Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 39 (1930)
Heft: 18

Artikel: A propos de rationalisation : l'attitude envers le travail
Autor: Muret, H.
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-540971

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: 16.09.2025

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

REVUE SUISSE DES HOTELS

Bâle, 1er mai 1930
Nº 18

SCHWEIZER HOTEL-REVUE

Basel, 1. Mai 1930
Nº 18

Savoir se dominer

Dans une profession qui nous met en contact avec des milliers de personnes différentes, savoir garder la maîtrise de soi-même est une condition essentielle du succès.

Nos clients, en effet, ne seront pas toujours des modèles de toutes les vertus. Quelques-uns parmi eux montreront de l'entêtement dans leurs prétentions, ou une humeur constamment acariâtre, ou un esprit agressif et dominateur. Nous aurons à servir des égoïstes, des avares, des faiseurs et des faiseuses d'embarras, des capricieux, des excentriques. Il y a la cliente jamais satisfaite qui proclame à tout venant un grief imaginaire. Il y a même parfois le butor qui répond à la courtoisie par la grossièreté.

Les sujets d'irritation ne nous manquent donc pas. Il importe cependant que nous ne donnions pas libre cours à nos sentiments intérieurs, que nous ne formulions pas des critiques à l'égard du client ou de la cliente dont les défauts mettent notre patience à une rude épreuve. Si nous laissons échapper des paroles aigres, si nous perdons notre calme, nous rendrons difficiles, même impossibles, les rapports ultérieurs entre nos clients et nous-mêmes. La sérénité du caractère ne fait jamais commettre des sottises; l'emportement, les actes dictés par un tempérament trop impulsif et irréfléchi sont la source d'une foule d'ennuis dont nous nous repentons plus tard, trop tard. L'esprit de controverse et de contradiction est un défaut capital dans notre profession, où l'on ne réussit pas sans esprit de conciliation et de tolérance.

D'ailleurs, on peut se faire une idée fausse de ces clients qui paraissent si pénibles. Les défauts qu'ils manifestent peuvent n'être que passagers; ils peuvent avoir des causes qui nous échappent et qui, si nous les connaissions, susciteraient certainement notre indulgence, peut-être notre compassion. Qui sait s'ils n'ont pas des ennuis privés, s'ils ne rencontrent pas des difficultés dans la conduite de leurs affaires, si des personnes qui leur sont chères ne sont pas malades, si eux-mêmes ne souffrent pas d'une maladie qui leur permet de voyager et de se mêler au monde, mais qui n'en est pas moins grave et qu'ils savent devoir raccourcir leur existence?

☞ Une manière infaillible de s'aliéner à tout jamais les sympathies d'un client et surtout d'une cliente, c'est de se permettre une moquerie à leur égard. Le personnel, à ce propos, doit être stylé sévèrement et surveillé de très près.

Certains clients ou clientes peuvent prêter à rire par leur façon d'être, par leur costume, par leurs propos naïfs. Dans la plupart de nos villes et de nos stations de cures et de tourisme, nous avons souvent affaire à des étrangers dont le langage et l'accent peuvent paraître amusants. Ce sont aussi de nouveaux riches, dont l'éducation trop superficielle et trop récente laisse transparaître à chaque instant les défauts primitifs. Si la sérénité et le calme sont nécessaires en présence de gens qui semblent s'ingénier à nous mettre en colère, ils ne le sont pas moins quand nous avons devant nous des clients dont l'attitude et les actes excitent notre gaîté.

Rappelons-nous constamment que tout client, quels que soient son aspect physique, sa mise, son caractère, son intelligence, sa classe sociale, est avant tout notre hôte. Nous devons avoir pour lui les égards que nous aurions dans notre ménage privé pour un invité. Par notre bon accueil, par notre courtoisie, par nos attentions, nous devons créer nous-mêmes autour de lui une atmosphère agréable, où il se sente à son aise et en confiance.

Nous ne nous repentirons jamais en tout cas d'avoir fait preuve de politesse. Evidemment, nous devrons parfois, peut-être souvent, nous faire violence et lutter contre notre tempérament. Mais c'est là une question de volonté, donc une chose possible. Ce qui nous aura paru difficile au début, nous finirons, avec le temps et l'habitude, par l'accomplir avec aisance.

(Adapté de *Hermes*, organe de l'Association suisse des voyageurs de commerce)

Pour l'écoulement des vins suisses

Appel aux membres de la S. S. H.

La situation qui s'est produite sur le marché des vins fait subir à nos vignerons *une crise très grave*. Obligé de céder sa marchandise à un prix de 70 à 90 fr. l'hectolitre, le viticulteur ne tire de sa récolte qu'un revenu extraordinairement faible. Dans ces pénibles circonstances, il mérite d'être secouru par les autres classes économiques, qui se doivent de manifester une fois de plus, à cette occasion, leur esprit de solidarité.

Cette situation précaire de la viticulture n'est pas restée inaperçue dans l'hôtellerie. Le Comité central de la S. S. H. s'en est occupé à plusieurs reprises et, dans sa dernière réunion, il a décidé d'adresser aux sociétaires, par l'intermédiaire de notre organe, *la demande instante de favoriser dans toute la mesure du possible*, durant la prochaine période des approvisionnements, *notre industrie viticole et vinicole suisse*.

Nous accomplirons ainsi *un devoir patriotique* envers des concitoyens éprouvés par la dureté des temps. En favorisant la production nationale, nous rendons service au pays tout entier. Dans le cas spécial des vins, nous pouvons beaucoup pour *encourager la vente de nos bonnes marques régionales*, qui ne le cèdent en rien aux meilleurs crus de provenance étrangère.

Chaque hôtelier se fera un honneur de contribuer pour sa part à la restauration économique de notre viticulture suisse. A cet effet, il aura soin surtout de revoir ses prix de vente et de les adapter aux conditions actuelles du marché. En agissant ainsi dans l'intérêt général, il servira par le fait même son propre intérêt.

SOCIÉTÉ SUISSE DES HOTELIERS

Le président central:
Dr H. Seiler.

Le directeur du Bureau central:
Dr M. Riesen.

Bétail de boucherie

Nous signalons ailleurs, dans nos « *Informations économiques* », la décision du Conseil fédéral d'adoucir momentanément les conditions de notre approvisionnement en bétail de boucherie, en ouvrant la frontière, pendant quelques semaines, à l'importation d'une quantité très limitée de bétail étranger.

On sait que, sous prétexte de fièvre aphteuse, l'importation du bétail d'abatage avait complètement cessé depuis le 18 août 1928. Bien que l'état sanitaire à l'étranger ne soit pas encore satisfaisant, disent les communiqués à la presse (Est-il meilleur en Suisse en ce qui concerne l'exportation de notre bétail de race pour l'élevage? *Réd.*), le Département fédéral de l'économie publique s'est cependant résolu à autoriser l'importation d'un certain contingent de bœufs et de taureaux pour prévenir de nouvelles hausses du prix de la viande par suite de la rareté croissante de l'offre en bétail de boucherie du pays.

Ces contingents seront répartis entre les principaux centres de consommation: Bâle, Zurich, Berne, Lucerne, La Chaux-de-Fonds et Glaris, ainsi que dans les stations d'étrangers des cantons de Vaud et du Tessin.

Il s'agit de l'importation d'une trentaine de wagons par semaine. Momentanément, l'autorisation sera donnée pour 34 wagons.

La durée des autorisations dépendra de la situation du marché intérieur (Ceci est un aveu, peut-être un peu naïf, mais en tout cas très clair, que la fièvre aphteuse continue à n'être qu'un prétexte et que le motif essentiel est l'application de notre politique protectionniste. *Réd.*). Et on prépare évidemment déjà le retour à la fermeture totale de la frontière en ajoutant: « En ce moment, de nombreuses pièces de bétail sont à l'engrais en Suisse et pourront être abattues prochainement. »

On annonce d'autre part que les importations envisagées proviendront de la Tchécoslovaquie et de la Hongrie et, pour autant que les conditions sanitaires le permettront, aussi des pays limitrophes. L'importation de taureaux ne sera en tout cas autorisée que jusqu'au milieu de mai. Il est possible que celle des bœufs gras soit permise un peu plus longtemps, mais les informations de presse laissent nettement entendre que l'*on reviendra bientôt à la fermeture hermétique de la frontière.*

Il est évident dans ces conditions que la mesure prise ces jours est absolument insuffisante pour protéger efficacement les intérêts légitimes de la boucherie et de l'hôtellerie. Le *Journal suisse des bouchers* du 17 avril dépeint la situation actuelle de la boucherie comme *tout à fait mauvaise* et souligne l'augmentation croissante du chômage comme la fréquence des faillites et des sursis concordataires dans cette branche. La seule possibilité d'améliorer la situation des bouchers, dit-on dans cet article, serait l'autorisation d'importer, dans une mesure convenable, des bœufs gras et des taureaux (*Wurstmuni*). Ceci est d'une *urgente nécessité.*

La décision du Conseil fédéral tient-elle suffisamment compte de cette situation? — Il est permis d'en douter

Il est frappant en tout cas de constater que d'après des rapports concordants et malgré les prix très élevés de la viande, la situation de la boucherie est actuellement extraordinairement précaire Nous voyons par conséquent que les paysans se plaignent des bas prix du bétail, que les bouchers ne peuvent plus s'en tirer dans les conditions présentes et que l'hôtellerie souffre, d'un côté de l'insuffisance de l'offre en viande de qualité et de l'autre des prix trop forts qu'on lui impose et qui la handicapent lourdement dans sa lutte contre la concurrence étrangère Le protectionnisme fédéral aboutit donc à ce beau résultat de mécontenter tout le monde: producteurs, intermédiaires et consommateurs!... Rien ne peut mieux que les réclamations des trois grands groupements d'intéressés illustrer l'impossibilité de maintenir artificiellement la situation actuelle sur le marché suisse de la viande de boucherie.

Nécessité de l'organisation

En relevant dans le rapport de gestion pour l'exercice 1929 le développement satisfaisant du nombre des membres de l'*Association hôtelière du Valais*, le secrétaire de cet important groupement professionnel, M. le Dr Walther Perrig, écrivait:

« Nous sommes heureux de pouvoir vous signaler ce progrès réjouissant, qui est un encouragement précieux pour votre comité et pour votre association. Il démontre à l'évidence qu'on commence enfin à mieux comprendre la nécessité de l'union forte et saine pour la réalisation des intérêts communs, qui touchent à un haut degré aussi les petits soucis et accrocs de la vie journalière et privée. Cette vie ne peut plus de nos jours être vécue dans l'isolement et dans l'égoïsme néfaste, car elle serait fatalement handicapée dans son essor et condamnée à végéter péniblement.

« Le caractère collectif et l'interdépendance des entreprises dans la vie économique actuelle se sont accentués depuis la crise mondiale. L'hôtellerie n'a pas échappé à l'influence de ce phénomène constaté. L'association professionnelle permet à chacun de ses membres, sans que ceux-ci ne perdent rien de leur autonomie industrielle et commerciale, de bénéficier de tous les avantages de ce groupement des efforts. »

Après avoir reproduit un passage de notre article sur la concentration des efforts dans l'hôtellerie, publié dans notre numéro 21 de 1929, et résumé les grandes tâches des groupements professionnels, l'auteur du rapport ajoute:

« L'une des caractéristiques de l'industrie hôtelière est d'être répartie sur l'ensemble du territoire d'un pays, dans toutes les grandes villes, toutes les stations touristiques, climatiques et balnéaires. Il faut donc à cette industrie dispersée et diverse plus que toutes les autres un lien d'ensemble, un centre de travail organisant méthodiquement les efforts pour tout le pays. Si les associations hôtelières internationales et nationales sont nées de ce besoin et arrivent à avoir une influence indiscutable sur les pouvoirs publics et sur les grands organismes économiques, il est nécessaire, pour que cela dure et puisse encore se développer, que les groupements professionnels locaux et régionaux aient conscience de leur rôle de pionniers et remplissent leurs tâches. La concentration des efforts sur le terrain régional donne la base solide pour celle des efforts sur le terrain national et international. L'obligation pour chaque sociétaire reste donc encore la même: « *Renforcer et développer nos rangs; combattre l'isolement qui expose au danger d'une dispersion des forces; éviter l'éparpillement des moyens d'action.*

« Pour pouvoir réaliser cette obligation, une collaboration très étroite s'impose, dans une parfaite loyauté et dans un salutaire esprit de solidarité. Si nos sociétaires sont résolus de l'appuyer dans son travail pratique pour la communauté, l'association arrivera nécessairement à s'imposer et à conquérir l'estime voulue pour la prise en considération de la situation particulière et souvent très ardue et compliquée de l'industrie touristique. »

A propos de rationalisation

L'attitude envers le travail

On a beaucoup critiqué l'emploi du mot *rationalisation*, qui en effet a été utilisé à tort et à travers pour désigner toutes sortes d'élucubrations en matière d'organisation et de surorganisation, c'est-à-dire d'organisation irrationnelle. Pour nous, la rationalisation consiste avant tout à former et à

orienter la pensée dans le but de déterminer l'utilisation des moyens dans les meilleures conditions possibles.

Ces moyens sont nombreux. Les plus actuels d'entre eux sont: l'organisation scientifique du travail, l'aménagement et l'organisation des industries, entreprises et administrations, la psychotechnique, l'orientation professionnelle, la normalisation, etc.

L'utilité de ces moyens dépendra toujours de l'esprit dans lequel ils seront appliqués et en particulier de l'*attitude envers le travail.* Nous n'attacherons jamais trop d'importance à ce dernier facteur.

Le travail est trop souvent encore considéré comme une condition anormale, comme un mal nécessaire, un asservissement, alors qu'en réalité il satisfait tout simplement à des lois naturelles et constitue l'essentiel de toute satisfaction. Les efforts les plus soutenus devraient être faits pour provoquer envers le travail une attitude meilleure, car c'est de cette attitude que dépend presque entièrement l'amélioration du rendement; elle comporte entre autres ces dispositions essentielles de tout travail en commun: l'esprit de collaboration, l'intérêt au travail, le désir de servir, le sens de la responsabilité, le sens de l'obligation contractée, etc.

L'application de ces notions détermine une attitude envers le travail qui rend celui-ci plus facile, meilleur et par conséquent plus productif. Cette vérité peut s'exprimer sous cette forme: « La pratique des bonnes dispositions mentales est d'un bon rendement. »

H. MURET, ingénieur, président de la Commission romande de rationalisation

(Journal des Ass. patronales)

Pour s'enrichir sans peine et sans risque

Nous trouvons cette recette dans une circulaire américaine. Elle est admirable pour faire fortune facilement, sans trop de fatigue ou de risque. Il suffit d'avoir un peu d'audace et de trouver quelques hôteliers ... complaisants ou naïfs.

Le système est-il breveté? Nous l'ignorons. Nous n'aurons cependant aucun scrupule à en faire profiter nos compatriotes.

Voici l'esprit de la circulaire américaine.

Hôteliers, nous allons vous amener des clients, des groupes de clients, des foules de clients. Car nous allons faire pour vous une publicité monstre. Vous la payerez, c'est entendu, et vous la payerez même à l'avance. Cela nous évite d'engager un capital dans l'affaire. Vous ne donnerez pas cher, à peine de 35 à 150 dollars par an.

Faites-nous ensuite connaître vos prix. N'oubliez pas de les majorer de 25 %. La différence représente notre petite commission....

Et enfin vous attendrez que nous vous envoyions des clients, avec une carte de notre agence. Quand? Nous n'en savons rien, mais nous ne payons pas d'acomptes et par contre vous vous engagez à héberger les clients que nous vous adressons aux prix que vous avez indiqués.

Pour nous faire parvenir notre rémunération, méritée par un si dur travail et par un risque si grand, il vous suffira d'envoyer un relevé mensuel, avec un chèque en dollars en annexe. Ce n'est guère compliqué.

C'est tellement simple que l'on se demande avec anxiété quelle est l'idée que se font ces Américains de la mentalité ou de l'intelligence des hôteliers du Vieux-Monde en général et de l'Europe en particulier?

(Belgique Hôtelière)

A la Foire suisse d'échantillons

Plus de 300 journalistes de la Suisse et de l'étranger se trouvaient réunis dans la Salle bleue de la Foire de Bâle, le matin du 26 avril, pour prendre part à la Journée de la presse. Le directeur, M. le Dr Meile, après leur avoir souhaité la bienvenue, a relevé les précieux services économiques rendus au pays par la Foire d'échantillons. Puis il a déclaré: «Son rôle international est considérable. L'affluence des acheteurs étrangers est en augmentation constante. Elle a créé de nombreuses relations d'affaires en Europe et dans les autres continents et elle a développé ses relations avec les missions diplomatiques et consulaires. Sa propagande internationale sert directement ou indirectement nos industries d'exportation. Cette année, des visites collectives sont attendues d'Allemagne, de Suède, de Yougoslavie et du Portugal.» A ce point de vue, on peut ajouter que la Foire de Bâle est pour le tourisme suisse d'une grande et incontestable utilité.

La Foire suisse a maintenant dépassé l'âge de la croissance et elle s'est stabilisée. Elle compte cette année 1090 exposants, au lieu de 1083 en 1929. La participation valaisanne a assez fortement diminué; celle de Berne également, mais dans une proportion relativement moins considérable. Il y a progrès par contre pour le Tessin, qui a augmenté son effectif de 70 %, et pour Zurich. La moitié des exposants proviennent de Bâle-Ville, de Zurich et de Berne. La Suisse romande en a fourni 146 (162 en 1929). Les groupes réunissant le plus d'exposants sont ceux des articles divers, de la branche textile, de la réclame et des arts graphiques, de l'ameublement et des articles de ménage. Les industries alimentaires du Tessin se font cette année à la Foire suisse une publicité de premier ordre.

Les stands occupent une surface de 10.360 mètres carrés (10.204 l'année dernière). Les locations de stands ont rapporté 489.000 francs (485.000). Jusqu'au jour d'ouverture, on avait délivré déjà 40.184 cartes d'acheteurs (38.110) et 68.671 cartes de recommandation (58.794) donnant droit à l'entrée à prix réduit.

Une première visite générale des quatre immenses halles donne une excellente impression. La présentation s'améliore d'année en année, de manière à produire l'effet le plus favorable sur les acheteurs. L'arrangement des marchandises exposées dénote dans de très nombreux stands un véritable souci de l'art et du bon goût. La teinte grise qui dominait autrefois a fait place à des tentures aux couleurs plus voyantes et plus chaudes, qui mettent mieux en valeur les objets exposés. Mais ce qui ne change pas, c'est la forte impression de fabrication soignée, de travail précis, de haute qualité, que l'on ressent chaque année en parcourant n'importe quelle partie de la vaste exposition.

Après avoir procédé à leur visite inaugurale, les journalistes ont participé à un banquet très bien servi, agrémenté de quelques discours non moins substantiels ainsi que de productions musicales et même théâtrales, puis une longue série d'autocars les ont transportés à la Brasserie Feldschlösschen, à Rheinfelden. La journée s'est terminée par le grand bal traditionnel.

En ce qui concerne plus particulièrement l'hôtellerie, la Foire de 1930 contient une foule de choses non seulement à voir, mais à étudier de près. On peut affirmer qu'un voyage à Bâle est d'une utilité certaine pour chaque hôtelier qui veut se tenir au courant des progrès réalisés dans les multiples industries avec lesquelles il est en rapports d'affaires.

Le mouvement touristique pascal

Nous avons glané ici et là dans les journaux d'assez bonnes nouvelles du mouvement touristique dans nos villes de transit et nos stations printanières pendant les fêtes de Pâques. Maussade tout d'abord, pluvieux même, le temps s'est amélioré peu à peu et le lundi de Pâques il était tout à fait agréable.

A Bâle, dès le jeudi de la Semaine sainte, les trains express de Hollande et d'Allemagne arrivaient bondés de touristes se dirigeant vers le Léman ou le Tessin. L'activité de ce transit ne fit qu'augmenter dans la journée du lendemain. Les chemins de fer ont vendu 7.000 billets d'excursions à prix réduits pour le Jura bernois et soleurois, pour la région montagneuse de Bâle-Campagne et pour les jolies petites villes de la contrée du Rhin. La gare C.F.F. de Bâle a encaissé aux guichets-voyageurs, pendant les fêtes de Pâques, 230.000 francs, soit 20.000 francs de moins que l'année dernière. Les chemins de fer badois et alsaciens ont aussi bénéficié d'un trafic très actif, de même que les lignes à voie étroite de la banlieue bâloise. Le Jardin zoologique a été visité pendant les fêtes par 14.000 personnes. La circulation automobile a été intense, en provenance de la Suisse romande, de la Suisse orientale, de l'Alsace et du pays de Bade, de sorte que les grands garages et les places de stationnement étaient constamment remplis.

Malgré le temps défavorable, le Tessin a reçu de très nombreux visiteurs. En plusieurs localités, à Bellinzona notamment, l'affluence était supérieure à celle de l'année dernière. Les hôtels ont travaillé partout d'une manière satisfaisante, si bien que la plupart étaient au grand complet. Beaucoup de trains ont dû être doublés dans les deux sens sur la ligne du Gothard. La circulation automobile était également très forte. Comme d'habitude, l'élément suisse était le plus important, suivi de près par le contingent allemand. Les Hollandais et les Belges étaient assez nombreux.

En raison de l'affluence, la direction de la Plage de Lugano a décidé d'en hâter l'ouverture et l'a avancée au 17 avril. Tous les services ordinaires de buvette, de vestiaires, de bains de soleil, etc. ont recommencé leur exploitation, au moins dans des proportions réduites, appropriées aux besoins du moment. Durant la période hivernale, les installations ont été soumises à un „rafraîchissement" général.

L'Office des logements installé à la gare de Lugano a été fort occupé pendant les fêtes, mais

Les petits raisins noirs ne sont pas un luxe en Angleterre, mais un aliment de première nécessité!
„COMPTOIR CENTRAL DU RAISIN DE CORINTHE" GENÈVE

COGNAC MARTELL
Gegründet im Jahre 1715

General-Vertretung für die Schweiz: Fred. Navazza Genf

Verlangen Sie überall die Reise-FLASCHE MARTELL***

Sprüngli Pulver-Chocoladen
waren von jeher eine besondere Spezialität der Marke Sprüngli. Wir können uns als Lieferanten von Hunderten der feinsten Confiserien und Hotels für diesen speziellen Artikel ausweisen. Machen auch Sie einen Versuch und verlangen Sie Muster.
Chocolats Lindt & Sprüngli
Kilchberg bei Zürich

CHAMPAGNE GEORGE GOULET, REIMS
LE PRÉFÉRÉ DES CONNAISSEURS
Agents généraux pour la Suisse:
RENAUD Frères - Bâle - Zurich - St-Moritz

Geeichte Flaschen
grün, 2/10, 3/10, 5/10, Liter und Doppelliter in Burgunderform für Wein. Für Liqueur 2/10 u. Liter in Kropfform, grün u. weiss. Illustr. Preisliste und Bundesratsbeschluss vom 10. Februar 1928 über Eichung der Hohlmasse stehen z. Verfüg.
Glashütte Bülach A.G. in Bülach

Orfèvrerie et Service de table
des Fabriques Georges Montibert et Joh. Veuillet
Lyon
MÉTAL EXTRA BLANC ARGENTÉ
REMISE A NEUF DE TOUTES PIÈCES D'ORFÈVRERIE — RÉARGENTURE
GUSTAVE ZOBRIST
ARGENTEUR-ORFÈVRE MAISON FONDÉE EN 1900
COULOUVRENIÈRE 40 GENÈVE TÉLÉPHONE 40987

„AKO"
Chlorfreies Bleichwaschmittel
garantiert unschädlich, vorteilhaft u. arbeitsparend. Entfernt alle Flecken. Prima Referenzen.
CHEMISCHE- U. SEIFENFABRIK STALDEN (EMMENTAL)

Rohrmöbel

von
Cuenin-Hüni & Cie.
Rohrmöbelfabrik
Kirchberg (Kt. Bern)
Filiale in Brugg (Aargau)
Gegründet 1884. Kataloge

LACROIX SPEZIALITÄTEN:
getrüffelte GÄNSELEBER-PASTETEN
in Krusten, Madeira Gelee, Terrinen und Blocks
Tafelfertige echte SCHILDKRÖTENSUPPE
und andere exotische Suppen
Zu beziehen durch die schweizer. Hotelbelieferungsfirmen
GÄNSELEBERPASTETEN- UND KONSERVENFABRIK
Eugen Lacroix & Co., A.-G., Frankfurt/M.

SCHÄRFT tadellos alle Messer, Taschen- und Radiermesser, Schustermesser etc.
Fab: ARTES, Genf. Zu haben in den Hauptgeschäften. Fr. 3.75

Leinenweberei Langenthal A.G.
Erstklassiges Vertrauenshaus
Unsere Fabrikmarke bürgt Ihnen für beste Qualität.
Spezialität: Hotelwäsche in allen Ausführungen