

Zeitschrift:	Actes de la Société jurassienne d'émulation
Herausgeber:	Société jurassienne d'émulation
Band:	102 (1999)
Artikel:	Nicolas Junker, Fabrique de machines, Moutier (1883-1905) ou les difficultés d'une entreprise innovante à la fin du XIXe siècle
Autor:	Marti, Laurence
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-685062

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: 12.01.2026

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

Nicolas Junker, Fabrique de machines, Moutier (1883-1905) ou les difficultés d'une entreprise innovante à la fin du XIX^e siècle.

Laurence MARTI

Introduction

Le cas de l'entreprise N. Junker à Moutier est l'exemple d'une tentative d'implantation à la fin du XIX^e siècle non seulement d'une entreprise nouvelle, mais également d'une industrie et d'un produit nouveaux, en l'occurrence la fabrication de tours automatiques à poupée mobile. En termes de réseaux, l'exemple est intéressant puisque cette tentative d'implantation est le fait d'une personne qui n'avait pas, pour autant que l'on puisse l'établir, de lien préalable ni avec la Prévôté, ni avec la région jurassienne et qui ne bénéficiait donc pas, en tout cas au départ, d'une inscription dans des réseaux préexistant sur le plan local, qu'ils soient familiaux ou autres. Comment, dans ces conditions, N. Junker s'y est-il pris pour développer son entreprise et quel fut le rôle des réseaux dans ce cas précis ? C'est ce que nous essaierons de présenter ici, en rendant compte du parcours de N. Junker depuis la création de sa première société, en 1883, jusqu'à la fermeture de l'entreprise en 1905.

Une remarque concernant les sources s'impose néanmoins dès le départ. Contrairement à d'autres exemples¹, il n'existe pas, dans notre cas, d'archives très importantes, notamment d'archives comptables et commerciales, auxquelles nous puissions nous référer. L'essentiel des éléments financiers et fonciers dont nous disposons provient des archives du Registre du commerce et du Registre foncier de Moutier. Pour les aspects techniques et biographiques nous avons pu bénéficier d'un fonds constitué par Roger Hayoz dans le cadre du Musée du Tour automatique et d'histoire de Moutier.

Quelques repères biographiques sur N. Junker: un technicien d'abord

Beaucoup de choses ont été dites au sujet de N. Junker, peu ont pu être vérifiées, certaines s'avèrent franchement incorrectes. Ce qu'il est possible d'établir avec certitude actuellement est relativement mince et repose essentiellement sur les informations contenues dans le rôle des bourgeois de Jegenstorf dans le district de Fraubrunnen, commune d'origine des Junker.

Selon cette source, Nicolas Junker est né en 1851 à Jegenstorf où son père était agriculteur.

En 1878, à 27 ans, il part pour Schaffhouse comme mécanicien. Qu'est-ce qui lui permettait de prétendre à ce titre et qu'est-ce que cela voulait dire à l'époque ? Il est impossible de l'établir.

Cette même année, il se marie dans la campagne zurichoise et il arrive à Moutier trois ans plus tard, soit en 1881, avec sa femme et ses deux enfants nés à Schaffhouse. La famille Junker s'agrandira encore sensiblement à Moutier, puisqu'elle comptera finalement 7 enfants.

Pourquoi N. Junker s'établit-il à Moutier au début des années 1880 ? Nul ne le sait. Il est vrai que la cité prévôtoise était à l'époque une ville qui pouvait attirer. Elle connaissait un développement certain suite à la liaison ferroviaire récemment établie avec Bâle (1876) et Biel (1877). En matière industrielle, elle était largement tournée vers l'horlogerie. En 1889, un recensement cantonal² dénombre 25 ateliers d'horlogerie. Parmi eux, l'une des premières grandes fabriques jurassiennes : la Société Industrielle de Moutier, «La Grande», comme on l'appelait. Celle-ci travaillait au départ pour les établissements Japy à Beaucourt et, selon certaines sources, elle emploiera jusqu'à 500 ouvriers³, dont une bonne partie à domicile. Les perspectives dans le domaine horloger étaient par ailleurs plutôt bonnes, la crise des années 1870 et le choc de l'Exposition de Philadelphie commençaient à être surmontés et l'idée d'une mécanisation de la production faisait lentement son chemin. Outre l'horlogerie, la verrerie fonctionnait également à plein régime occupant une centaine d'ouvriers⁴. La ville était le siège de quelques banques, Klaye et Chodat, par exemple, qui administrait la Société Industrielle ou encore la Banque Populaire du district de Moutier. La cité prévôtoise pouvait donc être intéressante pour quelqu'un qui cherchait à développer une activité, notamment dans le domaine de la mécanique. Est-ce que ces aspects sont ces aspects qui attirèrent N. Junker ? Il est impossible de le savoir.

Il est en tout cas indéniable que, dans un tel contexte, N. Junker avait des atouts à faire valoir. Si on se réfère à l'évolution de son entreprise par la suite, il détenait manifestement de sérieuses compétences techniques et il saisit relativement vite l'intérêt de la mécanisation de la

production horlogère. S'il n'a pas inventé lui-même le tour automatique à poupée mobile, mis au point à Bienne par J. Schweizer dans les années 1870, il appartient pourtant à la première génération (avec des gens comme Laubscher à Malleray ou Tschopp à Bienne) qui travaillera à en systématiser l'application⁵. On lui doit notamment plusieurs améliorations du principe de base, dont le système de bascule pour les porte-burins, placés jusque-là sur coulisses, et la réduction de deux à un seul arbre à cames. Il dépose un brevet en 1896 et l'Exposition nationale de Genève de cette même année lui décerne une médaille d'argent pour la qualité de ses machines. Ses connaissances et son apport au niveau mécanique sont donc incontestables. En revanche, il ne semble pas disposer de fortune particulière, ni du côté de sa famille, ni du côté de sa femme, alors que la fabrication de machines s'avère relativement gourmande en matières premières et en outillage. Comme dans beaucoup d'autres exemples jurassiens, le problème du financement sera donc le problème prioritaire de cet entrepreneur, qui s'impose d'abord et avant tout comme un technicien.

L'échec financier de l'entreprise

Comment N. Junker s'y prend-il pour financer son entreprise ? Il recourra essentiellement à deux moyens au cours de sa carrière, deux moyens qui aboutiront à des résultats pour le moins mitigés : l'association et le crédit bancaire.

La tentative d'association

Nous ignorons tout des deux premières années que passe N. Junker à Moutier. Les premières informations sur son activité datent de 1883. N. Junker fonde en effet la société N. Junker et Cie le 15 juin 1893 et il s'associe pour cela à Anselme Marchal, qui vient d'hériter de son beau-père de l'ensemble de la verrerie et tuilerie de Moutier. Soit une fortune importante sur le plan foncier et une entreprise qui fonctionne bien. Comment les deux hommes se sont-ils rencontrés ? Là encore les informations nous manquent. Une chose est cependant certaine : en 1883, il était vraisemblablement difficile de trouver à Moutier un associé plus fortuné que Marchal et la jeune société semblait dès lors démarrer sous les meilleurs auspices. Selon les informations du Registre du commerce, elle avait pour but la fabrication de pignons et de machines et s'installa dans une dépendance de la verrerie, la Glacerie. L'apport de Marchal, sans qu'on puisse l'établir avec certitude, a donc dû consister aussi bien

en une aide financière pour l'équipement de base qu'en une mise à disposition des locaux.

Les liens qui unissent les deux personnes ne s'arrêtent d'ailleurs pas là, puisque l'on retrouve Junker et Marchal dans le Conseil d'administration de la Société coopérative de la Verrerie (un magasin à l'intention des ouvriers) aux côtés, notamment, d'Edouard Boivin, par ailleurs directeur de la Banque foncière du Jura⁶.

Au départ, N. Junker semble donc bien trouver le moyen de s'insérer dans une ébauche de réseau et de se créer quelques relations.

Malheureusement pour lui, très vite, les affaires de Marchal tournent mal. En quelques années, l'ensemble des possessions de la verrerie va être hypothéqué, puis vendu, jusqu'à ce que la faillite soit prononcée en 1889. N. Junker n'échappe pas à la tourmente, la Société coopérative fait faillite, la société N. Junker et Cie est dissoute en 1886, et le bâtiment dans lequel il est installé est vendu à un industriel de Bâle, Emile Abt. A plusieurs reprises, on retrouve également Junker occupé à des opérations foncières, servant tantôt de caution à Marchal lors d'un achat de terrain, puis rachetant lui-même une partie des terrains dont Marchal se débarrasse, puis les revendant peu de temps après, bref, il semble participer pour une part au moins aux multiples péripéties de l'histoire de la verrerie durant cette période.

Les conséquences de ces événements seront assez lourdes pour N. Junker: en 1889, sa situation est des plus précaires. Il a certes encore une société, l'ancienne société Junker et Cie qu'il a reprise en son nom propre, il semble également pouvoir encore disposer des locaux de la Glacerie, à des conditions que l'on ignore, mais il a perdu tout appui financier. On ne sait pas non plus très bien quelle est véritablement son activité industrielle durant ces premières années. Dans le Registre du commerce, il mentionne d'abord la fabrication de pignons et de machines, puis la fabrication d'horlogerie. Sur ses en-têtes de lettres figurent aussi bien la fabrication de boîtes de montres, que celle de pignons parallèlement à la fabrication de machines. Manifestement, cette période semble correspondre sur le plan technique à une période d'essais et de recherches, ce qui rend l'entreprise encore plus fragile.

Le crédit bancaire et la spirale de l'endettement

S'il veut poursuivre, N. Junker doit donc trouver une autre solution financière. Il abandonne apparemment l'idée de l'association (ou ne trouve pas de partenaire) et s'oriente dès lors vers le crédit bancaire. Deux ans après la faillite de la verrerie, en 1891, il rachète la Glacerie à l'industriel bâlois Abt pour 55 000 francs, manifestement sans avoir un sou

à sa disposition. Aucun montant n'est en effet déposé à l'achat et il s'engage à effectuer un premier versement de 5000 francs (en deux traites) dans l'année qui suit et ensuite 2000 francs par année à la Handwerker Bank de Bâle (la banque où E. Abt avait lui-même hypothéqué ses propriétés)⁷. Cet achat lui permet de véritablement démarrer. Dès 1896, il se déclare résolument fabricant de machines et son atelier s'oriente vers la construction mécanique pour l'horlogerie et la pendulerie. Le catalogue de l'exposition de Genève présente sa spécialité comme étant la fabrication de «machines automatiques pour arbres, vis, pignons, boutons, pièces de formes, etc. pour l'horlogerie, petit et gros volume»⁸. Il est également fait mention de travaux en électricité, machines à coudre et vélocipédie. De fait, son catalogue présente très vite une gamme importante de tours automatiques et traditionnels. Durant les mêmes années, il agrandit son atelier et se fait construire une villa. S'agit-il de signes effectifs de succès ou plutôt de manifestations ostentatoires caractéristiques de ce type de petite bourgeoisie? Est-ce qu'il vend vraiment ses machines et à quelle fréquence? Il est difficile de le savoir avec précision. Son catalogue de 1902 mentionne quatre certificats signés de clients, dont Japy à Seloncourt, la Fabrique d'Ebauches de Sonceboz, Kuhn et Cie, ainsi que Boillat et Cie à Reconvilier, qui attestent chacun de l'achat d'une machine automatique à décolleter les arbres de barillet. Une partie de ses machines trouvait donc preneur. Mais, au vu de l'évolution de sa situation financière, certainement pas suffisamment pour couvrir ses investissements, puisqu'il ne cesse d'emprunter⁹. 16000 francs à la Caisse hypothécaire du canton de Berne en 1896, 20000 francs à la Banque populaire du district de Moutier en 1900. Autant d'emprunts qui s'ajoutent au crédit initial de la banque bâloise. Les dates d'emprunt semblent d'ailleurs correspondre assez précisément avec la sortie d'une nouvelle machine et d'un nouveau catalogue, ce qui irait bien dans le sens de difficultés liées au développement de nouveaux produits.

C'est un fait aussi que N. Junker n'arrive pas à rembourser et que très vite il est obligé d'hypothéquer ses propriétés, ses machines et ses outils. Sa femme va jusqu'à renoncer à l'ensemble de ses droits à titre de garantie supplémentaire¹⁰.

En 1902, il trouve un premier artifice pour échapper à la faillite. Il crée une société en commandite au nom de son fils et d'un associé, G. Metetal, chef mécanicien, et se désigne comme commanditaire. La société reprend le passif et l'actif de l'ancienne société.

L'expérience est encore plus mauvaise que précédemment. N. Junker ne semble pas avoir apporté la somme pour laquelle il s'était engagé en tant que commanditaire et l'on ne compte plus les emprunts réalisés soit par N. Junker, soit par la société. 50000 francs, 40000 francs, 15000 francs: la somme des dettes commence à être très importante. Cela

n'empêche pas pour autant N. Junker de construire une nouvelle villa en 1902, qu'il propose aussitôt en garantie de ses emprunts.

En 1904, ultime solution, il vend l'ensemble de ses propriétés à son fils, qui n'a pas plus d'argent que son père et qui hérite par ailleurs de toutes les dettes contractées auparavant. La Banque populaire exige en garantie l'ensemble des propriétés (usine, habitations, machines, etc.). Le répit sera de courte durée: un an après c'est la faillite, alors même que l'entreprise fonctionne encore à plein régime. Manque de liquidités, pression des banques? Les raisons exactes sont difficiles à établir, mais il est certain que l'entreprise n'est plus en mesure d'honorer ses engagements. L'entreprise est vendue aux enchères en 1905 et c'est la Banque Populaire du district de Moutier qui reprend l'essentiel des locaux et des machines.

La famille Junker se disperse alors: Nicolas quitte Moutier pour Genève, son fils émigre en Belgique. L'expérience Junker est définitivement terminée.

Un pas important dans le développement local

Si l'on reste attaché à une analyse très classique, centrée uniquement sur l'entreprise, on serait vite tenté, en considérant ces événements, de les interpréter en termes d'échec. Ne disposant pas de moyens propres, N. Junker a tenté de s'insérer dans un réseau existant autour de la verrerie. Faute d'avoir pu compter sur un partenaire fiable, ce réseau ne s'est pas développé et ne lui sera d'aucun secours. N. Junker s'est alors tourné du côté des banques de la région qui lui prêtent plusieurs centaines de milliers de francs, des montants considérables pour l'époque qui témoignent de la confiance dont il pouvait bénéficier. Pourtant, en meilleur technicien qu'administrateur, il semble tout miser sur le développement de ses machines et néglige les contraintes de la gestion financière. Il se laisse ainsi prendre dans la spirale de l'endettement et c'est la faillite. Par rapport à Condor ou à Tavannes Watch, N. Junker représenterait donc en quelque sorte l'envers du décor, un entrepreneur qui n'a pas su trouver à temps les partenaires qui auraient pu contrôler de manière durable le développement financier de son entreprise.

Une telle analyse néglige néanmoins un aspect essentiel du développement économique jurassien. Plus que sur un développement rationnel bien pensé ou sur le développement de grandes entreprises, l'industrie jurassienne s'est construite sur les essais et les erreurs, les échecs et les réorientations de nombreuses petites entreprises qui ont permis de constituer progressivement un ensemble de connaissances, de compétences et d'infrastructures. Dans ce contexte, ce qui, au niveau individuel, prend l'apparence d'un échec, peut revêtir un sens très différent une fois replacé dans une dynamique régionale. Et c'est bien le cas avec N. Junker.

Les premières mailles d'un réseau technique

Sur le plan technique, il est certain que la présence de N. Junker a été décisive dans le développement d'un réseau de compétences lié à la fabrication du tour automatique à Moutier.

Le rôle de formateur joué par cet entrepreneur est indéniable. Son atelier a employé jusqu'à 50 personnes et il a offert la possibilité à plusieurs mécaniciens d'origine locale de s'initier à de nouvelles techniques. Parmi ceux-ci figure notamment un certain André Bechler formé comme mécanicien chez N. Junker, puis comme technicien au techniculum de Bienne. En 1904, au moment où Junker se débat dans de grosses difficultés financières, André Bechler s'associe à Jules Colomb et Joseph Pétermann pour fonder la société Bechler et Co. Avant même la fermeture de l'entreprise Junker, un nouvel atelier prend donc le relais pour la fabrication de tours automatiques. Cette entreprise deviendra elle-même un véritable vivier de jeunes mécaniciens et techniciens: parmi eux, on retrouve par exemple Henri Mancia, futur directeur de Tornos, Hermann Kummer, fondateur de la fabrique de machines Kummer à Tramelan, Georges Cuttat, chef des établissements Manurhin à Genève ou encore Pierre Bergonzo, directeur de Tarex à Genève¹¹. Sur le plan du savoir-faire, la filiation qui s'établit entre Junker et ses successeurs par l'intermédiaire d'André Bechler est donc parfaitement évidente.

La création d'une infrastructure

Une dynamique s'est également instaurée par le biais des infrastructures mises en place par N. Junker. Celui-ci avait en effet développé sur les bords de la Birse un ensemble industriel d'une certaine importance, doté de plusieurs étages d'ateliers, de dépendances, d'une force hydraulique d'environ 30 chevaux¹², et cela à une époque où il n'était pas nécessairement facile de trouver les moyens de construire une entreprise ou d'acquérir des locaux industriels. La présence d'une entreprise complète attire donc les jeunes entrepreneurs. En 1911, les locaux sont repris (avec peut-être une partie de leur outillage et de leurs machines) par trois associés qui créent la «Fabrique de Machines Moutier, Boy de La Tour et Cie, anciennement N. Junker». Cette entreprise deviendra en 1918 sous la direction de Willy Mégel et Henri Mancia «Les Usines Tornos, fabrique de machines SA.». Elle constitue la première entreprise concurrente de Bechler et Pétermann, avant qu'André Bechler lui-même ne se mette à son propre compte en 1914.

Dès 1914, soit moins de 10 ans après la fermeture de l'entreprise Junker, sont donc créées les trois grandes entreprises qui instaureront le monopole prévôtois sur la fabrication du tour automatique à poupée mobile.

Toujours dans le même ordre d'idée, on peut relever le fait qu'à la faillite de l'entreprise Junker plusieurs machines et de l'outillage ont été rachetés par deux jeunes mécaniciens de Court, MM. Lardon et Marchand, qui cherchaient à créer leur propre entreprise¹³. Ils fondent effectivement en 1906 la fabrique Ultra, toujours existante, spécialisée dans la confection d'arbres de barillet, qui seront produits mécaniquement pendant plusieurs années sur des machines Junker. La faillite leur permet de s'équiper à bon compte, et, en même temps, le pas est définitivement fait sur le plan local vers l'utilisation de machines automatiques pour la production horlogère. C'est un réseau commercial qui se met en place.

Dans les deux cas, Tornos comme Ultra, la faillite de Junker offre donc la possibilité pour de nouvelles entreprises de se développer.

L'ensemble de l'apport de Junker aussi bien sur le plan du savoir-faire que des infrastructures a ainsi été récupéré et réinvesti par des personnes du lieu. Ce à quoi l'on assiste dans ce cas est une forme de développement appelé tantôt développement industriel diffus, tantôt district industriel ou encore système industriel localisé, soit un mode d'innovation et de développement résultant, non pas d'une seule entreprise, mais des interactions entre des acteurs multiples, mais néanmoins très proches par la formation acquise, les valeurs et les intérêts défendus.

Bien davantage que l'expérience individuelle prise pour elle-même, l'intérêt que l'on peut trouver dans l'étude du cas Junker réside donc, à notre sens, dans l'analyse du rôle moteur qu'il a joué dans la constitution de ce qui deviendra très vite un réseau complexe d'entreprises et de relations à l'échelon régional autour de la fabrication de machines et du décolletage, et dans la possibilité relativement unique qui nous est offerte de suivre un processus innovant qui dépasse l'échelle de la seule entreprise. Nous tenons avec N. Junker une clé précieuse pour entrer dans la compréhension d'une dynamique industrielle régionale.

Laurence Marti (Aubonne) est historienne et sociologue indépendante.

NOTES

¹Par exemple: Ch. Gagnebin-Diacon, *La fabrique et le village: la Tavannes Watch Co. (1890-1918)*, Cahiers d'études historiques N° 2, Cercle d'études historiques de la Société jurassienne d'Emulation, Porrentruy, 1996.

A. Cortat, *Condor, Cycles, motocycles et construction mécanique 1890-1980*, Ed. Alphil, Delémont, 1998.

²Mittheilungen des bernischen statistischen Bureau's, *Die gewerblichen Betriebe und Unternehmungen des Kantons Bern nach der Aufnahme vom November 1889*, Bern, 1891.

³H. Sautebin, L'horlogerie à Moutier, *Le Petit Jurassien*, 5 juin 1914.

⁴Mittheilungen des bernischen statistischen Bureau's, op. cit.

⁵Pour l'évolution technique du tour, on se référera à: D. H. Bacon, «A lathe for watchmaking. The development of the Swiss Automatic Lathe», *Antiquarian Horology*, N° 4, vol. 17, Summer 1988, pp. 382-394.

⁶Registre du commerce de Moutier, livre analytique N° 1, p. 157.

⁷Archives du registre foncier de Moutier, contrat N° 131 du 1.12.1891, vol. 12.

⁸Exposition nationale suisse Genève 1896, *Catalogue officiel des exposants*, Imprimerie de la «Tribune de Genève», Genève, 1896, p. 627.

⁹Pour le détail des transactions menées par N. Junker, on peut se reporter à: L. Marti, N. Junker et les débuts de la fabrication de tours automatiques à Moutier, *Chronométrophilia*, N° 42, été 1997, pp. 74-90.

¹⁰Archives du registre foncier de Moutier, contrat N° 121 du 15.2.1901, vol. 15.

¹¹S. Zahno, *Le développement industriel du tour automatique à Moutier (1880-1939)*, mémoire de licence, Université de Fribourg, Fribourg, 1988 et *Les Usines Pétermann SA, Moutier ont cinquante ans*, Imprimerie Courvoisier, La Chaux-de-Fonds, 1952.

¹²Feuille officielle du Jura, N° 23, 20.3.1906, p. 162.

¹³Le Musée du Tour automatique et d'histoire de Moutier garde plusieurs factures de ces ventes.