

Edouard Mennard, agent en douane

Invite Messieurs les Fabricants d'horlogerie et monteurs de boîtes à lui adresser toutes leurs boîtes à contrôler. Les meilleurs soins et la plus grande rapidité sont apportés pour la réexpédition, et à des prix minimes: 0,45 centimes par boîte or — 0,05 centimes par boîte argent.

Attention. — Les colis peuvent être adressés en douane Pontarlier ou poste restante Verrières - suisses, où la maison les fait prendre tous les jours.

H 6501 C 2008

Fabrique de Cadrans métal en tous genres
Nydegger-Monnier, Biel

Rue du Musée, 16a

Promenade de la Suze, 29

Téléphone 96 - Force électrique

4237

TABLEAUX RÉCLAMES

Clichés de montres

Vues de fabriques

Exécution très soignée

à prix modérés

Jeune garçon, ayant fait 2 ans d'apprentissage, comme

RHABILLEUR

cherche place pour se perfectionner dans le métier, chez un bon rhabilleur de la Suisse française. Petit salaire exigé. S'adresser à C. Junod-Cuendet, Auberson, Vaud. H 24,323 L 2120

Fabrique de 60 ouvriers sans successeur cherche

Jeune horloger

pouvant s'intéresser financièrement pour une nouvelle montre de vente facile et à qui on pourrait éventuellement remettre la suite de fabrication.

Affaire avantageuse. Ecrire sous chiffres E 24347 L à l'agence Haasenstein & Vogler, Lausanne. 2123

Nouveau
Chronographe 16 lignes
fonctions irréprochablesRépétitions 17 lig. Extra-plates
1035 Rhabillages H 10105 CErnest Goy-Baud
Parc 81, LA CHAUX-DE-FONDS

Lithographie & Imprimerie

R. HAEFELI & Cie

La Chaux-de-Fonds
Rue Léopold Robert 13bis et 14



L'Industrielle
Maison fondée en 1887 Société anonyme
Médailles au
Expositions universelles de Paris
et de Barcelone
Récompenses et Diplômes aux Expositions nationales

*** Manufactures de Cartonnages ***
en tous genres, pour toute industrie et pour tous pays
La plus importante des fabriques de **Cartonnages pour l'Horlogerie**
Procédés de fabrication patentés. — Machines et outillage de la dernière perfection.
Exécution prompte et soignée de tous les cartons, étuis, etc., se rapportant à cette industrie, à des prix défiant toute concurrence.
Spécialité de cartons avec intérieur molleton-veloutine extra.
La section des cartonnages pour l'Horlogerie occupe à elle seule **plus de 200 ouvriers et ouvrières**.
Stock continu d'environ 400,000 cartons genres courants.
H 2770 F Directeur général: **H. Schmidlin.**
Pour adresse: **L'Industrielle, à Fribourg.** 785

Fabrique „ANGELUS“
STOLZ Frères, Le Locle
RÉPÉTITIONS
en tous genres, de 17 à 24 l.
Calibres nouveaux perfectionnés
Qualité, prix et conditions très avantageux
Liège 1905 Médaille d'Or
Milan 1906 Dipl. d'Honneur.

H 41154 C 2045

Avez-vous des créances à recouvrer en Angleterre?

Rien à payer d'avance. Commission très raisonnable sur sommes encaissées seulement variant de 5 à 10% ou suivant arrangement. * * * * * * * *
Payements immédiats après encaissement. * * *

S'adresser Secrétaire International Protection Bureau 2055
H 11171 C 25, Brewer Street, Regent Street, LONDRES W

PRIX-COURANTS et CATALOGUES ILLUSTRÉS
pour l'Horlogerie et la Bijouterie
EXÉCUTION SOIGNÉE PLUS DE 600 CLICHÉS À DISPOSITION ENÉCUTION SOIGNÉE
Lithographie, Typographie, R. Hæfeli & C^{ie}

La Manufacture d'Horlogerie
„LE PHARE“ AU LOCLE
(SUISSE)
fournit avantageusement tous les genres de **MONTRES à RÉPÉTITION** en grandeurs de mouvements 17 à 24 lignes
Bureaux techniques.
Tous les calibres sont la propriété de la maison.
H 40107 C Plus de 200 modèles différents. 1161
GRAND PRIX: MILAN 1906

SANDOZ WATCH Co

Fabrique à St-Imier

Bureau de ventes à LA CHAUX-DE-FONDS

Montres **ULTRA-PLATES**, hauteur 18 douz.**PLATES**, hauteur 26 douz.Montres **10 et 19" Cassolettes**

Boîtes et emboîtements brevetés

Montres **19" plates**

Interchangeabilité garantie

Prix avantageux H 10270 C

DÉPOSÉE

Marques déposées :

PEPITA

PAPILLON

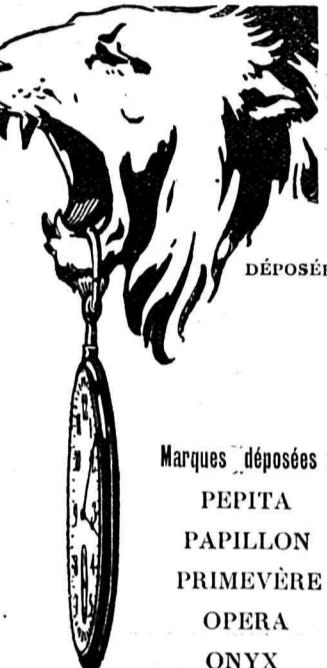
PRIMEVÈRE

OPERA

ONYX

Répétitions en tous genres

avec et sans chronographe

CHRONOGRAPHES-COMPTEURS**Ultra-plats**, hauteur av. chr. 24 douz.Idem **Extra-plats**, 16 à 19 lignes.Idem **Hauteur normale.** 1225

Les Chronographes „HEUER“

sont le résultat de

50 années d'études et d'expérience

Spécialités: Chronographes compteurs et rat-trapantes compteurs, hauteur de montres ordinaires et allant dans les boîtes américaines et anglaises.

Compteurs: **de minutes,**
pour **Automobiles,**
Tachymètres,
pour **pulsations**

Fonctionnement, précision et marche garanties irréprochables.

Prix: Hors concurrence par la qualité.

Tous genres et pour tout pays.

Ed. Heuer & C^o
Bienna

H 10440 C

1743