Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels

Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein

Band: 15 (1906)

Heft: 48

Vereinsnachrichten: Bis zum 1. Dezember eingegangene Beiträge = Sommes versées jusqu'au 1er Décembre

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: 08.10.2025

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

BASEL, den 1. Dezember 1906. BALE, le 1 Décembre 1906.

№ 48.

Abonnement

Für die Schweiz:
1 Monat Fr. 1.25
3 Monate „ 3.—
6 Monate „ 5.—
12 Monate „ 8.—

Für das Ausland: (inkl. Portozuschlag)
1 Monat Fr. 1.50
3 Monate „ 4.—
6 Monate „ 7.—
12 Monate „ 12.—

Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:
7 Cts. per 1 spaltige Millimeterzeile oder deren Raum. — Bei Wiederholungen entsprechend Rabatt.
Vereins-Mitglieder bezahlen 3½ Cts. netto per Millimeterzeile oder deren Raum.

№ 48.

Abonnements

Pour la Suisse:
1 mois . Fr. 1.25
3 mois . „ 3.—
6 mois . „ 5.—
12 mois . „ 8.—

Pour l'Etranger: (inclus frais de port)
1 mois . Fr. 1.50
3 mois . „ 4.—
6 mois . „ 7.—
12 mois . „ 12.—

Les Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

Annonces:
7 Cts. par millimètre-ligne ou son espace. Rabais en cas de répétition de la même annonce.
Les Sociétaires payent 3½ Cts. net p. millimètre-ligne ou son espace.

Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins.

15. Jahrgang | 15me Année

Erscheint Samstags. Paraît le Samedi.

Organe et Propriété de la Société Suisse des Hoteliers.

Redaktion und Expedition: Sternengasse No. 21, Basel. ✳ TÉLÉPHONE 2406. ✳ Rédaction et Administration: Sternengasse No. 21, Bâle.

Inseraten-Annahme nur durch die Expedition dieses Blattes und die „Union-Reklame" in Luzern — Les annonces ne sont acceptées que par l'admin. de ce journal et l'„Union-Réclame" à Lucerne

Verantwortlich für Redaktion und Herausgabe: Otto Amsler, Basel. — Redaktion: Otto Amsler; K. Achermann. — Druck: Schweiz. Verlags-Druckerei G. Böhm, Basel.

☞ Voir la rubrique „Garde à vous".

Aufnahms-Gesuche. Demandes d'Admission.

	Fremdenbetten Lits de maîtres
Herr Karl Gysler-Maurer, Besitzer des Kurhaus Schweizerhof in Hohfluh ob Meiringen . . . . . *Paten*: Herr C. Naegeli, Hotel Weisses Kreuz und Frau Wwe. Karl Michel, Hotel Krone, Meiringen.	70
Herr Alfred Robbi-Joos, Besitzer des Hotel La Margna in St. Moritz-Dorf *Paten*: HH. P. Steffani-Stoppani, Hotel Steffani u. Ad. Angst, Direktor des Hotel Schweizerhof in St. Moritz-Dorf.	70
Herr John Arpagaus & Cie., Besitzer des Hotel Royal und Viktoria, Varenna . . *Paten*: HH. L. Breitschmid, Grand Hotel, Bellagio und Gianella & Bullo, Hotel Viktoria, Menaggio.	95

Neujahrsgratulationen.

Seit 1894 hat sich unter unsern Mitgliedern die praktische Sitte eingebürgert, sich durch Leistung eines freiwilligen Beitrages an die Fachliche Fortbildungsschule von den zeremoniellen Neujahrsgratulationen zu entbinden. Diese Gaben fliessen dem **Tschumi-Fonds zur Erhaltung und Förderung der Fachschule** zu und laden wir unsere Herren Kollegen ein, einen beliebig grossen oder kleinen Betrag zu gunsten dieses Fonds an die Redaktion der „Hotel-Revue" in Basel einzusenden.

Die Spender werden im Organ veröffentlicht und betrachten sich diese damit von der Versendung von Neujahrsgratulationskarten entbunden.

Zürich, den 1. Dezember 1906.

Schweizer Hotelier-Verein,
Der Präsident: *F. Morlock.*

Souhaits de Nouvelle-Année.

Depuis 1894 nos Sociétaires se sont accoutumés à se libérer de l'usage cérémonieux des félicitations du Jour de l'An moyennant le versement volontaire d'un montant quelconque à l'Ecole professionnelle. Ces dons seront versés au **Fonds Tschumi pour le maintien et le développement de l'Ecole professionnelle** et nous croyons devoir inviter nos chers Collègues à bien vouloir envoyer à la rédaction de l'*Hôtel-Revue* toute somme qu'il leur plaira d'offrir en faveur de cette nouvelle institution.

Les noms des donateurs seront publiés dans l'organe et ces derniers peuvent, grâce à leur subside, se regarder comme exonéré de l'échange de cartes de félicitations à l'occasion du renouvellement de l'année.

Zurich, le 1er décembre 1906.

Société Suisse des Hôteliers,
Le président: *F. Morlock.*

Bis zum 1. Dezember eingegangene Beiträge:
Sommes versées jusqu'au 1er Décembre:

Hr.	Balzari F., Hotel Métropole, Mailand . .	Fr. 20
„	Elwert P., Hotel Grande Bretagne, Mailand	„ 20
„	Erne M., Hotel Schrieder, Basel	„ 10
„	Flück C., Basel	„ 20
„	Kracht C., Hotel Baur au Lac, Zürich . .	„ 20
„	Landry Ch., Hotel Washington, Lugano	„ 10
„	Morlock F., Zürich	„ 20
„	Otto P., Hotel Viktoria, Basel	„ 20
„	Tschumi J., Hotel Beau-Rivage, Ouchy 3 geloste Anteilscheine der Fachschule	„ 300

L'Union Franco-Suisse.

Nous recevons du Directeur de l'Union la lettre suivante:

A la rédaction de l'Hôtel-Revue.

Au cours de votre rapport sur l'Union, vous avez cru devoir publier toutes les lettres des Hôteliers Adhérants (25 sur 300) qui ont répondu à ce sujet, mais sans indiquer les signataires. La rédaction assume la responsabilité pour tous ses correspondants, elle n'avait donc pas besoin de publier les signatures.

Bien qu'elles soient anonymes, il y en a de tellement offensantes pour nous qu'il est impossible de les laisser passer sans adresser une protestation énergique.

Selon l'usage en pareille matière, je viens donc vous prier d'insérer dans votre plus prochain numéro la réponse que nous avons à faire à ces injures.

A tous ceux qui se disent dupés par l'Union, nous déclarons que non-seulement nous n'avons jamais trompé personne mais que, au contraire, nous avons la prétention d'avoir observé toute la loyauté possible et d'avoir rempli bien au-delà tous nos engagements, comme nous allons d'ailleurs l'expliquer ci-après, — nous le prouverons s'il le faut par des documents indiscutables.

Nous proférons de la circonstance pour réfuter certains points de votre rapport.

Dans la situation actuelle où nous sommes si violemment pris à partie, nous estimons en effet que pour mettre fin à toute suspicion malveillante, dissiper le malentendu qui existe dans l'esprit de certains Hôteliers, et les rassurer enfin d'une façon complète sur ce qu'ils ont fait avec nous, il est indispensable de leur rappeler ici:

1° le véritable but de l'Union et le principe des conventions;
2° les actes que nous avons accomplis;
3° les résultats obtenus.

But de l'Union et principe des Conventions. Nos circulaires originelles de 1903 et 1904 annonçant la fondation de l'Union, et envoyées à tous les Hôteliers indistinctement, étaient des plus explicites. Nous exposions bien clairement notre désir formel de vouloir développer dans les familles d'officiers et de fonctionnaires français (200,000 environ) le goût des voyages et excursions en cherchant par une habile et active propagande à détruire les préjugés fâcheux qui existent en France sur les déplacements à l'Etranger et en signalant spécialement la supériorité de l'Hôtellerie Suisse.

Pour atteindre ce but, nous proposions le système du rabais, espérant que par des faveurs spéciales un plus grand nombre de ces familles seraient attirées en Suisse.

C'est dans ces conditions que nous nous sommes mis en campagne et que nous avons visité, en même temps que toutes les Cies. de Transport, presque tous les Hôteliers de la Suisse pour leur développer verbalement l'esprit de nos circulaires. Nous les avons engagés alors à adhérer aux conditions de l'Union consistant: 1° à publier dans notre Guide la situation, le rang, et le tarif exact de leur hôtel, avec le rabais consenti; 2° à payer pendant 5 ans une cotisation annuelle de 36 francs nécessaire pour couvrir nos frais.

Pour éviter toute contestation au sujet de cette cotisation et de sa durée, nous avions toujours soin de bien expliquer que l'Union n'ayant pas d'autre ressource, il fallait une période de temps relativement longue pour obtenir des résultats appréciables, du reste, cette clause d'engagement de 5 ans se trouve répétée à 3 reprises différentes sur les bulletins d'adhésion, dont chaque adhérent recevait un duplicata après signature. *Il n'y a donc pu y avoir aucune surprise.*

Au cours de nos sollicitations, certains Hôteliers nous ont bien demandé de restreindre le nombre des inscriptions en n'indiquant pas dans notre guide leurs collègues voisins, — ce fut une exception et dans ces cas spéciaux la condition a été mentionnée sur les contrats, — de même pour quelques-uns qui ont exigé que la durée fut réduite à 2 ou 3 ans, — nous ajouterons enfin que dans les cas où nous ne trouvions pas les hôteliers ou bien qu'ils voulaient réfléchir, nous leur laissions notre formulaire en blanc que beaucoup nous ont retourné plus tard par la poste après l'avoir rempli et signé.

Pour tous ceux-là, ce ne sont donc pas nos promesses verbales qui les ont fait adhérer à l'Union.

Pour les autres, nous affirmons qu'ils ont signé en toute connaissance de cause, car par nos explications aussi bien que par la rédaction précise du bulletin d'adhésion, il est de toute évidence qu'il s'agissait non pas d'une affaire ordinaire de réclame, ni d'une agence de voyages, mais d'une entreprise spéciale de propagande collective pour laquelle nous réclamions de chacun sa participation.

C'est ce qui explique pourquoi nous nous adressions à tous ceux qu'intéresse le mouvement des touristes afin d'avoir le plus d'adhérents possible.

Actes accomplis par l'Union. En même temps que nous recueillions les adhésions en Suisse et que nous éditions notre Guide dont la préface constitue un véritable plaidoyer en faveur des hôteliers suisses, nous nous occupions de faire connaître en France notre heureuse initiative par tous les moyens possibles et dans tous les milieux intéressés.

C'est ainsi que, grâce à nos relations personnelles, nous parvenions après un accord très habile avec la Coopération des Armées de terre et de mer à installer notre siège dans les bureaux mêmes de cette importante administration, dont nous nous assurions le concours de son personnel et de ses services de publicité.

Nous faisions ainsi profiter l'Union de tous les avantages d'une organisation analogue à la nôtre mais ayant déjà 13 années d'existence.

Nous nous mettions ensuite en rapport avec les principales administrations civiles et militaires de France pour obtenir d'elles l'autorisation de répandre notre Guide dans leurs différents services.

Ce résultat important une fois acquis, nous avons pu faire des envois considérables de Guides aux Chefs de Services avec circulaire explicative, — c'est ce qui démontre pourquoi nous avons dans nos dossiers une très grande quantité de lettres de remerciements et d'accusés de réception émanant de tous les points de la France, — nous pouvons citer entr'autres des lettres du Sénat, de la Chambre des Députés, de Ministères, de Préfectures, de Colonels, de Cercles militaires, etc., etc., en faisant remarquer que beaucoup de ces chefs de services nous ont aidé dans notre propagande en prêtant leur concours pour la diffusion de notre idée et la distribution du Guide.

L'acte d'avoir réussi à faire pénétrer dans les administrations de l'Etat un guide d'hôtel aussi clair et pratique que le nôtre constitue à lui seul une publicité d'une valeur inestimable pour nos adhérents, car à n'importe quel prix ils ne pourraient en faire autant.

Nous devons maintenant mentionner la publicité que nous avons faite et continuons constamment par les voies ordinaires: articles et annonces de journaux, prospectus, affiches, etc., sans oublier les conférences avec projections lumineuses, l'ensemble de cette réclame ayant toujours pour but d'engager les familles d'officiers et de fonctionnaires à entreprendre des voyages d'agrément en Suisse et régions limitrophes et leur recommander d'éviter surtout les périodes de haute-saison.

Si nous ajoutons à cela les visites et démarches multiples faites de tous côtés pour répandre „la bonne parole", on ne peut pas nier que la somme de travail et la dépense d'argent ont été considérables et que tous nos efforts ont bien fait contre-poids aux attaques d'une certaine presse dont l'„Hôtel-Revue" a parlé précédemment.

Résultat. — En dépit de plaintes de beaucoup d'hôteliers disant qu'ils n'ont vu aucun client de l'Union, nous affirmons (comme l'„Hôtel-Revue" veut bien d'ailleurs le reconnaître) qu'un mouvement important de voyageurs français s'est produit grâce à notre intermédiaire.

Mais si la plupart des officiers et fonctionnaires ont négligé de se faire connaître en réclamant le rabais, il faut attribuer cela aux faits suivants: c'est qu'en voyage d'agrément où la dépense est facile, on oublie très souvent de profiter des avantages auxquels on a droit; c'est aussi peut-être parce que les rabais sont souvent insuffisants ou qu'ils sont accordés à des époques trop avant ou arrière-saison. Dans tous les cas, nous ne pouvons en être responsables.

Si ce mouvement supplémentaire de touristes s'est produit dès les premières années, il ne pourra que s'accentuer davantage dans les années suivantes, contrairement à ce que l'on suppose.

Nous en avons la preuve et la certitude par les demandes considérables de renseignements et d'envois de Guides toujours croissants qui nous parviennent de tous côtés.

Nous voulons bien déplorer comme les hôteliers que la foule des touristes français ne soit pas arrivée aussi vite que nous l'aurions tous désiré, mais il n'en est pas moins vrai que, par nos efforts et dépenses de toutes sortes, nous avons déjà obtenu un résultat réel et considérable, résultat que beaucoup d'autres entreprises de publicité bien plus chères que la nôtre pour les hôtels, ne peuvent revendiquer ou prouver.

Conclusion. — Après toutes ces explications qui prouvent surabondamment que nous avons été des défenseurs ardents de la Suisse, nous comptons que MM. les hôteliers reconnaîtront leur erreur à notre égard et que, au lieu de combattre l'Union, ils voudront la soutenir.

Néanmoins, nous maintenons pour ceux qui ne seraient pas encore convaincus la proposition de résiliation contenue dans l'article de votre dernier numéro, et, cela pour prouver notre désir de conciliation et mettre fin à toute contestation, car l'abandon de la cotisation 5e année nous empêchera peut-être d'équilibrer notre budget.

Le Directeur de l'Union:
P. Bruyant.

P. S. — En ce qui concerne la dernière lettre publiée, dans laquelle un hôtelier prétend qu'un de nos agent lui a promis d'une manière positive de lui envoyer une société de 120 personnes, nous déclarons que cette assertion est des plus fausse, car jamais nous avons indiqué un chiffre quelconque de voyageurs, ne le sachant par nous-même. Il y a certainement erreur, le dit hôtelier confond avec une autre entreprise.