

Zeitschrift: Bulletin technique de la Suisse romande
Band: 42 (1916)
Heft: 11

Artikel: Le Comptoir Vaudois d'échantillons
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-32365>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 30.06.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

la réserve expresse que Rœchling y conservera la prépondérance.

A titre de contrepartie, Longwy accorde à Rœchling une participation jusqu'à $\frac{1}{2}$, moyennant quatre millions de francs, à l'exploitation de sa concession de minerai de fer de Valeroy, dans le bassin de Briey. L'entreprise a la forme d'une Société anonyme au capital de neuf millions de francs. Longwy s'engage à céder, dans le délai de deux ans, à Rœchling 8 000 des 16 050 actions de 500 francs qu'elle reçoit pour l'apport de sa concession. Rœchling est représenté dans le Conseil d'administration, mais Longwy s'y réserve la prépondérance.

Ce type d'association qui, basé sur une exacte réciprocité, met les parties sur le même pied et crée entre elles une manière d'entente cordiale, est isolé. On verra que les types suivants en diffèrent notablement.

1. En vue d'exploiter sa concession de minerai de fer de Jarny (Briey) (812 ha.), la *Société métallurgique de Senelle-Maubeuge* créa, en 1906, la Société des Mines de Jarny, au capital de six millions de francs, porté plus tard à douze millions, dont cinq millions étaient attribués à Senelle-Maubeuge pour l'apport de sa concession, tandis que le reste des actions passait en grande partie aux mains des trois puissantes Sociétés allemandes *Phoenix*, *Haspe* et *Hoesch*. Au début, les quatre Sociétés participèrent chacune pour $\frac{1}{4}$ aux travaux d'exploitation, mais la gestion de l'entreprise finit par être monopolisée par le consortium allemand. Cette Société des Mines de Jarny possède, en outre, la concession de Sancy (735 ha.), octroyée à la maison Marc Raty et C^{ie}, à Saulnes.

2. Même exemple d'absorption lente par le groupe allemand, à propos de la concession de Murville (496 ha.), propriété encore de Senelle-Maubeuge, qui en fit la matière d'un apport contre 16 000 actions à la Société des mines de Murville, fondée en 1907, au capital de dix millions de francs, (20 000 actions de fr. 500), dont les 4 000 actions restantes furent souscrites : 2 925 par les directeurs de Senelle-Maubeuge et 950 pour le compte de la Société allemande *Aumetz-Friede* qui s'attacha à accroître sa participation, dont le montant passa successivement à fr. 5 935 372 en 1908 ; 7 471 948 en 1909 ; 8 991 115 en 1910 ; 9 591 115 en 1911, tant et si bien qu'avant la guerre le participant allemand s'était taillé la part du lion et exerçait la prépondérance dans la gestion de l'entreprise.

Ces deux exemples illustrent suffisamment la tactique qui a présidé à l'évolution de ces associations franco-allemandes. Le tableau suivant, établi par le Dr Ungeheuer, en donne la nomenclature. Il s'est agi, jusqu'ici, de « participations » seulement ; nous verrons, dans un prochain article, que les grands métallurgistes allemands, peu satisfaits de ce système, sont parvenus à acquérir en fait, sinon nominalement, la propriété de 12 276 hectares de concessions françaises.

Récapitulation des participations allemandes à des entreprises minières françaises.

Sociétés allemandes participant	Concessions françaises de minerai de fer	Superficie des concessions en hectares
1. Gebrüder Rœchling	Valleroy (Meurthe et Moselle)	886 hectares.
2. Phoenix, Haspe et Hoesch	{ Jarny Sancy	{ 812 735
3. Aumetz-Friede	Murville	496

A reporter 2929 hectares

Report 2929 hectares

4. Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- u. Hütten-A.-G.	Moutiers	»	696	»
5. Dillinger Werke	Conflans	»	820	»
6. Rümelingen und St-Ingberter Hochhöfen u. Stahlwerke A.-G. avec Deutsch-Luxemburg	Serrouville	»	720	»
7. Burbacher Hütte («Arbed»)	{ Errouville Bellevue	{ » »	{ 948 589	{ » »

Total 6702 hectares.

Le Comptoir vaudois d'échantillons.

Les perturbations provoquées par la guerre européenne dans les échanges commerciaux avec nos voisins ont ramené l'attention des négociants et des consommateurs sur l'activité de notre industrie vaudoise. Cette circonstance a fait naître l'idée de grouper ces produits et de les présenter aux intéressés.

Le 6 mars 1916, la Société industrielle et commerciale de Lausanne décidait d'organiser un Comptoir vaudois d'échantillons. Les organisateurs ont tendu à réaliser le but cherché en réunissant le plus grand nombre d'échantillons de produits manufacturés dans le canton de Vaud, cela le plus rapidement et le plus simplement possible.

Grâce à la bonne volonté de nos industriels, ils sont parvenus à réunir aux Galeries du Commerce un ensemble fort intéressant et qui dénote chez nous une activité industrielle réjouissante. Par le temps qui court, cette constatation seule a une importance économique certaine. Le Comptoir se complètera chaque jour et dans certaines de ses parties se renouvellera constamment au choix des exposants. Il prouvera aux négociants que dans bien des domaines ils pourraient avoir recours bien davantage à notre industrie vaudoise. Si cette expérience pouvait aboutir à des résultats pratiques, l'œuvre entreprise aura été utile au pays.

Aperçu des produits exposés.

Les produits sont groupés dans deux salles et dans le vestibule central.

Première salle.

1. Horlogerie : produits finis, pièces détachées, pierres pour horlogerie, boussoles, horlogerie fine, instruments de précision.
2. Machines parlantes, boîtes à musique, métronomes.
3. Ferronnerie et serrurerie d'art, taillanderie.
4. Fonderie de laiton et bronze, décolletages.
5. Machines employées pour l'imprimerie.
6. Plieuses automatiques.
7. Outillages : étaux, limes.
8. Coutellerie et rasoirs.
9. Installations électriques : câbles, fils, appareillage, compteurs, horloges, séchoirs, radiateurs.
10. Carburateurs, colliers de scellement, aiguilles à tricoter, nickelage d'aluminium, lettres pour enseignes, tamis, marques pour bétail, soudure auto-chimique.

Deuxième salle.

1. Ameublements : meubles polis, sculptés, meubles en jone, vitraux, cheminées, glaces.
2. Objets de boissellerie, pièces détachées de carrosserie, emballages, parqueterie.
3. Arts graphiques : lithographie, imprimerie, reliure.
4. Cartonnages, sacs en papier.
5. Produits alimentaires : vins, liqueurs, bières, eaux minérales, pâtes alimentaires, spécialités de pâtisserie et de biscuits, confiserie, miel, produits lactés, chocolats, farines, produits alimentaires pour bétail.
6. Allumettes, tabacs.
7. Produits pharmaceutiques et des droguistes.
8. Draps et couvertures.
9. Vêtements et textiles ; tissus, tricot en coton, laine et soie, lingerie, mannequins, casquettes.
10. Malles.
11. Vannerie et brosses.
12. Tannerie, chaussures, socques.
13. Poterie.
14. Corderie.

Vestibule.

1. Photographies de gros travaux de construction en fer.
 2. Appareils de chauffage.
 3. Matériaux et systèmes de constructions et clôtures, installations de serres, fosses aseptiques.
 4. Produits de carrières.
 5. Glacières, auto-cuiseurs.
 6. Taillanderie, manches d'outils.
 7. Divers appareils.
- Le catalogue paraîtra dans la première quinzaine de juin.

Notes sur les chauffages centraux.

Communication de M. Vauthey, ingénieur, à la Société technique fribourgeoise, le 12 avril 1916.

La question des chauffages centraux intéresse un peu tout le monde, mais elle offre un intérêt plus spécial pour les membres de notre Société dont la plupart ont à s'occuper de la construction du bâtiment.

Plusieurs communications pourraient être faites au sujet des chauffages centraux.

Nous aurions pu faire une petite étude comparative des divers systèmes appliqués.

Nous aurions pu aussi passer en revue les calculs principaux qui se présentent dans la préparation d'un projet et que beaucoup sont loin de soupçonner. Nous avons préféré nous occuper pour aujourd'hui du système suivi pour la mise en soumission des chauffages centraux et des améliorations possibles.

En d'autres termes, nous allons indiquer quels moyens peuvent permettre à un propriétaire qui veut faire installer le chauffage central, d'obtenir l'installation la meilleure à des conditions satisfaisantes.

On peut prévoir trois modes de mise en soumission :

1° Un premier mode, celui généralement suivi, consiste à demander à un certain nombre de maisons d'installation de préparer un projet-devis, à choisir parmi ces projets celui qui paraîtra le plus économique tout en présentant les meilleures garanties de bonne exécution et de bon fonctionnement techniques.

Ce mode étant celui qui nous intéresse le plus, sera également celui dont nous nous occuperons davantage.

2° Un deuxième mode consiste à charger un ingénieur spécialiste de l'élaboration du projet dont l'exécution sera décidée après soumissions ouvertes entre les installateurs concurrents (comparaison avec le travail de l'architecte).

Enfin un troisième mode, auquel on aurait plutôt recours pour les installations de plus grande importance ou qui exigent diverses combinaisons spéciales. Ce serait une sorte de concours avec un certain montant affecté à primer les meilleurs projets. Le choix du projet à exécuter pourrait être fait après le concours. Nous nous arrêterons plus spécialement au premier mode, puisque c'est celui qui est le plus généralement suivi chez nous. La mise en soumission suivant ce mode comporte plusieurs opérations découlant les unes des autres. Ce sont :

a) L'élaboration du programme ou cahier des charges des soumissions.

b) L'examen des soumissions présentées et le choix d'un projet pour l'exécution.

c) La mise au point du projet choisi.

d) La reconnaissance des travaux.

Ces opérations sont généralement accomplies plus ou moins rigoureusement en ce qui concerne les deux premières et la dernière.

Par contre, il est assez rare qu'on s'arrête à la troisième, la mise au point, qui cependant est la plus importante mais aussi la plus difficile. C'est peut-être à cause des difficultés que présente cette opération que l'on s'y arrête le moins. Nous verrons pourquoi elle est la plus difficile et surtout pourquoi elle est la plus importante.

A. Elaboration du programme ou préparation du cahier des charges.

Dans tout problème, la solution ne pourra être obtenue complète, précise et exacte que pour autant que les données du problème auront été bien fixées, bien déterminées, sans que rien ne soit laissé à l'arbitraire ou à l'imprévu.

Ainsi en est-il du problème qui est posé à l'installateur du chauffage central. Toutes les données devront se trouver dans le programme de soumission.

En général, on fournit à l'installateur un cahier des charges accompagné de plans et coupes sur lesquels on aura mentionné les dimensions et les températures. Les données sont rarement complètes et bien souvent l'installateur devra supposer lui-même les données qu'il ne peut tirer des plans fournis, ou il devra avoir recours à des informations complémentaires. Or, l'installateur se décidera assez difficilement à aller déranger l'architecte ou le propriétaire pour obtenir les renseignements complémentaires indispensables et il se contentera souvent de les compléter un peu au petit bonheur en adoptant ce qui peut être généralement admis.

De là une cause d'erreur ou d'imprécision dont l'influence se fera certainement sentir dans la solution adoptée.

Quelles sont les données indispensables que doit renfermer tout cahier des charges ?

La température extérieure minima, prise dans les 10 ou 20 dernières années ;

La température à maintenir dans les divers locaux, qui peut être mentionnée sur les plans ;

L'orientation et l'exposition de la construction ;