

Téléphone 112.41
Code Français A Z

ASSOCIATION DES

Téléphone 112.41
Code Français A Z

Abonnés au Téléphone

AMÉLIORATION DES COMMUNICATIONS ÉLECTRIQUES ET POSTALES

SIÈGE SOCIAL

47, Rue des Mathurins, PARIS (VIII^e Arrond^t)

Pour la Publicité, s'adresser à l'ASSOCIATION, 47, rue des Mathurins. — Téléph. 112.41.

“ LES TÉLÉPHONES ”

“ ASSOCIATION DES ABONNÉS ”

« L'excès du mal, parfois, engendre le remède; et la crise téléphonique a, durant l'été dernier, amené la constitution d'un organisme nouveau et précieux : l'ASSOCIATION DES ABONNÉS AU TÉLÉPHONE. La tentative mérite d'être signalée et suivie, parce que, d'abord, elle est d'un intérêt immédiat et peut faciliter beaucoup la tâche du Parlement et de l'Administration; ensuite parce qu'elle a de l'avenir et nous présente un exemplaire typique d'une forme de groupement qui se développera de plus en plus dans les sociétés futures : les groupements de consommateurs. »

« Le Parlement et l'Administration doivent donc s'habituer à tenir compte de ces Associations qui unissent les gens spécialement intéressés au bon fonctionnement de telle ou telle industrie d'Etat. Les représentants de l'Etat ne doivent traiter ni en intrus, ni en adversaires ces citoyens qui ont le droit d'exiger d'être bien servis et dont le concours peut apporter une aide efficace et indispensable à la réussite de l'exploitation. Pour faciliter cette collaboration, un groupement des Abonnés, l'ASSOCIATION DES ABONNÉS AU TÉLÉPHONE, est nécessaire. Il ne faut pas le décourager, mais l'encourager, au contraire, en lui prouvant qu'on tient compte de ses doléances, accueillir ses délégués, les initier au fonctionnement de tous les rouages, solliciter leur contrôle..... »

(Extrait du Rapport présenté au Parlement, au nom de la Commission du Budget, par M. MARCEL SEMBAT, Député de la Seine, Rapporteur du Budget des Postes, Télégraphes et Téléphones.)

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président : M. le Marquis de Montebello, 12, rue de Prony, Tél. 513-31.

Vice-président : M. E. Archdeacon, 77, r. de Prony. Tél. 511-22.

Trésorier : M. P. Créténier, Négociant-Commissionnaire, 21 bis, rue de Paradis. Tél. 258-87.

Secrétaire : M. F. Thévin, Editeur, 38 bis, Avenue de la Grande-Armée. Tél. 546-78.

Membres : MM. A. Giraudeau, 169, boulevard Malesherbes. Tél. 507-46.

Robert Gangnat, agent général de la Société des auteurs dramatiques, 8, r. Hippolyte-Lebas.

Membres : MM. Lauzanne, Architecte, 26, rue de Turin. Tél. 211-38.

Edouard Leblond, entrepreneur, 61, rue de Maubouge.

P. Munier, 38, rue Perrounet, Neuilly-sur-Seine. Tél. 535.

le Dr Léon Petit, Secrétaire général de l'Œuvre des Enfants Tuberculeux, 7, rue de Messine. Tél. 587-89.

Max Richard, Président de la Chambre syndicale de l'Automobile, 24, avenue des Champs-Élysées. Tél. 516-78.

Henri de la Valette, ingénieur des mines, 12, avenue Kléber. Tél. 648-90.

COMMISSION JUDICIAIRE

Président : M. Henri Talamon, Avocat au Conseil d'État et à la Cour de Cassation, 3, rue du Cirque. Tél. 528-41.

Secrétaire : M. Fernand Lecomte, Avocat à la Cour, 24, rue Montaigne. Tél. 512-11.

Membres : MM. Caron, Agréé, 1, place Boileau. Tél. 143-96.
Deschamps, Avoué au Tribunal de 1^{re} instance, 17, rue de l'Université. Tél. 728-74.

Rodanet, Avocat à la Cour, 19, rue d'Aumale, Tél. 248-16.

Membres : MM. Rougeot, Avoué à la Cour d'appel, 12, rue du Mont-Thabor. Tél. 292-50.

L. Schmoll, Avocat à la Cour, 14, rue Lord Byron. Tél. 584-46.

Thesmar, Avocat à la Cour, 10, rue de l'Université. Tél. 522-43.

Tollu, Notaire, 70, rue Saint-Lazare. Tél. 254-32.

Touchard, Avocat à la Cour, 140, faubourg Saint-Honoré. Tél. 571-12.

INGÉNIEUR-CONSEIL

M. Herbert-Laws Webb, 35, Old Queen Street, Londres.

L. ROUSSELON

18, Boulevard Montmartre

et

99, Rue Richelieu

PARIS

TÉLÉPHONE : 293.29

**GRANDS VINS DE CHAMPAGNE****et Mousseux Français**

MÉDAILLE D'OR, Paris 1889, DIPLOME D'HONNEUR, Bruxelles 1894

Maison fondée en 1853

Recouvrements à forfait de toutes créances*Tous les Frais de poursuites à notre charge (Rien à payer en cas d'insuccès).***REPRÉSENTATION DEVANT TOUS TRIBUNAUX, Civil ou de Commerce***Concordats, Liquidations Judiciaires et Amiables, Faillites, Rédaction d'actes.***VENTE DE FONDS DE COMMERCE***Renseignements gratuits. — Pas d'avance à faire.***PRÊTS DE TOUTE NATURE. — ASSOCIATIONS, COMMANDITES****SOCIÉTÉ GÉNÉRALE DE CONTENTIEUX**

TÉLÉPHONE : 504-37

14, Place Clichy, PARIS

NOTRE FEUILLE DE RÉCLAMATIONS

En ayant fait un nouveau tirage, nous nous tenons à la disposition de ceux de nos adhérents qui en désireraient quelques exemplaires.

En cas de réclamation urgente, s'adresser toujours à l'ASSOCIATION DES ABONNÉS AU TÉLÉPHONE.

47, Rue des Mathurins, 47. — Téléphone 112-41.

SOMMAIRE

	Pages.
L'Annuaire de 1908	3
Réformes et améliorations	3
Une lettre de M. Simyan	4
A propos du projet de loi	4
L'installation et le transfert des postes d'abonnés	4
Paperasserie postale	5
Travaux en cours	6
Le rachat du téléphone	6
La conversation taxée en Angleterre	7
Echos de partout	11
A travers la presse	12
Remises à nos adhérents	15

L'Annuaire

de 1908.

**Toujours la publicité.
Une question qui s'aggrave.**

Nous recevons de tous côtés des lettres de nos adhérents, qui se plaignent au sujet de la publicité intensive et abusive que nous avons annoncée pour l'annuaire de 1908.

Nous ne pouvons que confirmer les renseignements que nous avons déjà donnés à ce sujet. Nous avons entre les mains des épreuves de l'Annuaire qui nous permettent d'affirmer l'effet désastreux que produira cette publication sur les abonnés.

Nous traiterons la question avec toute l'ampleur qu'elle mérite dans un de nos prochains bulletins : car la « liste des abonnés » — qui prend cette année le titre d' « Annuaire officiel » — ne paraître pas, dit-on, avant fin mars.

Dès à présent nous pouvons assurer que de nombreux intérêts seront lésés, et que l'éventualité d'un groupement de défense est déjà envisagée par de nombreux commerçants.

RÉFORMES ET AMÉLIORATIONS

**Une double victoire de l'Association.
Le recrutement des téléphonistes. — Lignes
auxiliaires mises en service.**

L'Association vient de remporter une double victoire.

D'abord au sujet du recrutement des opératrices, M. Simyan, reconnaissant sur ce point le bien fondé de nos critiques et de nos desiderata, vient de décider que désormais les téléphonistes de Paris seront recrutées à peu près exclusivement parmi les jeunes filles de Paris et de la banlieue, habitant dans leur famille. Le service — comme la morale — n'aura qu'à y gagner.

La nouvelle fournée d'aspirantes qui est éduquée en ce moment à l'école des téléphonistes, ne comprend que des Parisiennes.

En outre les candidates téléphonistes sont soumises désormais à un examen médical sévère. Elles doivent être jeunes et présenter toutes les aptitudes et garanties physiques nécessaires pour leur emploi.

C'est là une excellente réforme, que nous sommes heureux d'avoir obtenue.

D'autre part, on se souvient de la création des 300 nouvelles lignes auxiliaires, si utiles pour les besoins du service, qui étaient prêtes depuis octobre et qu'on n'avait pu installer faute de place.

Grâce à l'installation de nouveaux groupes supplémentaires (dont nous parlons ailleurs), 82 de ces lignes, réparties entre les différents centraux, ont été mises en service du 20 décembre au 5 février. On continuera à en mettre d'autres en service, au fur et à mesure des facilités d'installation.

Une lettre de M. Simyan

Réponse à M. de Montebello.
Les causes des retards de la Batterie centrale.

Paris, 29 janvier 1908.

Monsieur de Montebello, Président
de l'Association des Abonnés au
Téléphone, 47, rue des Mathurins,
Paris.

Monsieur,

Par votre lettre du 15 janvier courant, vous avez bien voulu me faire remarquer que l'Administration, qui tout d'abord avait annoncé l'achèvement des travaux de transformation du réseau téléphonique de Paris pour octobre 1907, estime aujourd'hui qu'ils ne pourront être terminés qu'en octobre 1908.

Vous ajoutez que les crédits accordés par le Parlement en janvier 1906 pour cette transformation seraient, du fait de mon prédécesseur, restés sans emploi pendant près d'un an.

J'ai l'honneur de vous faire connaître que, contrairement à ce que vous paraîsez supposer, ces crédits n'ont pas été mis à la disposition de l'Administration en janvier 1906 mais seulement au mois d'août de la même année. D'autre part, dans son rapport d'ensemble, la Commission de l'outillage avait admis qu'un délai de 2 ans au moins était nécessaire pour réaliser la transformation du réseau.

Dans ces conditions, vous voudrez bien reconnaître que mon prédécesseur a apporté toute diligence en faisant commencer les travaux en usine dès octobre 1906 et que l'Administration n'a à aucun moment fait preuve d'inaction.

Recevez, Monsieur, l'assurance de ma considération très distinguée.

*Le Sous-Secrétaire d'Etat,
des Postes et des Télégraphes,*
SIMYAN.

Nous remercions M. le Sous-Secrétaire d'Etat de sa communication, et du fait intéressant qu'il nous révèle. Nous ne pouvons que regretter que des crédits, votés en janvier 1906, n'aient été mis à la disposition de l'administration que sept mois après : sept mois de retard — qui ne sont pas

imputables à l'administration des téléphones, nous le reconnaissons — mais qui n'en sont pas moins fâcheux, quels qu'en soient les auteurs responsables.

A propos du projet de loi

A la suite du retard apporté au projet de loi (dont nous avons parlé précédemment), et devant le ralentissement qui semble se manifester en ce moment dans l'exécution de la réforme téléphonique, M. de Montebello a écrit une nouvelle lettre à M. Simyan, pour s'informer des causes de ce retard, et a demandé une audience à M. Caillaux, au nom de l'Association des abonnés au téléphone.

Le bureau de l'Association insistera auprès du Ministre des Finances, sur l'urgence de ce projet portant, comme on sait, extension du réseau téléphonique de Paris et création de nouveaux circuits interurbains. Il importe, en effet, que le gouvernement hâte le dépôt de ce projet, auquel sont liés des intérêts économiques considérables, et qui a été mis au point, depuis longtemps déjà, par l'administration des postes.

L'INSTALLATION ET LE TRANSFERT

des postes d'Abonnés

Pour les nouveaux abonnés et pour ceux qui changent de domicile. — Une mesure de décentralisation. — Le chef de bureau désormais seul compétent.

Les opérations de montage de postes, qui étaient autrefois centralisées à la Direction, rue Las Cases, se font maintenant dans les bureaux centraux.

La décentralisation est un fait accompli depuis le 1^{er} février pour les circonscriptions de la Villette, bureau central, 22, rue Chau-

dron ; La Roquette, bureau central, 146, rue de la Roquette ; Port-Royal, bureau central, 40, boulevard Port-Royal ; Saxe, bureau central, 55, avenue de Saxe ; Passy, bureau central, 80, rue de Passy.

Elle sera accomplie vers le 1^{er} mars pour les autres circonscriptions de Paris, c'est-à-dire Gutenberg et Desrenaudes.

Comme conséquence de cette réforme, les nouveaux abonnés en instance d'installation doivent s'adresser exclusivement au chef du Bureau Central de leur circonscription, chargé de les renseigner sur la date de mise en service, et de leur fournir toutes les indications utiles sur les formalités à remplir.

Les équipes d'ouvriers monteurs chargés de ces installations sont maintenant attachées d'une façon permanente aux Bureaux Centraux.

De même en cas de déménagement, les abonnés, pour le transfert de leur poste, doivent s'adresser au chef du bureau central de leur nouveau domicile. Ils n'ont plus aucune demande à faire, dans ce cas, à l'Administration centrale, s'ils sont abonnés depuis plus d'un an.

Paperasserie postale

Une petite enquête. — Les mandats-poste.

L'opinion d'un haut fonctionnaire.

Les beautés du règlement.

Un jugement de Salomon.

La paperasserie est la plaie des administrations. L'Administration des postes n'échappe pas à la loi commune. Si on déchargeait les employés de toutes les écritures inutiles, si on simplifiait les formalités trop compliquées, que de temps gagnerait-on qui pourrait être plus utilement employé ! on pourrait servir plus vite le public aux guichets, et accélérer la distribution de la correspondance.

Une des causes principales de la paperasserie — nous disait quelqu'un de très bien placé pour connaître la question — c'est l'abus du contrôle. Les divers services passent leur temps à se contrôler les uns les autres. Toutes les écritures font l'objet de surveillance et de rapports. Et comme il n'y a pas de raison pour que le contrôleur ne soit pas sujet à erreur tout comme

le contrôlé, on le contrôle à son tour..., et ainsi de suite jusqu'au sommet de la hiérarchie.

Il y a ainsi, dans les services centraux, beaucoup d'employés qui passent tout leur temps en écritures et en besognes absolument inutiles, alors qu'on manque d'hommes dans le service actif. Avec son effectif actuel, s'il était mieux réparti, le personnel postal pourrait assurer le service d'une façon beaucoup plus satisfaisante qu'à l'heure actuelle.

*
* *

Qui ne s'est impatienté, dans un bureau de poste, en prenant la queue devant le guichet des envois d'argent, tandis que l'employé transcrit lentement les formules après interrogatoire de l'expéditeur ? Ne pourrait-on simplifier ces formalités et trouver un moyen plus expéditif d'envoyer de l'argent ?

Nous avons posé la question, rue de Grenelle, à un haut fonctionnaire de l'exploitation postale, dont l'optimisme inébranlable cadre avec les dispositions traditionnelles de la vieille Administration française.

— Le mandat-poste, nous répondit-il avec assurance, fonctionne d'excellente façon, et il n'a pas besoin d'être amélioré. Avez-vous trouvé, vous, une meilleure formule ?

— Pardon ! mais à l'étranger ?... En Allemagne ?

— En Allemagne, ils ont le mandat-carte... comme nous l'avons. Mais le public, ici, n'en veut pas. Que voulez-vous que nous y fassions ?

Et le haut fonctionnaire conclut :

— La question de la paperasserie n'existe pas dans la poste. Ne vous occupez pas de cela... Réclamez des crédits pour augmenter le personnel, le nombre des bureaux : cela vaudra beaucoup mieux.

— Nous le ferons aussi, n'en doutez pas !

*
* *

Côté « personnel », le son de cloche est un peu différent. Toutefois on s'accorde à regretter aussi le peu de succès du mandat-carte :

— Pourquoi le public n'en veut-il pas ? C'est incompréhensible ! Ce mandat évite un dérangement au destinataire, à qui on porte l'argent chez lui ; il évite les vols, puisqu'on paie à domicile ; il diminue la paperasserie pour les employés. Il n'a que des avantages... et presque personne ne s'en sert. Avouez que le public est mal venu de se plaindre s'il fait la queue aux guichets, quand il a un moyen si simple de s'en dispenser... Il est vrai que l'Administration ne fait rien pour vulgariser le mandat-carte. »

Elle fait même moins, l'Administration. Elle complique encore la paperasserie du mandat-poste !

L'année dernière, on s'en souvient, une loi réduisit de trois ans à un an la durée de prescription des mandats-poste. Mais l'Administration avait encore tout un stock de vieilles formules à écouler. Au lieu de faire fabriquer des timbres en caoutchouc avec une formule de surcharge, croirait-on qu'elle fait biffer les formules anciennes et écrire à la main sur tous les mandats la date de la nouvelle loi, l'article, et la durée de la prescription ? A l'heure actuelle, les anciennes formules ne sont pas encore épuisées. Certains bureaux trop affairés n'ont pas le temps de faire cette surcharge, mais gare au contrôle ! Et puis le public est trompé en lisant sur son mandat l'ancienne formule (prescription de trois ans).

Mais il paraît que la paperasserie n'existe pas dans les postes !

*
* *

Un cas amusant pour terminer :

Savez-vous ce que doit faire un facteur qui trouve une pièce de dix centimes dans une boîte aux lettres ? C'est prévu tout au long par le Règlement.

Il doit regarder s'il y a des lettres non affranchies dans la boîte. S'il n'y en a qu'une, la monnaie est censée destinée à son affranchissement, et le facteur la timbre.

Mais s'il y en a deux ou trois ? Dans ce cas, l'Administration, dans le doute, empoche la pièce et surtaxe également toutes les lettres non affranchies. C'est ce qu'on peut appeler un jugement de Salomon.

Naturellement, le facteur signale la chose au receveur, qui la consigne dans un rapport sur formule spéciale. Le rapport — qui ne sert à rien — remontera les échelons de la hiérarchie, sera vérifié, contrôlé, catalogué. Combien les deux sous coûteront-ils d'encre au budget ?

Mais la paperasserie postale n'existe pas !!!

Travaux en cours

La transformation des postes d'abonnés.

La transformation des postes d'abonnés, en vue du fonctionnement de la Batterie Centrale, est terminée dans la circonscription du nouveau bureau des Sablons.

Elle se poursuit dans la circonscription de

Gutenberg (abonnés des séries 100 et 300 qui seront transférés sur le meuble du 4^e étage de Gutenberg).

*

Nouveaux groupes supplémentaires.

Quelques intéressants travaux d'extension à signaler :

On installe 4 groupes supplémentaires, pour recevoir les nouveaux abonnés, au bureau de la Roquette et 2 groupes supplémentaires au bureau de la Villette.

Le bureau de Desrenaudes, de son côté, a mis en service dans le courant de janvier 4 groupes supplémentaires.

*

Les nouveaux multiples.

Les multiples en construction aux Sablons et au 4^e étage de Gutenberg, sont très avancés.

Ils pourront être mis en service dans deux ou trois mois.

*

Ecole des Téléphonistes.

L'Administration a commencé, depuis le 1^{er} février, l'instruction, par séries, des dames téléphonistes attachées aux bureaux de la banlieue et dont l'éducation professionnelle n'avait jamais été faite de façon rationnelle, au grand désavantage du service.

Les petits facteurs téléphonistes des cabines de Paris seront exercés ensuite, par séries également.

Le rachat du Téléphone

Un peu d'histoire.

Comment s'opéra le rachat en 1889.

Prévisions dépassées. — Une mauvaise opération.

Il est bon, souvent, de faire des retours en arrière : le passé peut nous instruire sur le présent.

Nous extrayons de la *Gazette de Biarritz* un article très intéressant qui relate dans quelles conditions s'est opéré le rachat du téléphone, en 1889 :

« Il se trouve justement que le téléphone était une industrie privée et que l'Etat l'a rachetée. C'est même une affaire édifiante et passablement

suggestive que celle de ce rachat. Elle vaut d'être contée.

« Le 23 mars 1889, le gouvernement déposait sur le bureau de la Chambre un projet de loi tendant au rachat des réseaux exploités par la « Société Générale des Téléphones » et à l'organisation de l'exploitation par l'Etat. »

« Dans son rapport, déposé le 28 mai 1889, M. Cochery dit : « Votre Commission a tenu à insérer un maximum (*dix millions* de dépenses), qui ne pourra pas être atteint et qui paraît à l'Administration (*qui a fixé le chiffre*) répondre largement à toutes les éventualités. »

« Ce maximum devait s'appliquer au rachat, à la mise en état des réseaux, et à l'extension de l'exploitation que devait amener l'abaissement des tarifs !

« La Chambre et le Sénat votèrent une avance de dix millions, mais sans en faire un maximum, ce qui fut sage.

« Continuons à puiser dans les pièces officielles, et nous trouverons dans le rapport de M. Decker-David, sur le budget des P. T. T. de 1901, ces lignes intéressantes : « La Société Générale des Téléphones demandait une indemnité de : 18.877.633 fr. 98 c.; l'Administration offrait : 5.068.436 fr. Le différend fut réglé par le Conseil d'Etat à 11.334.338 fr., et le 1^{er} septembre 1889, l'Etat se trouva en possession de tous les réseaux existants sur le territoire de France. » C'était déjà plus que le fameux maximum de M. Cochery ! Trop heureux si les dépenses avaient dû se limiter aux 11 millions du Conseil d'Etat ! Il n'en fut rien, comme on peut s'en convaincre aisément en remontant aux sources officielles.

« Moins de trois ans après le rachat, le gouvernement, dans l'exposé des motifs du projet de loi du 10 mars 1892, relatif à l'ouverture d'un crédit extraordinaire, justifiait d'une dépense faite de 13.799.844 fr., à laquelle devait s'ajouter, en 1896, une somme de 6.362.379 fr. 19, loi du 14 juillet 1896, pour solde de l'indemnité de rachat des réseaux téléphoniques.

« Faisant abstraction des travaux effectués ultérieurement, prévus dans le projet primitif, on constate qu'au 10 mars 1892, la dépense engagée s'était élevée à : 20.162.223 fr. 19 centimes.

« Voilà les *dix millions* de 1889 proclamées par l'Administration comme « largement suffisants » dépassés de plus du double. Nous pourrions citer d'autres et très nombreux exemples de rachat, par l'Etat, d'industries privées qui tous, prouvent que les prévisions faites par l'Administration ont été constamment mises en défaut par les événements et dans de telles proportions qu'on est tout naturellement conduit à se demander s'il n'y a pas eu tromperie voulue. »

Il est donc incontestable que le rachat du téléphone ne fut pas une bonne opération financière. Au point de vue de l'exploitation, mieux vaut ne pas en parler, l'Etat, de l'aveu de tous, s'étant révélé comme un industriel et un commerçant déplorable.

Quand le vent du rachat aura fini de souffler sur l'Europe et qu'on aura pu apprécier, par les résultats, les conséquences déplorables de la folie étatiste, on sera obligé de rendre le téléphone à l'industrie privée. Le jour où il y aura 200.000 abonnés à Paris, l'Administration sera incapable d'assurer le fonctionnement du service.

LA CONVERSATION TAXÉE

En Angleterre.

Réponse de la « National Telephone Company » au Mémoire de l'Association des Chambres de commerce du Royaume-Uni sur les tarifs téléphoniques.

Le mémoire de l'Association des Chambres de commerce du Royaume-Uni, et la résolution qui fut adoptée lors de la récente réunion de l'Association à Liverpool, ont été soigneusement étudiés par les directeurs de la N. T. C^{ie}. La Compagnie croit pouvoir déduire du mémoire et de la résolution que l'Association en discutant le sujet des tarifs téléphoniques, n'était pas en possession de toute l'information nécessaire pour lui permettre d'arriver à une juste conclusion.

La C^{ie} est affirmée dans cette supposition par cette affirmation qui figure dans la résolution et d'après laquelle le nouveau tarif « abolit les tarifs forfaitaires ou tarifs inclusifs qui existaient et impose une augmentation dans le prix du service téléphonique au plus grand nombre des abonnés ». De récentes statistiques prouvent bien, au contraire, que si le tarif gradué était appliqué à tous les abonnés en général, la majorité de ceux-ci paierait annuellement une somme inférieure à celle qu'elle paierait avec le tarif forfaitaire.

La minorité serait constituée, bien entendu, par les gros abonnés qui, actuellement, ont leur service téléphonique à un prix inférieur au prix de revient, et cela aux dépens des petits abonnés.

En adoptant le nouveau tarif, la C^{ie} laisse l'ancien tarif à ceux de ses abonnés qui ne désirent rien changer dans leur installation à l'état de choses actuel.

Ceci lui impose des sacrifices considérables, car les gros abonnés continuent à obtenir leur service à un prix inférieur au prix de revient (à la C^{ie}) et les petits abonnés, avec le nouveau tarif forfaitaire gradué, ne comblent pas le déficit qui lui est causé de ce côté.

L'expérience a démontré qu'à mesure que le système téléphonique se développait, et que l'usage du téléphone se répandait, la C^{ie} a constamment donné davantage pour le même prix qu'antérieurement ;

Que le nombre des petits abonnés (qui jusqu'ici ont payé le téléphone un prix bien trop élevé, comparé au service qu'il leur rendait — ce qui permettait aux gros abonnés d'avoir un service pour moins que son prix coûtant, — était devenu stationnaire et que par conséquent la marge des bénéfices avait toujours tendance à baisser.

Pourtant, avant d'adopter le nouveau tarif, la C^{ie} fit une étude complète du sujet — les tarifs téléphoniques — et conjointement avec le Post Master General, envoya une députation spéciale aux Etats-Unis, où l'adoption du nouveau tarif a amené un grand développement de l'industrie téléphonique.

Le principe sur lequel le tarif gradué est basé, est que l'abonné soit tenu de payer un abonnement annuel minimum suffisant à couvrir les frais annuels de l'installation et un certain nombre de communications, les communications faites en plus étant taxées à un prix suffisant pour couvrir les frais d'opérations, et toujours suivant le principe commercial, que plus il y aura de communications, moins chacune d'elles coûtera. Il a été démontré en Amérique qu'après l'adoption de ce nouveau tarif le développement téléphonique est devenu excessivement rapide et très étendu et qu'à mesure que le nombre des abonnés augmente, le service téléphonique devient plus efficace et d'une plus grande utilité pour tous.

Lors de l'introduction en Amérique du tarif gradué, les administrations téléphoniques eurent à combattre la même opposition qui existe actuellement chez nous, toujours parce que ce tarif tend à augmenter l'abonnement téléphonique des gros abonnés. L'Association des commerçants de New-York — association qui correspond aux Chambres de commerce de notre pays — entreprit avec l'aide d'un Comité spécial, d'étudier le sujet des tarifs téléphoniques, d'une façon complète. Après une enquête approfondie des conditions de l'industrie téléphonique à New-York — et dans d'autres villes de l'Amérique — le Comité publia, en juin 1905, un rapport détaillé dans lequel il arrivait à cette conclusion que le tarif gradué était le seul tarif équitable pour l'indus-

trie téléphonique et condamnait, avec emphase, le tarif forfaitaire, ainsi que le prouve l'extrait suivant :

« Dans les premiers temps de la téléphonie, il
« n'y avait pas de données suffisantes pour dé-
« terminer l'unité de revient du service télépho-
« nique. Faute d'expérience et de cette unité de
« revient dûment démontrée, on fut forcé d'éta-
« blir le prix du service sur une base arbitraire.
« Le seul facteur d'unité que l'on puisse, avec
« justesse, évaluer approximativement, était le
« coût de l'installation de chaque téléphone. On
« pouvait arriver à une bonne moyenne du coût
« des fils téléphoniques de l'installation de cha-
« que poste, et du « prorata » du matériel en
« général. Il fut donc entendu que pour le ser-
« vice téléphonique un prix juste et équitable
« serait une somme moyenne basée sur le prix
« moyen de l'installation par poste, à laquelle il
« faudrait ajouter le « prorata » du coût des
« opérations et laisser une marge pour les béné-
« fices.

« Pour les grandes villes, cette théorie était
« fallacieuse, supposant, comme elle le faisait, une
« égalité dans l'emploi du téléphone pour tous
« les abonnés, et prenant pour base du prix
« d'abonnement l'installation de chaque abonné
« et non l'usage de cette installation et le coût du
« maniement des opérations téléphoniques. En
« effet, les petits abonnés payaient beaucoup
« plus que leur part, et les gros abonnés beau-
« coup moins. Et à mesure que l'usage du télé-
« phone se développait et s'étendait, cette inéga-
« lité devenait toujours plus marquée.

« Un système qui exige un prix uniforme pour
« un service dont les divers degrés varient énor-
« mement, manque forcément d'équité envers le
« public. Le tarif forfaitaire est aussi mauvais
« pour le public, mais d'une autre façon. Ce tarif
« comprenant toutes les classes de commerçants
« et basé sur une moyenne d'extrêmes exige des
« petits abonnés un taux d'abonnement relative-
« ment beaucoup plus élevé que s'ils payaient
« leur service d'après un tarif gradué et basé sur
« le prix de revient du service ; par conséquent
« ce tarif forfaitaire est une charge onéreuse
« pour le petit abonné et de plus présente un
« formidable obstacle au développement de la
« téléphonie. Ceci bien entendu, cause autant de
« préjudice à la C^{ie} qu'à ses abonnés. De plus,
« le tarif forfaitaire a pour effet d'augmenter
« l'emploi individuel d'une installation télépho-
« nique et par conséquent d'augmenter aussi le
« travail des opérations, ce qui ajoute aux dé-
« penses sans ajouter aux revenus.

« Avec le système du tarif à forfait et un ré-
« venu définitivement restreint, il est indispen-
« sable que cette tendance qu'ont les dépenses

« d'augmenter de façon disproportionnée en raison des appels illimités, soit neutralisée.
« L'économie nécessaire ne peut s'effectuer qu'aux dépens de l'efficacité.

« L'opinion du Comité est donc celle-ci : que, dans les grandes villes, le système forfaitaire (et son service illimité) est basé sur un principe illusoire et trompeur, que ce système est extrêmement injuste pour les petits abonnés ;
« Que, par contre, il favorise injustement les gros abonnés ;

« Qu'il empêche l'extension de l'industrie téléphonique ;

« Qu'il tend à rendre le service inefficace et que, financièrement, il est défectueux ».

Une des plus grandes difficultés des administrations téléphoniques, et celle qui est la plus particulièrement désagréable aux abonnés, est la ligne qui est « occupée », et l'on peut apprécier l'importance de cette difficulté quand on sait que, dans certaines villes de province, jusqu'à 24 % des appels restent sans effet parce que l'abonné appelé est « occupé ».

Le tarif forfaitaire est en grande partie responsable de cette difficulté.

La capacité d'une ligne téléphonique est limitée; mais si un abonné sait que, s'il augmente son installation téléphonique, le prix de son abonnement sera presque doublé, il est naturellement très enclin à faire passer sur son unique ligne autant de trafic que possible; et tant que le téléphone est à sa disposition quand il en a besoin, il oublie volontiers que le service téléphonique est « réciproque » et que pendant que « du dedans » il se sert de sa ligne, les appels du « dehors » sont forcément bloqués. Mais avec le tarif gradué les lignes auxiliaires et les postes supplémentaires reviennent à un prix si minime que l'abonné n'hésitera plus à se pourvoir d'une installation pleinement suffisante pour tous ses besoins. De cette façon, la difficulté des « lignes occupées » se réduit à un minimum et l'efficacité du service en est forcément augmentée, non seulement pour l'abonné, mais pour ses correspondants aussi.

Passons en revue les autres points auxquels il est fait allusion dans la suite du Mémoire :

« 2° Que les signataires dudit Mémoire représentent de très importants intérêts commerciaux et industriels dans différentes parties du « royaume ».

Ceci est admis.

« 3° Que la grande majorité des appels téléphoniques sont pour les abonnés du réseau central ou pour le groupe des réseaux centraux ».

C'est à ce service local seul que s'appliquent

les nouveaux tarifs, et c'est là le sujet de la discussion.

« 4° Que pour le service du réseau central ou du groupe des réseaux centraux le tarif forfaitaire se confirme comme étant la méthode la meilleure et la plus pratique de taxer le service téléphonique ».

On peut admettre qu'il est commode pour un abonné téléphonique de savoir qu'une somme fixe couvre tous ses frais de téléphone, mais pour le service même ceci ne pourrait être admis pour les raisons déjà énoncées.

« 5° Que les tarifs forfaitaires qui étaient et qui sont encore en vigueur représentaient plus que l'équivalent du service donné à l'abonné, est un fait clairement prouvé par ceci : que la National Telephone Co^{ie} paie à ses actionnaires, depuis des années, des dividendes très substantiels ».

Il a été déjà démontré qu'avec le tarif forfaitaire, le développement et l'usage plus répandu du service téléphonique tend à diminuer la marge des profits, mais il faut aussi dire que la Co^{ie} n'a jamais payé que des dividendes modérés variant de 4 ½ % à 6 % et qu'une proportion considérable de son capital est de la nature de « Debenture Stock » qui ne paie qu'un intérêt de 3 ½ à 4 %. Toute industrie nouvelle a forcément une partie de son capital qui ne rapporte rien, du moins directement. Le fait que le capital par poste du système de la Co^{ie} se compare favorablement avec des systèmes comme ceux de la municipalité de Glasgow et du Post-Office, est une réponse suffisante à cette affirmation.

« 6° Que par conséquent ces tarifs qui forcent à augmenter dans le prix du service la majorité des abonnés téléphoniques, sont inutiles et même malfaisants ».

A ceci il a été déjà répondu.

« 7° Qu'il est démontré par l'expérience des municipalités des Iles Britanniques qui ont établi leur propre installation téléphonique (comme Hull, par exemple), aussi bien que par celles de plusieurs pays Européens, que des tarifs très inférieurs à ceux de la National Telephone Co^{ie} peuvent être rémunérateurs ».

La Co^{ie} ne peut pas admettre cette assertion. En ce qui regarde les pays Européens, avant de pouvoir faire aucune comparaison, il faudrait tenir compte des différences qui existent dans la valeur de l'argent, le coût local de la main-d'œuvre et bien d'autres conditions encore. Dans plusieurs pays Européens il y a des frais d'installation qui sont à la charge des abonnés, des prix spéciaux pour les appels de nuit et d'autres frais qui augmentent matériellement le prix du tarif nominal. La meilleure preuve du bien fondé ou non des tarifs est le développement relatif du ser-

vice, et un fait certain, c'est que la téléphonie est bien plus développée dans les Iles Britanniques que sur le continent Européen. Quant aux conseils municipaux qui ont entrepris une installation téléphonique dans notre pays, ils ont tous été bien aise, à l'exception de deux, de vendre leur installation à la Compagnie ou au Post-Master General. Quant à la municipalité de Hull, à laquelle il est fait spécialement allusion dans ce Mémoire, sa position actuelle, si on peut la dire satisfaisante, est due en grande partie à ceci : les abonnés de la municipalité, d'après une entente entre la municipalité et la Compagnie pour laisser poser des canalisations dans les rues de la ville, ont la facilité de communication avec les abonnés de la C^{ie} qui sont beaucoup plus nombreux que ceux de la municipalité. Il résulte de ceci que le service de la municipalité se fait en grande partie avec le matériel de la C^{ie}. Les conditions de l'entreprise téléphonique municipale à Hull ne représentent donc pas les conditions ordinaires d'un service téléphonique s'étendant sur une grande surface.

« 8° Qu'il est généralement admis que les nouveaux tarifs gradués entraîneront pour la majorité des abonnés une augmentation dans le « prix du service téléphonique ».

Ainsi qu'il l'a été déjà démontré, ceci ne saurait être admis.

« 9° Que dans le cas d'une ville et d'un district « tels que Bradford — Bradford où les circonstances téléphoniques n'ont rien d'exceptionnel, paraît pouvoir fournir un exemple d'une « bonne moyenne — l'équivalent du tarif forfaitaire actuel de £ 10 (250 francs) par an, ne « présenterait avec le nouveau tarif qu'environ « 1.800 appels par an, ou une moyenne quotidienne d'environ 6 appels : ce qui est tout à « fait insuffisant pour les besoins ordinaires de « la moyenne des commerçants ».

Ce paragraphe suppose que tous les abonnés téléphoniques sont « des commerçants de la classe moyenne ». Il semble que l'on oublie trop facilement qu'une grande proportion des abonnés se compose de petits commerçants et de locataires de maisons particulières, et que cette classe d'abonnés mérite bien qu'on s'occupe d'elle, la moyenne des appels d'une maison particulière est petite et le petit commerçant est bien plus souvent appelé au téléphone qu'il ne transmet lui-même des appels. Le tarif forfaitaire est donc un avantage pour ces deux classes d'abonnés.

« 10° Que dans le cas d'une petite ville et d'un « district étendu et clairsemé comme ceux de « Kendal, qui peuvent aussi fournir dans cette « classe un exemple d'une bonne moyenne, « l'équivalent du tarif forfaitaire actuel de £ 8,10 « par an (212 fr. 50), ne représenterait avec le

« nouveau tarif que trois appels par jour (sans « compter les jours fériés) : deux appels ordinaires et un appel auxiliaire ».

La localité de Kendal offre précisément un exemple frappant d'une des principales difficultés se rattachant au tarif forfaitaire. Quand le premier bureau de cette localité fut ouvert, le service était très limité ; mais à mesure que ce service se développait, il devenait nécessaire de desservir de nouvelles localités et de les relier à Kendal par des lignes auxiliaires, longues et très coûteuses, assurant ainsi aux abonnés des avantages et des facilités de service qui coûteraient très cher à la C^{ie}, sans que pour cela l'abonnement en fût augmenté.

L'établissement de toutes ces lignes auxiliaires augmenta nécessairement le nombre des abonnés d'une façon considérable, mais surtout des abonnés pour ces lignes auxiliaires si coûteuses pour la C^{ie}. Avec le tarif forfaitaire ce n'est évidemment pas du tout rémunérateur pour la C^{ie}. Au contraire, avec le système des tarifs gradués, le service des lignes auxiliaires et des longues distances, se paie en proportion directe du coût du service donné : et en même temps l'abonné qui ne se sert que du service local ne paie que proportionnellement au coût de ce service.

11° « Que dans le cas de la ville de Londres, « l'équivalent du tarif forfaitaire actuel de £ 17 « (425 francs) par an, ne représente avec le tarif « gradué que 4.624 appels, soit une moyenne « quotidienne seulement de 16 à 17 appels ».

Comme le tarif gradué, actuellement en discussion, ne s'applique pas à la ville de Londres ni à son district, ce paragraphe ne paraît pas (à la C^{ie}) s'appliquer pertinemment à la question.

12° « Que l'application des nouveaux tarifs « impose aux abonnés la nécessité d'avoir un « employé spécial pour contre-marquer le nombre « des appels, et que ceci représente une dépense « considérable à ajouter au prix du service, qui « est lui-même augmenté en raison des nouveaux « tarifs.

« Que si l'abonné ne se résout pas à cette dépense, il se trouvera entièrement à la merci de « la C^{ie} Téléphonique ou de l'Administration des « Postes, pour le plus ou moins d'exactitude « dans le nombre de ses appels téléphoniques ».

La Compagnie a pris les mesures les plus minutieuses pour empêcher des erreurs dans l'enregistrement des appels des abonnés, et elle se tient toujours à la disposition des intéressés pour leur démontrer et leur expliquer la méthode qu'elle a adoptée à ce sujet. Il est cependant évident que cette méthode d'enregistrement, si minutieuse qu'elle soit, et appliquée ou par des moyens purement mécaniques ou par l'entremise d'une intelligence humaine, ne peut garantir une

exactitude invariable ; mais il est à croire qu'elle offre toutes les garanties possibles et qu'il n'en existe pas de meilleure.

Si un abonné veut contremarquer ses appels téléphoniques, il n'aura pas plus de difficulté à le faire qu'il n'en a pour vérifier le nombre de timbres-poste employé dans ses bureaux, et ce travail n'exigerait pas un employé spécial. Mais il ne paraît pas plus nécessaire de faire ce travail de contremarque pour le téléphone plutôt qu'on ne le fait pour le gaz ou l'électricité : le consommateur de ces deux produits industriels étant également et entièrement à la merci d'un compteur qui peut être exact, mais qui peut aussi ne l'être pas. Dans le cas des gros abonnés, cette difficulté n'existe pas, parce qu'avec un tableau commutateur particulier, il n'y a aucune raison pour que l'opérateur de ce poste ne tienne pas un registre complet de tous les appels téléphoniques transmis par lui.

Les arguments et les explications qui viennent d'être donnés ci-dessus paraissent à la Compagnie prouver de la façon la plus décisive que le tarif gradué est la seule méthode juste et commerciale de tarifier le service téléphonique.

En établissant le tarif gradué actuel, la Compagnie s'est trouvée limitée par son désir de continuer à ses abonnés leurs installations actuelles avec le tarif forfaitaire ; mais les prix du tarif gradué sont certainement susceptibles de réduction si l'expérience justifie cette réduction.

Les nouveaux tarifs sont en service depuis quelque temps, et ils ont déjà eu un succès très appréciable. Ils n'ont soulevé d'objection que de la part des gros abonnés qui avec l'ancien tarif forfaitaire obtenaient leur service téléphonique à des prix indûment favorables.

Retirer les nouveaux tarifs serait pour la Compagnie un retour en arrière, et il est certain que quand ces tarifs seront mieux connus et surtout mieux compris, ils auront l'approbation générale du public.

15 novembre 1907.

GEORGES FRANKLIN,
Président.

Echos de Partout

Le chèque postal en Suisse.

Le service du chèque postal, qui a été introduit en Suisse le 1^{er} janvier 1906, se développe d'une façon satisfaisante. Le nombre des clients de ce service, qui était de 1.476 au début, s'est élevé à 3.200 au bout de la première année, et il

a atteint le chiffre de 4.066 au 31 décembre 1907. On assure que les résultats financiers du dernier exercice permettront de supprimer les taxes pour les virements, c'est-à-dire pour les paiements que se font entre eux les clients du service de chèque ; cette mesure donnera sans doute un nouvel essor à ce dernier.

*
* *

Le nouveau tarif à conversations taxées en Allemagne.

On va introduire prochainement en Allemagne le tarif à conversations taxées. Présenté par le gouvernement, il a toutes chances, assure-t-on, d'être voté par le Reichstag. Dans ce cas, il sera appliqué à partir d'avril 1909 dans tout l'Empire allemand.

Il est intéressant de constater que les commerçants allemands, en très grande majorité, se sont montrés favorables au nouveau système, dans diverses réunions qu'ils ont tenues à ce sujet.

Voici l'économie du nouveau tarif :

1° Les redevances forfaitaires sont supprimées. Les abonnements ne seront plus établis que sur la base des taxes fondamentales et des taxes par conversation.

2° Les taxes fondamentales sont :

Pour les réseaux de 1 à 1.000 abonnements, de 50 marks ; pour les réseaux de 1.001 à 5.000 abonnements, de 65 m. ; pour les réseaux de 5.001 à 20.000 abonnements, de 80 m. ; pour les réseaux de 20.001 à 70.000 abonnements, de 90 m., et pour les réseaux de plus de 70.000 abonnements, de 10 m. en plus pour tout nouveau groupe de 50.000 abonnés.

3° Pour toute communication, il sera établi une taxe spéciale de 5 pfennigs. Si un abonné a par an plus de 2.000 communications, la taxe se réduit pour les communications de 2.000 à 6.000 d'un demi-pfennig par communication et d'un pfennig pour toute communication au-delà de 6.000.

4° Les abonnés peuvent exiger de tierces personnes une redevance pouvant atteindre 10 pfennigs pour chaque conversation dans le rayon du réseau local.

5° Les taxes pour les communications à distance sont de 20 pfennigs jusqu'à 25 kilomètres ; de 25 pf. jusqu'à 50 km. ; de 50 pf. jusqu'à 100 km. ; de 75 pf. jusqu'à 250 km. ; d'un mark jusqu'à 500 km. ; de 1 m. 50 jusqu'à 750 km. ; de 2 m. jusqu'à 1.000 km. Pour les distances au-delà de 1.000 km., la taxe augmente de 10 pf. par 250 km.

*
* *

Souhaits de bienvenue.

Tous nos souhaits de bienvenue au *Réveil postal*, nouvel organe professionnel que viennent de fonder les sous-agents des P. T. T. pour défendre leurs intérêts.

*
* *

Un « Palais des P. T. T. ».

Un de nos adhérents fait la spirituelle proposition suivante :

« Puisque la place manque, rue du Louvre, tant aux postes qu'aux téléphones, je proposerais de surélever très sensiblement ces « bâtiments » pour les transformer en « Palais des P. T. T. ».

« Il ne saurait y avoir de limite de hauteur pour les Palais nationaux. Dans le cas présent, l'esthétique, le personnel, tout le monde y trouverait son compte. »

Pourquoi pas après tout ? Qu'en pense Monsieur Qui-de-Droit ?

*
* *

Sports d'hiver.

P.-L.-M. — Les friands de sports d'hiver consulteront avec fruit le livret-guide que vient de publier la Compagnie des chemins de fer Paris-Lyon-Méditerranée, laquelle s'ingénie à créer des facilités de voyage chaque jour plus grandes entre Paris et nos stations alpêtres. La Compagnie a établi tout un système de billets simples aller et retour, de billets aller et retour collectifs pour des durées de 5 à 10 jours, en 1^{re} ou 2^e classe, aux départs de Paris, Lyon et Marseille pour Chamonix et Genève. Grenoble et les Alpes Dauphinoises, Briançon, Thorenc, Peira-Cava, deviennent ainsi, de jour en jour, plus facilement accessibles. Les amateurs de luge, de ski, de bobsleigh qui ont huit jours à dépenser trouveront au siège de la Compagnie des chemins de fer Paris-Lyon-Méditerranée, et dans les bureaux de ses grandes gares, tous les renseignements désirables sur les diverses combinaisons de voyages individuels ou collectifs.

A travers la Presse**Une coquille téléphonique.**

De la *République Française*, cette plaisante anecdote :

L'Administration des P. T. T. a parfois des coquilles bien amusantes.

Ainsi, dimanche dernier, un de nos amis, jour-

naliste éminent et célèbre, recevait un message téléphoné, dont voici le texte :

« Si le temps ne vous effraie pas trop, venez donc manger avec nous à Clamart. Sauf avis contraire de votre part, vous attendons. Amitiés. »

La lecture de ce message, qui portait la signature d'un peintre de ses amis, plongea le destinataire dans un abîme de perplexités. Cette invitation à une excursion champêtre, par un dimanche pluvieux, brouillardieux et frigide, lui parut d'une incohérence rare. Il prit sa bonne plume, qu'il manie avec un talent littéraire reconnu, et écrivit sur une carte pneumatique la réponse dont voici le sens, à défaut des termes exacts :

« Mon bon ami, je pense que ce n'est pas à Clamart, mais à Charenton que vous devez être, pour me proposer des distractions de ce genre par le temps qu'il fait. Je ne vous y rejoindrai pas, car ce séjour ne me tente guère, mais je suis prêt à mettre à votre service toute mon influence pour vous en faire sortir... Croyez à mes biens sincères condoléances et à toute mon amitié... »

Le lendemain matin, notre ami recevait la visite de son peintre absolument furieux.

— Mon cher, je ne comprends rien à votre pneumatique ni à votre plaisanterie d'un goût douteux. Pourquoi d'abord me parlez-vous de Clamart ?

— Ça y est — se dit le journaliste — il est fou. C'est bien ce que je craignais...

On finit pourtant par s'expliquer, en reconstituant le texte exact de l'invitation, qui était celui-ci :

« Si le temps ne vous effraie pas trop, venez donc manger avec nous un canard... »

La téléphoniste, chargée de la transmission du message, avait compris « à Clamart », au lieu de « un canard ».

— Je m'étais pourtant bien exprimé, dit le peintre. Dans l'appareil j'avais crié « coin, coin, coin », pour me faire comprendre...

*
* *

La spécialisation du personnel.

Après avoir cité notre dernier article sur la spécialisation du personnel, le *Professionnel* conclut :

Rappelons que l'idée de spécialiser les téléphonistes parisiennes a été émise au cours des travaux de la *Commission des Aides* par M. André Frouin, à cette époque ingénieur en chef de la direction des Services électriques de Paris. Les raisons que ce fonctionnaire fit valoir en faveur de l'adoption de son projet étaient les mêmes que celles indiquées aujourd'hui par le *Bulletin de l'Association des abonnés*.

Les idées justes finissent toujours par s'imposer.

CHEMIN DE FER D'ORLÉANS

Relations directes entre Paris (quai d'Orsay) et Barcelone via Limoges, Montauban, Toulouse.

Il est délivré au départ de Paris-Quai d'Orsay des billets directs de 1^{re}, 2^e et 3^e classes pour Barcelone aux prix de 129 fr. 60 en 1^{re} classe, 89 fr. 15 en 2^e classe et 57 fr. 95 en 3^e classe.

Enregistrement direct des bagages de Paris à Barcelone. Voitures directes. — Lits-toilettes. — Compartiments-couchettes. — Wagon-restaurant.

Service journalier.

Aller. — Paris (quai d'Orsay), dép.: 10 h. 15 m., 8 h. 36. s. — Barcelone, arr.: 7 h. 53 m., 7 h. 26 s.

Retour. — Barcelone, dép.: 6 h. 46 s., 9 h. 40 m. — Paris (quai d'Orsay), arr.: 5 h. 22 s., 8 h. 56 m.

Organisation d'un service de voitures directes de 1^{re} et 2^e classes, entre Boulogne-sur-Mer et Irun à l'aller, et entre Hendaye et Calais au retour.

Pour donner de nouvelles facilités aux voyageurs se rendant d'Angleterre ou du Nord de la France à Bordeaux, Biarritz et en Espagne ou vice-versa, il vient d'être organisé un service de voitures directes de 1^{re} et 2^e classes, évitant tout transbordement à Paris.

A l'aller, départ de Boulogne-Maritime à 2 h. 7 soir pour arriver à Bordeaux à 3 h. 43 matin; à Biarritz à 7 h. 20 matin et à la frontière espagnole à 8 h. 19 matin.

Au retour, départs de la frontière espagnole à 5 h. 10 soir, de Biarritz à 6 h. 15 soir, de Bordeaux à 10 h. 30 soir, pour arriver à Calais-Maritime à 1 h. 10 soir.

L'hiver à Arcachon, Biarritz, Dax, Pau, etc.

Billets d'aller et retour individuels et de famille de toutes classes.

Il est délivré par les gares et stations du réseau d'Orléans pour Arcachon, Biarritz, Dax, Pau et les autres stations hivernales du Midi de la France :

1^o Des billets d'aller et retour individuels de toutes classes avec réduction de 25 % en 1^{re} classe et de 20 % en 2^e et 3^e classes ;

2^o Des billets d'aller et retour de famille de toutes classes comportant des réductions variant de 25 % en 1^{re} classe et de 20 % en 2^e et 3^e classes pour une famille de 2 personnes, à 40 % pour une famille de 6 personnes ou plus ; ces réductions sont calculées sur les prix du tarif général d'après la distance parcourue avec minimum de 300 kilomètres, aller et retour compris.

La famille comprend : père, mère, mari, femme, enfant, grand-père, grand-mère, beau-père, belle-mère, gendre, belle-fille, frère, sœur, beau-frère, belle-sœur, oncle, tante, neveu, nièce, ainsi que les serviteurs attachés à la famille.

Ces billets sont valables 33 jours.

Cette durée de validité peut être prolongée deux fois de 30 jours moyennant un supplément de 10 % du prix primitif du billet pour chaque prolongation.

Billets d'aller et retour individuels et de famille pour les stations thermales et hivernales des Pyrénées et du golfe de Gascogne, Arcachon, Biarritz, Dax, Pau, Salies-de-Béarn, Amélie-les-Bains, Vernet-les-Bains, Banyuls-sur-Mer, etc.

La Compagnie d'Orléans délivre toute l'année, à toutes les gares de son réseau, pour les stations thermales et hivernales du Midi :

1^o Des billets d'aller et retour individuels, avec réduction de 25 0/0, en 1^{re} classe et de 20 0/0 en 2^e et 3^e classes, sur les prix calculés au tarif général d'après l'itinéraire effectivement suivi

2^o Des billets de famille de 1^{re}, 2^e et 3^e classes, comportant une réduction de 20 à 40 0/0, suivant le nombre des personnes sous condition d'effectuer un parcours minimum de 300 kilomètres (aller et retour compris).

Durée de validité : 33 jours, à compter du jour du départ, ce jour compris.

CHEMINS DE FER DE PARIS-LYON-MÉDITERRANÉE

(Hiver 1907-1908).

Relations entre Paris et l'Espagne.

par le train de luxe « Barcelone-Express » (V.-L. R.).
Nombre de places limité.

Départ de Paris : Mercredi, Samedi, à 7 h. 20 soir

Arrivée à Barcelone : Jeudi, Dimanche, à 2 h. 65 soir (H. E. O.)

Arrivée à Valence : Jeudi, Dimanche, à 11 h. 35 soir (H. E. O.)

Départ de Valence : Lundi, Vendredi, à 7 h. matin (H. E. O.)

Départ de Barcelone : Lundi, Vendredi, à 3 h. 30 soir (H. E. O.)

Arrivée à Paris : Mardi, Samedi, à 10 h. 40 matin.

Relations rapides entre Paris, la Suisse et l'Italie.

Express de jour (1^{re} et 2^e classes), Paris-Genève et vice-versa avec continuation de et pour la Suisse et la Savoie.

Aller. — Départ de Paris, 8 h. 25 m. — Arrivée à Genève, 6 h. 32 s.

Retour. — Départ de Genève, midi 40. — Arrivée à Paris, 10 h. 10 s.

Express de jour (1^{re} et 2^e classes), Paris-Lausanne-Brigue à l'aller, Milan-Lausanne-Paris au retour.

Aller. — Départ de Paris, 8 h. 25 m. — Arrivées à Lausanne, 6 h. 55 s. (H. E. C.) et à Brigue, 11 h. s. (H. E. C.).

Retour. — Départs de Milan, 7 h. 10 m. (H. E. C.) et de Lausanne, 2 h. 25 s. (H. E. C.). — Arrivée à Paris, 10 h. 10 soir.

Express de jour (1^{re} et 2^e classes), Turin-Paris.

Départ de Turin, 7 h. 25 m. — Arrivée à Paris, 10 h. 10 s.

Services extra-rapides entre Paris et la Côte d'Azur.

De Paris à la Côte d'Azur en 13 heures, soit par le train de jour « Côte d'Azur rapide », départ de Paris à 9 h. matin, soit par le « Train extra-rapide de nuit », départ de Paris à 7 h. 20 soir.

Ces trains sont composés de voitures à boggies et à couloir de la Compagnie P.-L.-M. avec places de 1^{re} classe (sans supplément) et de lits-salons. — Celui de jour comporte, en outre, un wagon-salon et un restaurant sur tout son parcours ; celui de nuit, un salon à deux lits complets, un wagon-lits et un restaurant entre Paris et Dijon.

Le nombre des places est limité. Les retenir d'avance, soit à la gare de Paris, soit dans les bureaux de ville : rue Saint-Lazare, 88 ; rue Sainte-Anne, 6, et rue de Rennes, 45.

Le train de luxe « Calais-Méditerranée » entre Calais, Paris, Nice et Vintimille, effectue le trajet de Calais à la Côte d'Azur en 19 heures.

Vagons-lits et restaurant. Nombre de places limité.

Ce train prend, au passage, à la gare de Paris P.-L.-M., les voyageurs de Paris pour la Côte d'Azur.

Pour les conditions d'admission et les périodes de mise en marche, consulter les affiches spéciales ou les indicateurs.

De Paris en Orient (via Marseille).

La Compagnie P.-L.-M., d'accord avec les Compagnies des Messageries Maritimes, Fraissinet et Paquet, délivre des billets simples valables 45 jours, pour se rendre, par Marseille, de Paris à l'un quelconque des ports ci-après : Alexandrie, Beyrouth, Constantinople, Le Pirée, Smyrne, Jaffa, Port-Saïd, Batoum, Salonique, Odessa, Samsoun, etc...

Les agences de la Compagnie des Messageries Maritimes délivrent des billets d'aller et retour, valables 120 jours, pour se rendre, via Marseille, de Paris à Alexandrie, Port-Saïd, Jaffa, Beyrouth, Smyrne.

Arrêts facultatifs sur le réseau P.-L.-M. (par la Bourgogne ou par le Bourbonnais).

Ces billets donnent droit à une franchise de 30 kilog. de bagages par place sur le chemin de fer ; sur les pa-

québots, cette franchise est de 100 kilog. par place de 1^{re} classe et de 60 kilog. par place de 2^e classe.
Pour plus amples renseignements, consulter le Livret-Guide-Horaire P.-L.-M. mis en vente au prix de 0 fr. 50 dans les gares de la Compagnie.

De Paris aux ports au delà de Suez, ou vice-versa.

Les voyageurs partant de Paris à destination des ports au delà de Suez ou inversement peuvent obtenir, conjointement avec leurs billets d'aller et retour de passage de ou pour Marseille, des billets d'aller et retour de Paris à Marseille ou vice-versa, valables un an, aux prix suivants :

De Paris à Marseille ou vice-versa (via Dijon-Lyon ou Nevers-Lyon ou Nevers-Clermont) :

1^{re} classe : 144 fr. 80 ; 2^e classe : 104 fr. 25 ; 3^e classe : 67 fr. 95.

Ces billets sont délivrés par la Compagnie des Messageries Maritimes et par les Chargeurs Réunis.

Il peut être émis des billets de classes différentes pour les parcours en chemin de fer et pour les parcours maritimes.

Voyages à itinéraires facultatifs de France en Algérie, en Tunisie et aux Échelles du Levant, ou vice-versa.

La Compagnie délivre, toute l'année, des carnets individuels ou collectifs de 1^{re}, 2^e et 3^e classes pour effectuer, à prix réduits, des voyages pouvant comporter des parcours sur les réseaux suivants : 1^o Paris-Lyon-Méditerranée, Est, Etat, Midi, Nord, Orléans, Ouest, P.-L.-M., Algérien, Est Algérien, Etat (lignes algériennes), Ouest Algérien, Bône-Guelma, Sfax-Gafsa ; — 2^o sur les lignes maritimes desservies par la Compagnie Générale Transatlantique, par la Compagnie de Navigation mixte (Compagnie Touache), ou par la Société Générale de Transports maritimes à vapeur ; — 3^o sur les lignes maritimes desservies par la Compagnie des Messageries Maritimes. Ces voyages, dont les itinéraires sont établis à l'avance par les voyageurs eux-mêmes, doivent comporter, en même temps que des parcours français, soit des parcours maritimes, soit des parcours maritimes et algériens ou tunisiens ; les parcours sur les réseaux français doivent être de 300 kilomètres au moins ou comptés pour 300 kilomètres.

Les parcours maritimes doivent être effectués par les paquebots de l'une seulement des quatre Compagnies de navigation participantes ; ils peuvent cependant être effectués à la fois par les paquebots de la Compagnie des Messageries Maritimes et par ceux de l'une quelconque des trois autres Compagnies de navigation.

Validité. — Les carnets sont valables pendant 90 jours, à compter du jour du départ, ce jour non compris ; mais ils sont valables 120 jours lorsqu'ils comportent des parcours sur les lignes desservies par la Compagnie des Messageries Maritimes. Faculté de prolongation moyennant paiement d'un supplément.

Arrêts facultatifs dans toutes les gares du parcours.

Demande de carnets. — Les demandes de carnets peuvent être adressées aux chefs de toutes les gares des réseaux participants ; elles doivent leur parvenir cinq jours au moins avant la date du départ.

Billets simples de France en Espagne.

Les principales gares du réseau P.-L.-M. (Paris, Dijon, Lyon, Marseille, etc.), délivrent, toute l'année, des billets directs simples pour Barcelone.

Consulter le Livret-Guide-Horaire P.-L.-M., vendu 0 fr. 50 dans toutes les gares.

Carnaval de Nice.

Billets d'aller et retour de 1^{re} et 2^e classes, à prix réduits, délivrés du 18 février au 1^{er} mars 1908 :

Paris à Cannes, 1^{re} classe : 177 fr. 40 ; 2^e classe : 127 fr. 75
» Nice, » » 182 fr. 60 » 131 fr. 50
» Menton, » » 186 fr. 65 » 134 fr. 40

Validité : 20 jours avec faculté de prolongation une ou deux fois de 10 jours moyennant un supplément de 10 % par période. Droit à deux arrêts en cours de route à l'aller et au retour. Admission des porteurs de billets de 1^{re} classe, sans supplément, dans le « Côte d'Azur-Rapide » et dans le « train de nuit extra-rapide ». Toutefois les voyageurs empruntant le « Côte d'Azur-Rapide » ne pourront profiter de la faculté des arrêts qu'à partir de Marseille à l'aller ; au retour aucun arrêt ne sera autorisé.

Fêtes du Carnaval.

A l'occasion des Fêtes du Carnaval, les coupons de retour des billets d'aller et retour délivrés à partir du 27 février 1908, seront valables jusqu'aux derniers trains de la journée du 4 mars, étant entendu que les billets qui auront normalement une validité plus longue la conserveront.

La même mesure s'étend aux billets d'aller et retour collectifs délivrés aux familles d'au moins quatre personnes.

La Compagnie organise, avec le concours de l'Agence Lubin les excursions suivantes :

1^o **Bords de la Méditerranée. — Carnaval de Nice,** du 21 février au 7 mars 1908. Prix (tous frais compris) : 1^{re} classe, 505 fr. ; 2^e classe, 455 fr.

2^o **Nice. — Fêtes du Carnaval,** du 26 février au 6 mars 1908. Prix (tous frais compris) : 2^e classe, 325 fr.

3^o **Tunisie-Algérie,** du 27 février au 28 mars 1908. Prix (tous frais compris) : 1^{re} classe, 1150 fr. ; 2^e classe, 1010 fr.

4^o **Italie,** du 25 février au 26 mars 1908. Prix (tous frais compris) : 1^{re} classe, 1050 fr. ; 2^e classe, 950 fr.

S'adresser, pour renseignements et billets, aux bureaux de l'Agence Lubin, 36, boulevard Haussmann, Paris.

CHEMINS DE FER D'ORLÉANS

Publications éditées par la Compagnie d'Orléans et mises en vente dans ses principales gares et bureaux succursales.

LE LIVRET-GUIDE ILLUSTRÉ

(Notices, Tarifs, Horaires) 0 fr. 30 (franco : 0 fr. 50)

Albums de Photographies

Souvenir de mon voyage en Touraine . . . 1 fr. (franco : 1 fr. 10)
Touraine, Bretagne, Auvergne 0 fr. 20 (franco : 0 fr. 25)
Cartes postales illustrées : La Touraine et ses châteaux ; 2 séries de 6 cartes chacune, la série 0 fr. 30 (franco : 0 fr. 35)

Brochures illustrées à 0 fr. 10 (franco : 0 fr. 15)

Le Cantal	La Touraine
Le Berry (au pays de George Sand)	Les Gorges du Tarn
La Bretagne	Poitou, Angoumois
L'Aude	Excursions en France
	Rouergue et Albigeois

Itinéraires géographiques à 0 fr. 10 (franco : 0 fr. 15)

de Tours à Nantes	de Tours à Angoulême
de Nantes à Landerneau et emb ^{ts}	d'Angoulême à Bordeaux
d'Orléans à Limoges	de Tours à Vierzon
de Limoges à Clermont-Ferrand	de Tours à Montluçon
avec emb ^t de Laqueuille à la	de Limoges à Agen
Bourboule et au Mont-Dore	de Limoges à Montauban
de St-Denis p. Martol à Arvant	d'Eygurande à Aurillac
ligne du Cantal	

Les affiches illustrées publiées par la Compagnie d'Orléans sont également mises en vente ; s'adresser à l'Administration Centrale, Bureau de la Publicité, 1, Place Valhubert, Paris.

REMISES A NOS ADHERENTS

Accessoires de cotillon

C. Lafon (Au Cotillon universel), 120, r. Amelot, tél. 263-26. — Rem. 10 %.

Accessoires de pharmacie.

V. Bontemps, 20, r. des Francs-Bourgeois, tél. 266-15.

Agences commerciales

R. de Beaulincourt (Excel Trading Office), 54, rue de Bondy, tél. 434-55. — Remise sur les achats faits par son entremise.

Apéritifs sans alcool.

Ferments apéritifs, 2, rue des Fossés-Saint-Bernard. Tél. 824-00. — Remise.

Appareils de désinfection

Guasco, 183, rue de Javel. Tél. 730-16. Remise.

Appareils d'éclairage et chauffage

A. Grenier, 15, faubourg Montmartre, tél. 250-23. — Remise importante.

Appartements à louer

M^{me} Bourgeois, grands appartements meublés, 52, rue François I^{er} (Champs-lysées), tél. 675-86.

Arquebusiers

L. Chobert, 16, rue Lafayette, tél. 140-54. — 10 % sur la plupart des articles.

Articles de pêche

J.-B. Charbonnier, A l'Ancre d'Or, 32, rue Turbigo, tél. 119-56. — 10 %.

Assainissement des appartements

Brûleur Guasco, pour ôter mauvaises odeurs et contre maladies contagieuses. 183, rue de Javel. Tél. 730-16. Voir aussi Désinfection. — Remise.

Automobiles et vélocipèdes

G. Coulon, 86, rue Chevallier (Levallois-Perret). Pièces détachées pour la vélocipédie, machines complètes. — 5 %.

Agence parisienne de la marque Coltereau, 6, rue Poisson, tél. 553-55. — 15 % sur cycles.

Kléber-Forest, 6, rue Poisson, cycles Saving, machines à coudre, tél. 586-92. — 10 %.

R. Dumoulin, 18, rue de Normandie (Asnières). Tél. 263. — Huiles et graisses spéciales pour automobiles. — 10 %.

Bandages, Bas varices, Ceintures

Marie frères, 108, rue de Rivoli, tél. 214-18. — 20 % sur tous articles. Puniet, fabricant breveté S. G. D. G., 179, faubourg Saint-Honoré (en face l'hôpital Beaujon), tél. 559-58. — 10 %.

Bières

Albert Roche, 17, rue Mathis, tél. 431-51. Bière supérieure de la Brasserie des Flandres (hors concours) ; Bière de la « Tour Carrée » ; Bière de la « Moissonneuse ». — 10 %.

Bois et Charbons

Magnant, 11, rue Boucry, bois, charbons, coke. — Remise aux membres de l'Association.

Blanchisserie

L. Nardot, 69, rue de Paris, tél. 95. (Boulogne-sur-Seine). — 5 %.

Bronzes d'art

Pinédo, statuaire moderne (fabricant), 137, rue Vieille-du-Temple, tél. 319-13. — 10 %.

P. Gabreau, 40, rue Louis-Blanc, tél. 420-58. — 10 % sur les œuvres de Barye-Jacquemart, etc.

Cafés, Thés, Chocolats

Caviez, 52, boulevard de la Chapelle, tél. 406-88.

Cafés Jouve, 8, boulevard Bonne-Nouvelle, tél. 322-12. — 10 %.

Compagnie Française des produits « Fixater », 4, rue de Mondovi, tél. 233-40. — 5 % sur le chocolat au lait en bouteilles « Mondia ».

Corcellet (Au Gourmand), cafés, 18, avenue de l'Opéra, tél. 239-88. — 5 %.

Mexicaine Moran, 44, r. Taitbout, café, chocolat, servis chauds, tél. 126-27.

Chapellerie, Cannes, Parapluies

Clément (Chapellerie Anglaise), 117, rue Réaumur, tél. 221-42. — 10 %.

Coffres-Forts

La Sécurité, 20, Passage des Panoramas. — Remise à nos adhérents.

Déménagements

Walon, 106, rue Lafayette, tél. 423-66. — Forte remise.

Dentistes

Alexis Carpentier, 7, rue de Chabrol. — Remise aux adhérents, 20 % sur prothèse ; 10 % sur soins.

Désinfection à domicile

Sanatorium d'Auteuil. Proc. Guasco, 183, r. de Javel. T. 730-16. — Rem.

Drogueries vétérinaires

Droguerie vétérinaire du Château-Rouge, 38, rue de Clignancourt, tél. 429-87. — 10 %.

Epuration de literie

Sanatorium d'Auteuil, 183, rue de Javel. tél. 730-16. — Remise.

Ferments purs de raisins

Ferments Français, 2, rue des Fossés Saint-Bernard. T. 824-00. — Remise.

Fonds de commerces

Dagory, 13, boulevard Saint-Denis. — Vente et achat de fonds de commerces, industries, usines. Association. Rien à payer d'avance. Tél. 303-42. — Remise 10 %.

Fournitures dentaires

G. Carre, 7, boulevard Beaumarchais. — 10 % aux dentistes adhérents.

Fourrures

G. Piperaud, 82, boulevard de Sébastopol, tél. 213-06. — 10 %.

Huiles et Graisses industrielles

R. Dumoulin, 18, rue de Normandie, tél. Asnières 263. — 10 %.

Huiles et Savons

Aux Oliviers de Provence, 3, rue de Tombouctou, tél. 406-88. — 10 %.

Imprimerie et Publicité

Ploton et Chave, de Saint-Etienne. — P. Jourdan, agent général, 61, rue Condorcet, tél. 288-99. — 5 %.

Instruments de pesage

Pascal et Rebière, 3, rue des Innocents, tél. 316-28. — 10 %.

Lavabos et Robinetterie

E. Poincel (L'hygiène moderne), 20 et 27, r. de Cottes, tél. 905-83. — 10 %.

Location pour bals et soirées

Tournant et C^{ie}, 29, rue Copernic (Place Victor-Hugo), tél. 510-22. — 5 %.

Location de voitures

L. Avitabile, 31, rue Saint-Didier, tél. 690-54. — Remise de fr. 20 et 30 par mois sur les équipages.

Machines à écrire

Péray (machines Manhattan), 3 bis, rue Bleue, tél. 308-84. — 10 %.

Blanchard, (Machines à écrire d'occasion) et fournitures, 113, Bd Richard Lenoir, téléphone 930-94.

Masseurs

F. Roux, 16, rue Saint-Ferdinand, tél. 508-49.

Moteurs-Canots

Dalifol et C^{ie}, île de la Jatte (Neuilly), tél. 332.

Papeterie-Imprimerie

Imprimerie Moderne stéphanoise, Jourdan, 61, rue Condorcet, Paris, et Saint-Etienne, 4, rue du Grand-Moulin. — Remise.

Pharmacies

Fiévet, 53, rue Réaumur, tél. 145-77. — Remise 10 % sur les spécialités de la maison.

G. Vincent (pharmacie Centrale du Gros Caillou), 104, rue Saint-Dominique. — 10 % (sauf sur les spécialités, eaux minérales, huile de foie de morue).

C. Jacob (pharmacie Langlebert), 55, rue des Petits-Champs, tél. 300-73. — 10 % (sauf sur les spécialités étrangères à la maison, eaux minérales, acide borique).

Photographies

Anthony's, 44, rue Pasquier, tél. 322-85.

Paul Berger, 62, rue Caumartin, tél. 269-17. — 10 %.

Poissonneries

L. Voss, 44, rue de Longchamps, tél. 684-51. — 7 fr. 50 %.

Pose, nettoyage et garde de tapis

Chevalier, 3 bis, rue Blotière, tél. 715-56.

Pulvérisateurs

Ch. Vaast, 22, r. de l'Odéon, t. 810-38. — 20 % sur le pulvérisateur Vaast.

Tailleurs

Caralp, 1 et 3, rue Laffitte, tél. 299-31. — 10 % au comptant.

Vins

Grande Union Viticole de France, 85, rue Richelieu. Téléphone 26-221. — Remise 10 % aux adhérents.

TÉLÉPHONE
428-67

G. DEGUELDRE

29, rue Bouchardon, 29, PARIS
Chantiers à Aubervilliers et à Paris

Charbons, Cokes, Bois

Spécialité d'Anthracites anglais du pays de Galles
et Charbons pour Calorifères
et Appareils à basse pression.

DEMANDER TARIF PRIX SPÉCIAUX POUR QUANTITÉS



LE

"HOME-TONNELET"

*Bières sous pression d'Acide
carbonique à l'usage de la fa-
mille.*

Le HOME-TONNELET livré franco domicile et déposé en location gratuite, contenant 5 ou 10 litres, permet de consommer chez soi une bière meilleure et meilleur marché que par n'importe quel autre moyen, aussi bien tirée et aussi parfaite qu'au café.

Prix et prospectus franco sur demande par Carte postale ou Téléphone 277-83
A la Maison du HOME-TONNELET, 8, rue Blanche, Paris (9^e)

"THE POPULAR FILTER"

J.-E. CHARON

FABRICANT

Breveté en France et à l'Etranger

10, rue de la Mare, PARIS (XX^e)

PRIME absolument gratuite

OFFERTE AUX ADHÉRENTS

La carte d'identité remise à nos adhérents comporte un emplacement réservé à la photographie du titulaire.

Par suite d'un accord intervenu entre l'un des plus habiles photographes de Paris,

M. ANTHONY'S, 44, rue Pasquier
(GARE SAINT-LAZARE)

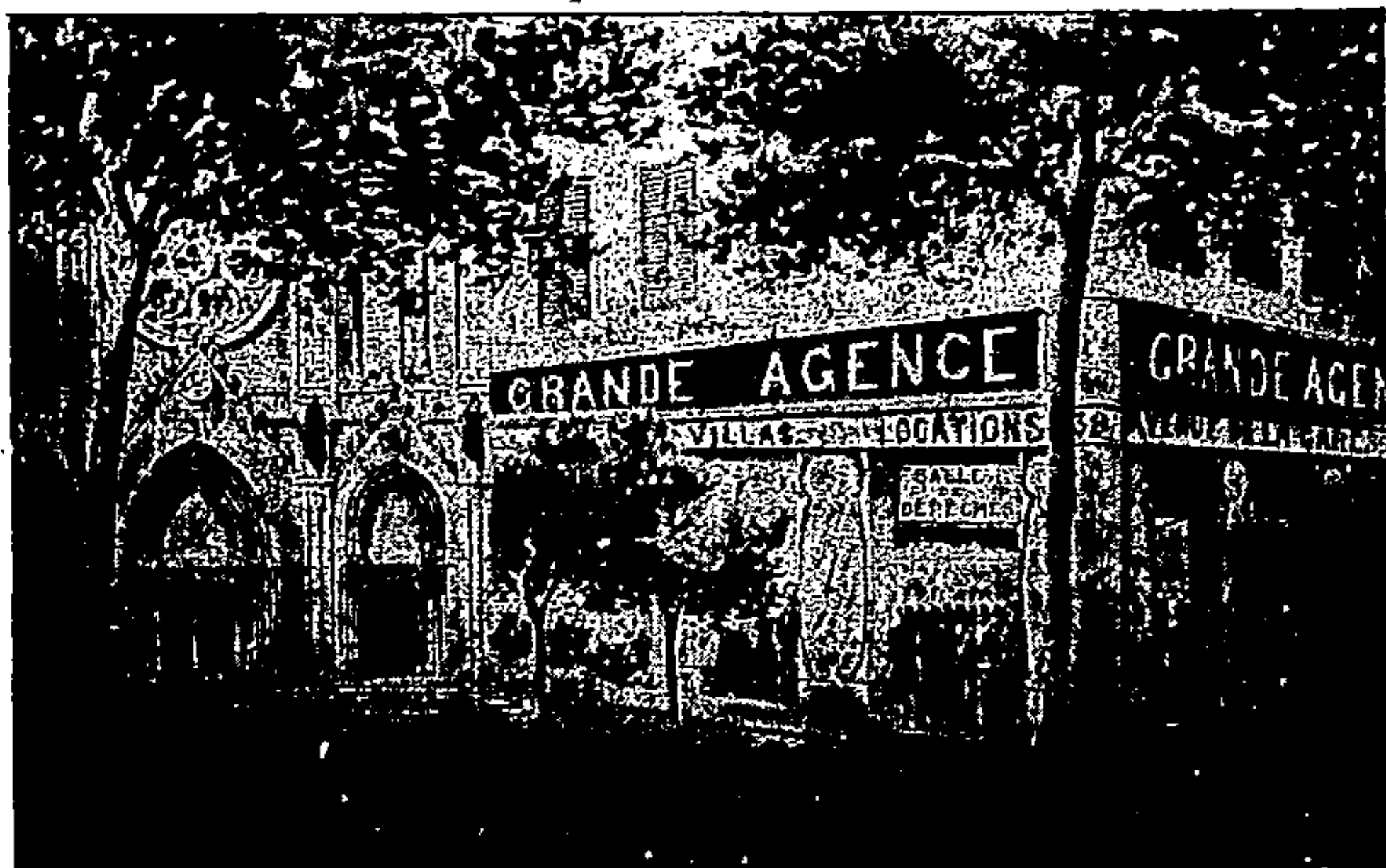
et l'Association, nous pouvons offrir gracieusement à tous les adhérents, la photographie qui doit être apposée sur cette carte.

Se présenter muni de la carte d'identité à la

**PHOTOGRAPHIE D'ART
ANTHONY'S**

44, Rue Pasquier (En face la Cour de Rome)
(GARE SAINT-LAZARE)

TELEPHONE : 322.85



Salle de Dépêches. - Renseignements Gratuits.

Le Gérant, NOËL TEXIER.

Grande Agence

NICE, 39, Avenue de la Gare, NICE

TÉLÉPHONE 40-13

MAISON DE PREMIER ORDRE
pour Renseignements à la Colonie étrangère

LOCATION DE VILLAS ET APPARTEMENTS

VENTES de Propriétés et de Fonds de Commerce, Hôtels, Pensions, etc.

La Rochelle, Imprimerie Nouvelle Noël Texier.

TÉLÉPHONE
408.80

CHARBONS MAGNANT

11, Rue Boucary, 11, PARIS

LIVRAISON DIRECTE DES MINES
à partir d'un sac de 50 kilos.

FOURNITURES pour IMMEUBLES. — Prix les plus bas de la place de Paris.

GRANDE UNION VITICOLE DE FRANCE

85, rue de Richelieu

V. FORGET, DIRECTEUR GÉNÉRAL

Syndicat de Propriétaires fondé en 1889.

CHAISS dans les principaux vignobles français.
VINS GARANTIS comme provenance, goût et finesse.

Prix courants et échantillons sur demande.

Remise 10 % aux adhérents.

Téléphone 126.22

434.55 | EXCEL TRADING OFFICE

R. DE BEAULINCOURT M^{re}

(Ancienne Maison G. GALAND et Co)

54, RUE DE BONDY

Fournit sur demande, circulaires, devis et conditions pour achats d'ameublements, installation de villas, châteaux, linge de maison, tentures, fourrures, articles de voyage, autos, trousseaux, joaillerie, orfèvrerie, etc. Acheteurs en toutes branches.

Des remises spéciales variant suivant les articles sont faites aux membres de l'Association sur présentation de leur carte.

SOCIÉTÉ COMMERCIALE DE PUBLICITÉ 89, rue d'Amsterdam, Paris

J.-R. BOHL, Directeur

Téléphone 151.32

AFFICHAGE dans toutes les communes de France.

CONSERVATION d'affiches dans plus de 600 emplacements réservés.

CONFECTION D'ADRESSES à la main pour Paris, Province, Etranger.

Listes spéciales de tous les habitants de Paris, rue par rue, maison par maison.

Services et documents particuliers pour Paris, Province, Etranger. (Plus de 8.000.000 adresses.)

ÉMISSIONS, ÉLECTIONS

DISTRIBUTION A DOMICILE d'Imprimés, Catalogues, Journaux, etc.

ATELIERS SPÉCIAUX d'Echantillonnage pour Catalogues, Cartes d'échantillons, etc.

Brochage, façonnage, Pliage, encartage, mise sous bandes et enveloppes, etc.

IMPRESSIONS EN TOUS GENRES

Fournisseurs des Compagnies de Chemins de fer, grands Magasins de Nouveautés, Journaux illustrés, etc.

Catalogue franco sur demande.

408.60

LOCATION DE VOITURES DE GRANDE REMISE POUR MARIAGES ET CERÉMONIES

M^{on} E. BERWICK,

CAILLIETTE, Successeur

146, Q. Jemmapes. — 19, rue des Ecluses St Martin
(Près la Gare de l'Est).

Voitures à l'année, au mois et à la journée.

- BREVETS D'INVENTION -
Marques et Modèles
OFFICE DESNOS

Fondé en 1843

C. Chassevent, Ing. E. C. P.
11, Boulev. de Magenta, **PARIS**

Recherches et copies de Brevets
Procès en contrefaçon — Expertises

Téléph. 430-31 — Adr. Télégr. INVENTION-PARIS

**MEUBLES DE
BUREAU**

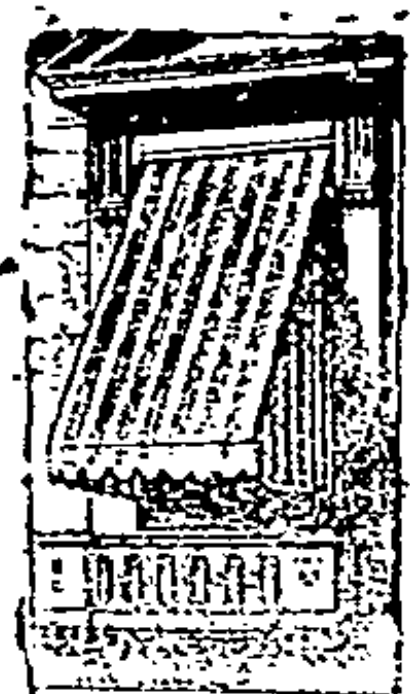
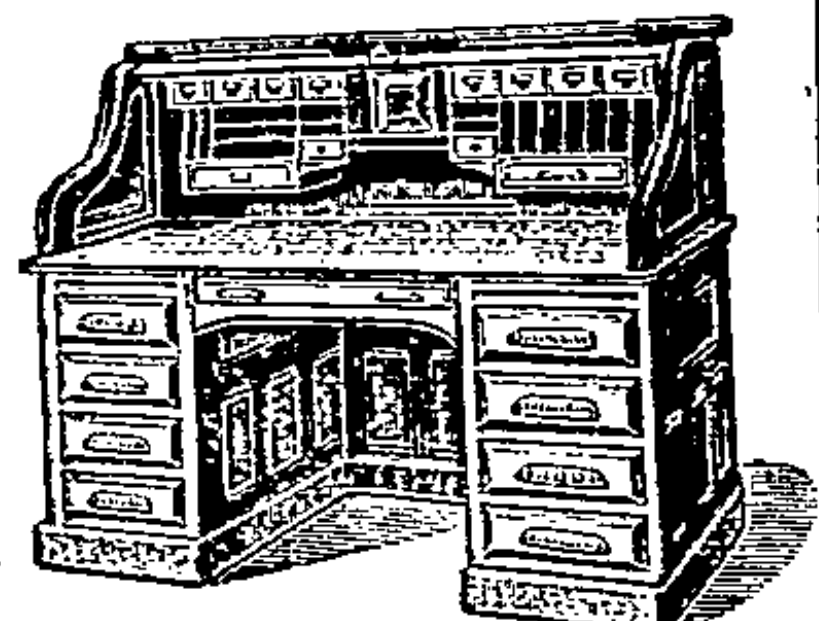
Standard

PARIS

113, rue Réaumur

GRAND PRIX. PARIS 1900

**BIEN CONÇUS
BIEN FABRIQUÉS**



**FABRIQUE de
STORES**

INTÉRIEURS ET EXTÉRIEURS

TOUS LES GENRES

A. RUELLÉ

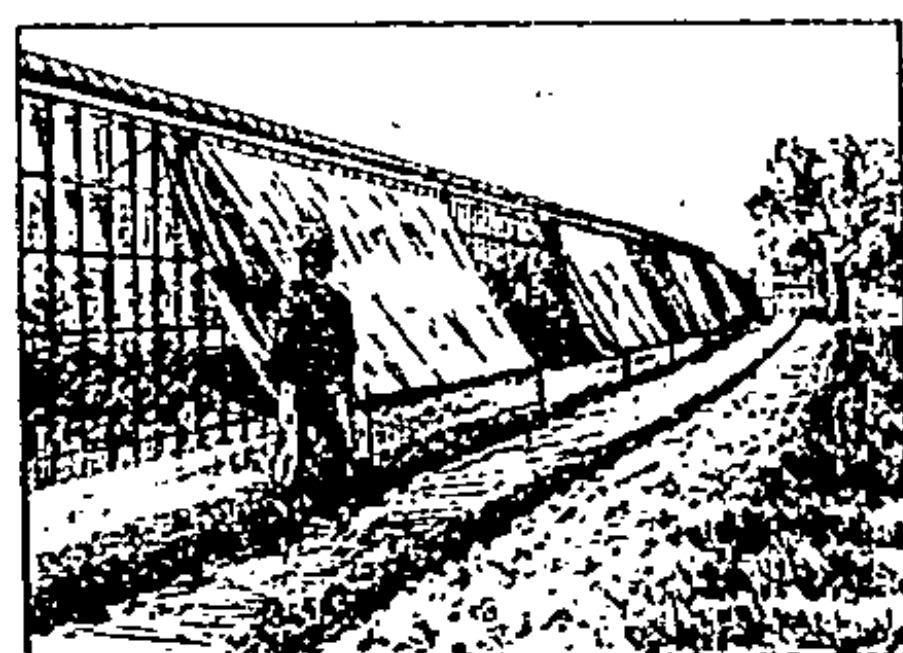
**TÉLÉPHONE
236.74**

53, rue des Petits Champs,
PARIS

**POUR VOS JARDINS
employez les**

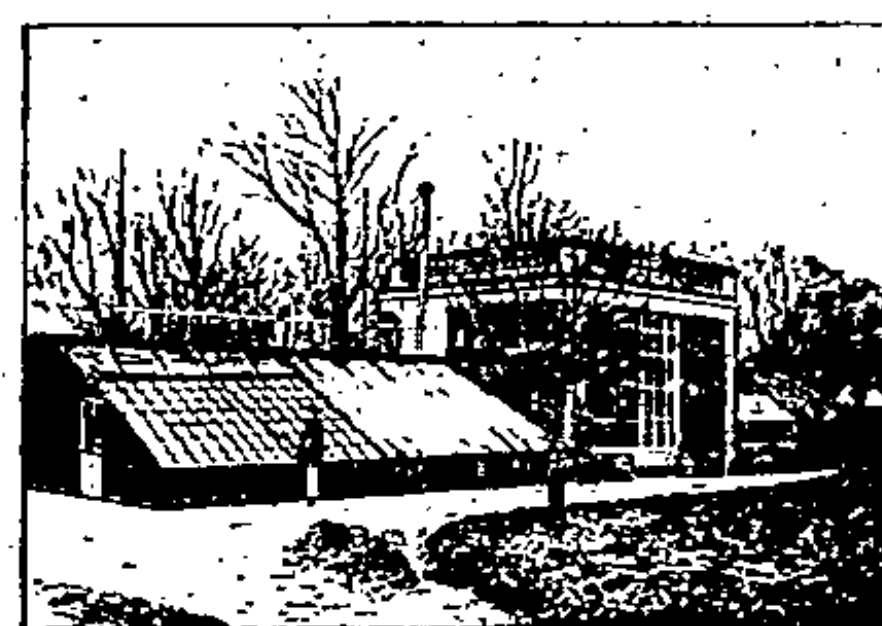
Pour arbres fruitiers, espaliers, serres, corbeilles de fleurs, etc.

Toiles Dufour



**TOILES A OMBRER
pour SERRES**

La toile donne l'ombrage idéal :
1° Il est égal partout ; — 2° il se
place et s'enlève à volonté. Qua-
lités différentes suivant la nature
de plantes. — Devis sur demande
avec toiles prêtes à poser.



Baches Dufour en toile verte imperméable pour voitures, hangars, abri provisoire, etc.

Maison S. DUFOUR Aîné, fondée en 1865

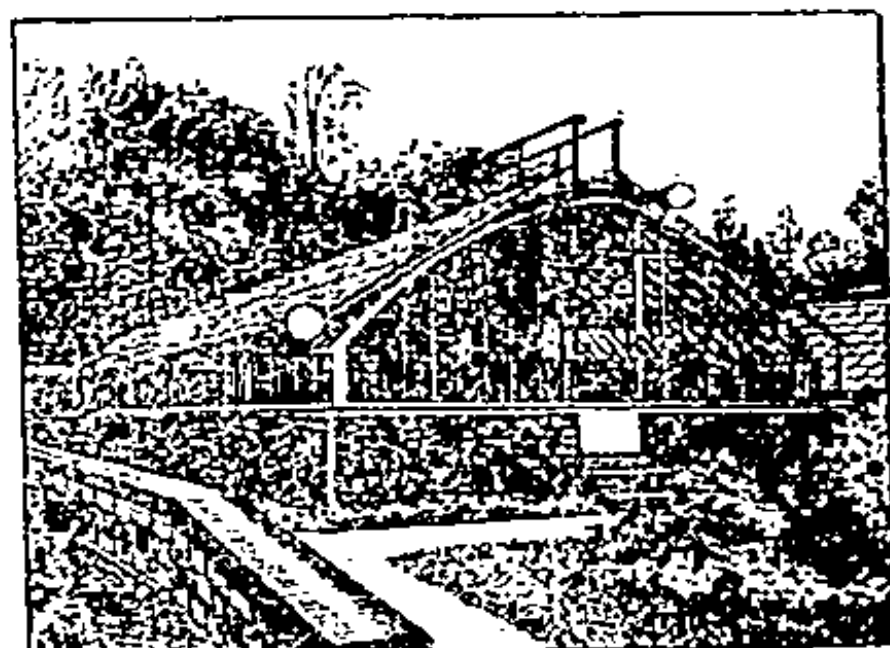
TÉLÉPH. 107-91 — Les fils de S. Dufour aîné, succ.

27, Rue Mauconseil, **PARIS**, 1^{er}.

Le rue donne 86, rue Montorgueil.

**TOILE-ABRI
pour ESPALIERS**
(Lisières indéchirables)

pour préserver des gelées tardives du
printemps ainsi que des pluies froides
encore plus néfastes. Accessoires spé-
ciaux permettant de coulisser les toiles
avec rapidité.

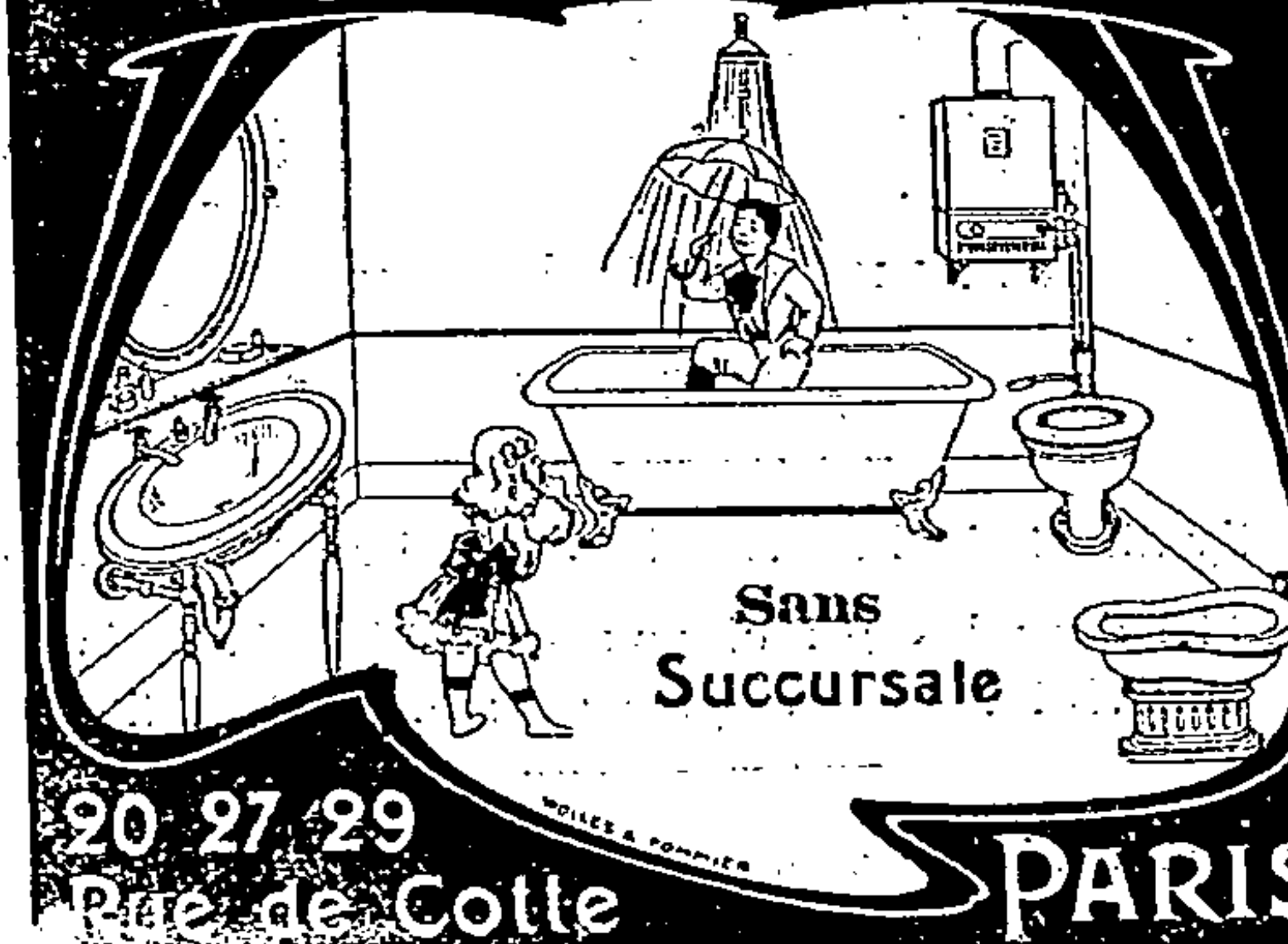


**TOILE ENDUITE NOIRE
Imperméable DUFOUR**

en remplacement des paillassons
Conservation parfaite de la chaleur. —
Plus économique par sa durée qui
est d'environ dix ans. — Devis sur de-
mande avec toiles prêtes à poser.

Demandez le
Catalogue illustré franco.

L'HYGIENE MODERNE



20 27 29

Rue de Cotte

PARIS

Remise 10 % aux membres de l'Association des Abonnés au Téléphone.

LE TRI BLOTTO

**LOCATION, ENTRETIEN
RÉPARATIONS**

VENTE

TÉLÉPHONE 270.96

COMMISSION. EXPORTATION

5, rue Charlot, PARIS

PHOTOGRAPHIE

du Corps Diplomatique
Français et Etranger et
des Célébrités Contempo-
raines.

Médaille d'Or Exposition Universelle Saint-Louis 1904
Diplôme d'honneur. — 12 MÉDAILLES D'OR

EUG. PIROU

33, Rue Boissy-d'Anglas, 33, **PARIS**

Téléphone 242-27

Spécialité d'AGRANDISSEMENTS

Salon et Atelier de Pose au premier étage.