

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 6 (1897)
Heft: 33

Artikel: Souvenirs de voyage
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-522099>

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: 25.12.2025

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

Erscheint
Samstags.

Abonnement:

Für die Schweiz:
Zwölf Monate . . Fr. 5.—
Sechs Monate . . Fr. 3.—
Drei Monate . . Fr. 2.—

Für das Ausland:
Zwölf Monate . . Fr. 7.50
Sechs Monate . . Fr. 4.50
Drei Monate . . Fr. 3.—
Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:

20 Cts. per Linie Petit
zeile oder deren Raum.
Bei Wiederholungen
entsprechenden Rabatt.
Vereins-Mitglieder
bezahlen die Hälfte.

Paraissant
le Samedi.

Abonnements:

Pour la Suisse:
Douze mois . . Fr. 5.—
Six mois . . Fr. 3.—
Trois mois . . Fr. 2.—

Pour l'étranger:
Douze mois . . Fr. 7.50
Six mois . . Fr. 4.50
Trois mois . . Fr. 3.—
Aux Sociétaires
gratuitement.

Annonces:

20 Cts. pour la petite
ligne ou son espace.
Rabais pour répétition
de la même annonce.
Les Sociétaires
payent moitié prix.

Organ und Eigentum des
Schweizer Hotelier-Vereins.6. Jahrgang | 6^{te} AnnéeOrgane und Propriété de la
Société Suisse des Hoteliers.

Redaktion und Expedition: Sternengasse No. 21, Basel * TÉLÉPHONE 2406 * Rédaction et Administration: Rue des Etoiles No. 21, Bâle.



Todes-Anzeige.

Mit tiefem Bedauern erhalten wir
die Nachricht, dass unser Mitglied

Herr Franz Xaver Borsinger
Besitzer des Hotel Blume in Baden

am 8. August im Alter von 50 Jahren
an einem Schlaganfall gestorben ist.

Indem wir Ihnen hievon Kenntnis
geben, bitten wir, dem Heimgegangenen
ein liebevolles Andenken zu bewahren.

Namens des Vorstandes:

Der Präsident:
J. Tschumi.

Mitglieder-Aufnahmen.
Admissions.

- | | |
|--|-----|
| 1. Frau Wwe. J. Marbach, Hotel Bären,
Bern | 50 |
| 2. Mr. Henri Amsler, Hôtel des Familles,
Vevey | 35 |
| 3. Familie Egger, Hotels Victoria, Gemmi,
Bären, Kandersteg | 180 |
| 4. Mr. Jules Glukher-Gabriel, Hôtel du
Falcon, Neuchâtel | 30 |
| 5. Herr Georg Dieterle, Hotel Baslerhof,
Basel | 56 |
| 6. Familie Stiffler, Hotel Brosli, Klosters | 74 |
| 7. G. Peter's Erben, Hotel Petersburg,
St. Moritz-Dorf | 60 |
| 8. Herr J. Müller, Hotel Julierhof, Campfer
75 | |
| 9. Mr. F. Landry-Staehlin, Hôtel de la
Couronne, La Comballaz, S. Aigle | 72 |
| 10. Herr Emil Gurtner, Hotel Wildstrubel,
Adelboden | 140 |

A NOS HONORABLES LECTEURS.

Avec ce numéro, „l'Hôtel-Revue“ paraît
en format agrandi. C'est la seconde fois que
le fait se produit depuis les six ans d'existence
de notre journal, et c'est assurément un signe
réjouissant du développement qu'il a pris.

Bien que l'usage ne soit pas de donner un
aussi grand format à des feuilles spéciales, qui
risquent de perdre ainsi leur caractère, et qu'il
soit moins habituel encore d'opérer un change-
ment de cette nature au milieu de l'année, le
fait prouve que des circonstances imprévues
l'ont rendu nécessaire soit au point de vue
technique, soit au point de vue rédactionnel.
A vrai dire, ce sont nos clients d'annonces qui
ont surtout cette amélioration sur la conscience.
Et pourquoi ne ferait-on pas un sacrifice en leur
faveur? Ce sont eux qui, en général, assurent
l'existence des journaux. „L'Hôtel-Revue“,
en tant qu'organe et propriété de la Société
suisse des Hoteliers pourrait exister sans eux,
mais cela s'appellerait monter sur ses grands
chevaux, si nous voudrions nous placer à ce
point de vue.

Notre feuille est mise sous presse tous les
vendredis, à midi, et, ordinairement, à la der-
nière heure arrive une telle masse d'annonces
qu'on a peine à se tirer d'affaire. Faire un
supplément! C'est bientôt dit, mais la plupart
de nos clients veulent insérer leurs annonces
dans le corps du journal. Difficulté technique!

Puis on se demande s'il y a suffisamment de
texte pour un supplément. Parfois oui, en gé-
néral non. Difficulté rédactionnelle! — Pauvre
rédaction! entendons-nous dire. Pas si pauvre
qu'il semble. En effet, si nous préparons ré-
gulièrment du texte en suffisance pour un sup-
plément et que nous le fassions composer, il y a
à cent à parier contre un que ce supplément
n'est pas nécessaire et qu'une grande partie de
la matière a perdu son actualité pour le pro-
chain numéro.

Au reste, nous pouvons bien avouer qu'après
un certain nombre d'années où certaines ques-
tions professionnelles brûlantes ont été traitées
jusqu'à épuisement, la rédaction d'une feuille
spéciale, dont la tendance doit se mouvoir dans
des limites déterminées, est obligée souvent de
se creuser la tête pour trouver le sujet d'un
article de fonds. En effet, le concours des
autres est pour ainsi dire nul.

Il existe peu de journaux spéciaux où la
rédaction doive, autant que chez nous, compter
sur elle-même. Le rédacteur est forcé de lire
sur les quatre murs de son bureau ce qui se
passe dans le monde. Il doit représenter et
défendre les intérêts d'une grande corporation,
il doit combler des vides dont il soupçonne à
peine l'existence.

Pour l'un, le rédacteur doit découvrir lui-
même où le soulier le blesse, un autre a-t-il
rebaptisé son hôtel, établi la lumière électrique
ou fait une installation nouvelle, il veut que
cela soit imprimé, mais, quant à le faire savoir
à la rédaction, absolument pas. Si, pour user
d'une métaphore, cette dernière jette une al-
lumette enflammée dans un tonneau de poudre:
Ah! pense-t-elle, l'un ou l'autre va sortir de sa
torpeur, saisir la plume et sermoner la rédac-
tion! Rien, le calme règne sur toutes les som-
mes. Voilà nos correspondants, voilà ceux qui
désirent la publication de chaque vécille; peu
leur importe d'où cela vient, un rédacteur doit
tout savoir; c'est pour cela qu'il est rédacteur.

Nous nous sommes laissés entraîner à une
jérémiade qui pourrait nous susciter l'appare-
nce que nous sommes là tranquilles, entre nos
quatre murs, sans direction et sans vie. Grâce
à Dieu, ce n'est pourtant pas le cas; mais si
quelqu'un prend à cœur ce que nous venons
de dire, tant mieux; il ne peut qu'être agréable
de lire de temps en temps le produit d'une
autre plume et les idées font naître les idées.

L'augmentation de notre journal nous faci-
litera un travail mieux réglé, une meilleure
distribution du texte; le système des suppléments
irréguliers prendra fin et nous pourrions cepen-
dant offrir à nos lecteurs une matière suffisante.
Nos clients nous sauront gré d'avoir mis fin à
leurs réclamations incessantes. Enfin, ajoutons
pour nos abonnés que le prix d'abonnement
reste le même.

Souvenirs de voyage.

Toutes les fois que nous lisons dans les
journaux quotidiens le compte rendu de la réu-
nion d'une société d'ouvriers ou d'une corpora-
tion professionnelle, dans le but d'arrêter les
mesures propres à réaliser une amélioration
physique ou sociale, l'idée nous vient que, de-
puis très longtemps, nos hôteliers s'efforcent
d'atteindre ce but. Chacun d'eux est persuadé
qu'il laisse dans l'hôtellerie des défauts qu'il
fautrait travailler à guérir; chacun vou-
drait les savoir extirpés, mais c'est aux autres
à commencer. Cela provient surtout d'incon-
venients de nature plutôt locale et qui varient
beaucoup suivant les circonstances et les usages
particuliers à chaque endroit. Son voyage de
cette année dans les centres principaux d'étran-
gers de la Suisse a donné l'occasion à l'auteur
de découvrir maint défauts, dont il vaut la peine
de parler publiquement.

A Genève, par exemple, il est admis que
ce que nous appelons, en terme de voyage, des
étrangers trouvent le logement et l'entretien dans
des maisons particulières, sans que les proprié-
taires de ces pensions aient à payer à l'Etat

aucune espèce de rétribution, de patente, etc.
Il va de soi que ces gens peuvent travailler à
meilleur compte que les tenanciers d'hôtels ou
de pensions concessionnés et ont ainsi une assez
nombreuse clientèle. Ceux qui en souffrent sont
moins les hôtels que les nombreuses pensions
de famille payant patente et aussi les petits
hôtels qui existent à Genève. En raison de
leurs conditions modestes, ils ne parviennent
pas à réagir contre cet inconvénient qui lèse
directement leurs intérêts, ou bien ils n'osent
pas faire les démarches nécessaires pour y
mettre fin, parce qu'ils prévoient un insuccès.
Ce serait là une occasion où l'esprit d'union et
de solidarité pourrait obtenir quelque résultat,
surtout si chacun devait prêter à l'œuvre sa
signature ou son appui moral, sans avoir préci-
sément à en retirer un avantage commercial
ou personnel.

En Valais on trouve que ce n'est pas agir
en collègues et répondre à la devise: „vivre et
faire vivre“ que d'y envoyer des rives du Léman
des touristes d'un jour munis de papiers ou de
sacs bien garnis. Comme si, en Valais, on ne
pouvait pas avoir ni poulet, ni viande, ni mets
froids. On découpe partout et ce que nous
disons ici n'est pas un propos en l'air; nos
collègues du Valais trouvent qu'ils sont nés
pour quelque chose de mieux que de balayer
dans leurs établissements ou tout autour des
débris de volailles, des peaux de salamis so-
igneusement enveloppées et des écorces d'oranges.
C'est tout à fait juste.

Ce serait fournir une très grande preuve
d'amour de son prochain, surtout à des collègues,
que de donner aux excursionnistes qui demandent
ou ne demandent pas des provisions l'assurance
qu'on ne risque pas de mourir de faim, même
en Valais.

On lisait récemment dans un journal hebdo-
madaire des montagnes du Harz une annonce
qui demandait un „courtier d'étrangers“ con-
naissant bien son métier. A Bâle, notre ville
de millionnaires, on est plus avancé, on „élève“
ces courtiers. Cela coûte bien quelques „pièces“
et quelques „chopes“, mais on en est récompensé.

Autrefois, on parlait beaucoup de l'attitude
réservée des conducteurs de trains allemands.
Depuis quelque temps elle s'est manifestement
améliorée, surtout dans les trains qui du grand-
duché de Bade ou de l'Alsace arrivent à Bâle.
Aujourd'hui le conducteur, en contrôlant ou en
retrouvant les billets demande poliment au voya-
geur avant l'arrivée à Bâle: „Avez-vous déjà
fait le choix d'un hôtel? — Oui, l'hôtel X.“
C'est dommage, car je vous aurais recommandé
l'hôtel Z. — „L'hôtel X n'est-il pas bon? . . . Sans
doute, mais . . .“ etc. — C'est l'éducation“ qui
fait tout cela. Les cochers, les portefaix, tous
ceux qui se laissent „éduquer“ en tirent profit.
Il y a quelques années, lorsque le mouvement
des étrangers était encore à ses débuts, on en-
tendait beaucoup parler de cette éducation pleine
de „graisse“ et il en résultait également qu'à Bâle
celui-là est un novice qui „éduque“ ses „cour-
tiers d'étrangers“ d'après le système „européen“.

De la belle Engadine on peut raconter aussi
des choses qui ne sont pas fin de siècle. Là-bas
les conducteurs et les cochers sont à la merci
de MM. les concierges. Il arrive assez souvent
qu'ils font au cocher un prix de beaucoup in-
férieur à celui que paie effectivement l'étranger.
Si le cocher s'étonne, on lui dit que les étran-
gers ne veulent pas payer davantage. Un jour
un touriste qui engageait son automédon à presser
l'allure de son véhicule, reçut cette réponse:
„Dites donc, nous allons assez vite pour le prix
que vous avez payé.“ Tête du client! Ici en-
core, il faudrait certainement l'intervention oppor-
tune de l'hôtelier pour mettre, une fois pour
toutes, un terme à cet abus. Pourquoi l'étranger
ne peut-il pas commander une voiture au bureau
de l'hôtel et la payer aussi là? Ce serait à coup
sûr plus convenable et cela inspirerait plus de
confiance que l'autre manière de faire. Ceci ne
signifie aucunement que l'étranger coure, par-
tout dans l'Engadine, le danger d'être exploité
comme il vient d'être dit. Comme partout, il y a
aussi des portiers qui remplissent consciencieuse-
ment leur emploi. Mais une place de concierge dans

l'Engadine doit être très enviable au point de
vue du gain.

Une plainte qui ne s'élève pas isolément,
mais en beaucoup d'endroits, est celle-ci: Au-
jourd'hui les petits hôtels ne font plus de con-
currence aux grands, tout au contraire. Nous
n'avons pas pu admettre cette plainte comme si
justifiée, surtout depuis le jour où un de nos
grands hôteliers, placé presque à la tête de tous
les hôtels suisses par le nom des lits disponibles
nous déclara sans détour que dans une aussi
grosse affaire, certaines circonstances ne per-
mettent pas de maintenir les prix au rang de
la maison pendant toute l'année ou toute la
saison. „Si au mois de mai, par exemple, nous
dit notre interlocuteur, j'ai avec moi mon armée
d'employés, je ne puis me contenter de les voir
se croiser les bras et se livrer, en bouche béante,
à des études philosophiques. Je dois chercher
à les occuper et jusqu'à présent je n'ai pas trouvé
d'autre moyen que d'amener la vie dans la
maison par des prix réduits.“

La réduction des prix est à coup sûr une
notion extensive, mais nous devons cependant
avouer que cette déclaration peut être invoquée
contre la sus-dite plainte comme une circon-
stance atténuante, mais seulement si cette ré-
duction des prix est modérée.

Il est au pouvoir des hôteliers de chaque con-
trée d'opposer une certaine digue au ravalement
des prix que, par suite de la concurrence d'en-
haut, les petites maisons poussent souvent jus-
qu'à l'extrême, au ridicule. A ce point de vue
les hôteliers du Valais paraissent avoir ouvert
la voie, car ils pris la résolution louable, ainsi
que nous l'avons annoncé déjà, de fixer dès l'an
prochain le prix minimum de la pension à 5
francs sans chambre. On obtient beaucoup en
agissant d'un commun accord, toutefois à la con-
dition de voir plus loin que le bout de son nez
ou la porte de sa maison.

Die Reisefirmen und Annoncenbettler.

(Korrespondenz).

Es ist kein erfreuliches Zeichen, dass wir
in jüngster Zeit wieder der polypenartigen Ge-
bahrung sogen. „Reisefirmen“ begegnen, die be-
reitet sind, dass was unser Hotelier etwa verdient,
zum Voraus für sich in ihre schützenden Fing-
argarne zu nehmen ohne jedes Risiko! — Ein
unversämtes Vorgehen, wie es seitens dieser
Gilde wieder erfolgt, ist geeignet, die Gesamt-
heit der Schweiz. Hoteliers zu berechtigtem Auf-
sehen zu mahnen und jenen Leuten, samt dem
frech überwuchernden Inseratenbettel einmal ge-
hörig auf die Finger zu klopfen!

Möchten doch endlich einmal die Kardinal-
fragen richtig erwogen und zur Diskussion ge-
stellt werden:

1. Reist das Publikum jenen Reisefirmen
und den Annoncen zu Liebe, oder nicht viel-
mehr, um sich zu erholen, um unsere Bergluft
zu atmen, vom Geschäfts-, Sports- und fashio-
nablen Modegang loszukommen und als ein
Mensch die ewig wahren Schönheiten des Hoch-
gebirges mit seinen Seen, Firnen, Gletschern
und Alpen zu geniessen?

2. Sind unsere schweizerischen Hoteliers
da, um jenen Vampyren als Ausbeutungsobjekt
zu dienen?

Ein steigendes Mass von Abhängigkeit diesen
Firmen gegenüber ist der schweizerischen Hot-
ellerie unwürdig! Diese steht auf sich selbst,
ist selbst gemacht und hat nach keiner Rich-
tung einen Konkurrenzkampf zu scheuen. Die
Zunahmen aber, die sowohl von den Reise-
als den fremden Annoncenfirmen an die Hotels
gestellt werden, sind einfach nachgedruckt un-
erträglich geworden. Heisst das nicht den Brunnen
verschütten, aus dem diese Leute doch Wasser
schöpfen wollen? Soll denn wirklich der Schwei-
zer immer Söldner bleiben, auch jetzt noch,
nachdem das „Reiselaufen“ längst verboten ist?
Leider besteht der Heerbann immer noch, aber
nur zu Gunsten fremder kapitalistischer Aus-
beutung! Kein Blut fliesst mehr, dafür aber
eine unversiegbare sichere Geldquelle vom Wohl-
stande des Hochlandes hinunter, gegraben durch
den Missbrauch am schweizerischen Fleische und
an schweizerischer Tüchtigkeit!