

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 2 (1893)
Heft: 53

Artikel: Tout comme chez nous
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-522952>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 06.02.2025

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

Tout comme chez nous.

Il n'y a pas longtemps que les „Basler Nachrichten“ inséraient une correspondance de Paris sur la question des domestiques dans cette ville; ledit article faisait ressortir entre autres que la classe des serviteurs est, en France, organisée à l'instar de l'Etat, en ce sens que le chiffre principal du budget des recettes porte sur la rubrique des contributions „indirectes“. L'essentiel est que la bonne retrouve en toute honnêteté ses „bénéfices“ et que „madame“ ne fourre pas son nez là où il n'y a que faire. La fille chargée des emplettes touche du boucher, boulanger, maraicher, en un mot, de tous les fournisseurs attirés de la maison, une commission de 5 centimes par franc, commission prélevée naturellement sur les maîtres. Il va de soi que le fournisseur ne subit de ce fait aucun dommage: il établit ses prix en conséquence et ce système n'est point pour lui déplaire.

Tout comme chez nous, c'est la phrase qui nous est échappée en lisant ces lignes, avec cette différence toutefois que par „chez nous“, il faut entendre spécialement les hôtels. A vrai dire, la méthode parisienne a déjà rencontré bon accueil auprès des „gens“ de service des familles riches habitant les villes principales de la Suisse.

Ces faits ne présentent sans doute rien de neuf pour certains de nos lecteurs. La plupart des hôteliers savent en effet que leurs „chefs“, monarques autocrates dans le périmètre de la cuisine, marchent sur les traces des bonnes en ce qui concerne la commission du fournisseur. (Pas de règle sans exception, partant il y aura aussi des chefs exceptionnels.) Ici c'est moins le boulanger ou le maraicher que les bouchers et marchands de comestibles — à peu d'exceptions près — qui forment la catégorie de fournisseurs toujours prêts à s'entendre avec le chef. S'il s'agissait d'un simple pourboire périodique, si l'on pouvait admettre que les chefs, faute d'appointements suffisants, sont pour ainsi dire forcés d'accepter une commission, ou bien encore si l'on avait la certitude que le fournisseur paye franchement et ouvertement de sa poche un tant pour cent, dans ces conditions alors nous ne nous occuperions pas de la question; mais en réalité les choses se passent autrement et c'est pourquoi il vaut la peine de les examiner de plus près.

Il ne s'agit point d'un pourboire périodique du fournisseur au chef, mais bien d'un décompte périodique et régulier, nous pourrions dire de l'extinction d'une dette contractée par le fournisseur vis-à-vis du chef.

Généralement parlant, les appointements d'un chef sont partout tels qu'aucun de ces messieurs ne saurait prétendre avec raison qu'il est obligé de se laisser octroyer ce „casuel“.

Encore moins peut-on admettre que le fournisseur s'impose un sacrifice pécuniaire, au contraire, lui aussi trouve son casuel, comme nous le verrons bientôt.

Le chef a sur la cuisinière de famille cet avantage que, dans la plupart des cas, il ne doit pas faire lui-même les achats; pour gagner sa commission, il n'a qu'à prendre la peine de fermer quelquefois un œil et très souvent tous les deux, rien de plus. Pendant cette fatigante opération, sa commission arrive à échéance et le fournisseur perçoit de plus encore une seconde légère contribution sur la valeur de la marchandise. Comment est-ce possible? La chose est très simple. Majorer les prix n'est guère faisable, surtout pour le boucher, dont les prix sont connus. Mais il y a le poids et le poids se prête à toute sorte de „ficelles“. 50 grammes aujourd'hui, demain 100 grammes de moins par kilo, par dessus le marché un bon morceau de „charge“ — et la farce est jouée. Qui s'en apercevra? Certes pas le destinataire immédiat, autrement dit le chef, et le fournisseur, n'ignorant pas cette circonstance, aura toute facilité à relever encore davantage le déchet pour ainsi dire „convenu“.

Quand au marchand de comestibles, la chose est encore plus aisée: ses prix sont élastiques et moins susceptibles d'être contrôlés, puisqu'ils varient d'un jour ou tout au moins d'une semaine à l'autre. Un exemple: il promet au chef trois pour cent de commission, mais le compte serait plus simple si l'on prenait d'emblée cinq pour cent; a-t-il promis cinq pour cent, on trouvera que le calcul serait fort simplifié en adoptant dix pour cent, ce qui n'empêche pas de travailler conjointement sur le poids.

Et puis il y a le relèvement de la consommation, l'augmentation factice des quantités nécessaires de marchandises. Dans cet ordre d'idées on rencontre parmi les chefs de véritables artistes, sans que cet accroissement inutile, ce gaspillage, trouve sa justification dans une augmentation de la quantité ou de la saveur des mets. Que voulez-vous? il faut bien se montrer quelque peu obligé envers l'„onctueux“ fournisseur; une main lave l'autre.

Si des divergences surgissent entre les deux alliés, le chef et le fournisseur, ou si ce dernier ne veut pas se prêter au petit truc, dans ce cas alors les relations sont bientôt rompues: à l'instigation du chef, le fournisseur récalcitrant est promptement remplacé par un autre de meilleure composition, sous le prétexte faux qu'on n'était plus content du premier.

Nous tapons vraiment un peu dur sur les „pauvres“ chefs, oubliant que dans les hôtels il y a des

gens encore plus haut placés qui n'estiment pas compromettre leur dignité en s'entendant avec les fournisseurs pour recevoir une commission; on voit même des directeurs, des gérants qui se font payer une gratification par les bureaux de placement.

Quel moyen d'empêcher cela? Un grand établissement peut se donner le luxe d'une gouvernante de cuisine ou d'un contrôleur des marchandises à la réception, personnages dont les fonctions garantissent le poids et la qualité de la marchandise, à la condition, bien entendu, que le chef, le contrôleur et le fournisseur ne se réunissent en un „trio“, dont l'objectif sera de tirer au patron des carottes en triple exemplaire.

Le contrôle même de la maîtresse de maison ou d'une personne de confiance de la famille est impuissant contre ces abus. Le seul moyen préventif c'est la déclaration péremptoire de l'hôtelier au fournisseur qu'il ne tolère aucun „graissage“ de ses employés et que, si des faits de ce genre se produisent, il rompra immédiatement toute relation d'affaires. D'autre part, le patron devra personnellement veiller à ce que le „chef“ ne fasse pas écarter un fournisseur en le discréditant par de faux renseignements sur les marchandises livrées, chose qui arrive assez souvent.

Il en va tout autrement dans les hôtels où le patron charge le chef de régler les factures des bouchers, marchands de comestibles, etc., spécialement pour lui offrir l'occasion d'empocher son tant pour cent. Ce cas se présente également. Comme ce serait plus simple pour ledit patron de puiser dans sa propre bourse et d'accorder au chef une certaine bonification extra; cela reviendrait au même: de toutes manières il doit payer, mais de cette façon il s'en tirerait à meilleur marché et saurait au moins ce que le „procédé“ lui coûte.

La conclusion que nous inférons de tout ceci, est la suivante:

Considérant les achats de marchandises en gros et dans la prévision d'un décompte régulier avec l'hôtelier, le fournisseur est-il à même de céder une commission de tant, sans être obligé de la récupérer par une voie déshonnête, très bien, mais dans ce cas nous ne voyons pas pourquoi cette commission ne serait pas remise à celui qui doit payer la marchandise comme étant de bonne qualité, valant son prix et pesant le poids voulu, c'est à dire à l'hôtelier lui-même.

Tout comme chez nous.

(Correspondance.)

L'auteur de l'article „Tout comme chez nous“ se permet d'accuser de filouterie (nul part il est question de filouterie [Betrügerei], l'accusation se port sur un „abus“ [Missbrauch] dans le sens de la question des pourboires. Réd.) les marchands de comestibles, bouchers et chefs de cuisine; faisant partie de ces derniers, je proteste de la manière la plus formelle contre un procédé aussi indélicat d'accuser officiellement des ouvriers honorables.

Si le dit à des griefs personnels, il n'est pas nécessaire pour cela de vouloir tous mettre dans la même marmite (et les exceptions prévues dans l'article? Rédaction). Je lui présente aussi un petit système de contrôle ne manquant jamais son effet, c'est d'ouvrir les deux yeux pendant que nous les fermons pour ne pas voir les marchandises que les fournisseurs nous envoient.

D'ailleurs un homme connaissant la question à fond comme l'auteur de „Tout comme chez nous“, devrait joindre au mal le remède qui est très facile à trouver: c'est de faire les commandes et les paiements lui-même chez les fournisseurs, il ne risquera pas ainsi, comme il dit, qu'on lui joue un tour à chaque commande.

Le chef aurait, entre beaucoup d'autres, un tourment de moins, et son patron n'aurait plus besoin d'avoir méfiance en lui.

Je trouve aussi cette accusation sans fondement d'une classe ouvrière entière tout à fait déplacée dans ce moment critique pour le prolétariat, elle n'est qu'un encouragement pour l'ouvrier de se jeter dans les bras du socialisme et plus tard de la... (le dernier mot a été biffé par la rédaction).

R. E., chef de cuisine.



Verkehrswesen.

Neues Projekt einer Jungfraubahn. Herr Guyer-Zeller in Zürich hat die Konzession für ein neues Projekt nachgesucht, das von der Scheidegg ausgehen würde und dessen Ausführung 7½ Millionen Franken kosten soll.

Lucern. Die Herren Bucher und Durrer haben ein erneuertes Konzessionsbegehren für eine elektrische Strassenbahn in der Stadt Lucern dem schweizerischen Post- und Eisenbahndepartement unterbreitet. Die gleiche Firma hatte ein solches Konzessionsbegehren schon im Jahre 1886 eingereicht. Damals war der Betrieb mit Accumulatoren projektiert; das neue Begehren soll von diesem Systeme absehen.

Die **Schmalspurbahn Landquart-Davos** hat im Monat November 9,856 Personen befördert. Die Einnahmen betragen Fr. 47,246 gegen Fr. 43,754. 13 im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Die Ausgaben beliehen sich auf Fr. 24,305 gegen Fr. 31,360. 21 im Vorjahre.

Direkte Bahn Bern-Neuenburg. Bei der am 21. ds. in Bern abgehaltenen Sitzung des Initiativkomitees für eine direkte Linie Bern-Neuenburg wurde beschlossen, die beteiligten Kantone und Gemeinden durch Rundschreiben einzuladen, nunmehr ihre Beiträge endgültig zu zeichnen.

Die **württembergischen Eisenbahnen** haben mit dem 15. Dezember eine Neuerung eingeführt, die eine grosse Zukunft hat; es werden Eisenbahnbillets ausgegeben, die fünfzehn Tage Gültigkeit haben und zu Fahrten auf dem ganzen Netze der württembergischen Bahnen berechtigen. Der „Beobachter“ schreibt darüber: „Die neuen Zeitkarten haben sofort eine alle Erwartungen übertreffende Aufnahme im Publikum gefunden. Obgleich wir uns mitten im Winter befinden, sind am zweiten Tage, d. h. am 16. Dezember schon nahezu 700 solcher Karten gelöst worden, so dass die Einnahme der Eisenbahnkasse, den niedersten Preis der dritten Klasse zu Grunde gelegt, nahezu 14,000 Mark beträgt. Wir glauben jetzt schon aussprechen zu dürfen, dass unsere Generaldirektion es wohl nie bereuen wird, diesen Schritt als die erste deutsche Eisenbahnverwaltung gethan zu haben.“



Vermischtes.

Frankreich. Dass sich Frankreich unter dem gegenwärtigen Zollsystem auf dem Krebsgang bewegt, ergibt sich aus dem Ausweis des französischen Aussenhandels während der abgelaufenen 11 Monate dieses Jahres. Die Ausfuhr betragt 2 Milliarden 917 Millionen Franken gegen 3 Milliarden 130 Millionen im Vorjahre. Die Einfuhr betrug 3 Milliarden 529 Millionen gegen 3 Milliarden 810 Millionen.

Rinnende Fässer. Folgende Mischung soll das Durchsickern der Flüssigkeit vom Fasse gänzlich verhindern: 38 Gramm frisches Unschlitt, 30 Gramm Wachs, 60 Gramm Schweineschmalz werden geschmolzen und innig vermischt. Nach diesem lässt man das Gemisch abkühlen und, während die Abkühlung noch vor sich geht, mengt man 38 Gramm gesiebte Asche zum Ganzen. Im Keller ist diese Komposition stets bei der Hand und wäre auf gutem, trockenem Platze aufzubewahren. Bevor man die rinnende Stelle mit derselben verkiten will, ist diese ganz sauber abzutupfen, der Kitt über einer Kerzenflamme zu erwärmen und so erweicht auf den rinnenden Theil zu streichen.

Eine italienische Ausstellung in Berlin soll für den nächsten Sommer nunmehr gewiss sein. „Italien in Berlin“ wird sich dicht an der Station „Zoologischer Garten“ auf einem Platze von 30,240 Quadratmetern erheben. Dort sollen folgende Baulichkeiten entstehen: Ein Teil von Venedig, ein Teil von Neapel, Rom, Florenz, Calabrien und Pompeji. In jeder Stadt werden die betreffenden Nationaltrachten getragen, die National-Industrien ausgestellt, sowie die National-Gerichte und National-Getränke dargeboten. In Venedig werden Gondeln mit „echten Gondolieren“ auf einem dazu angelegten Kanale unter der Rialto-Brücke hindurch am St. Markusplatz vorbei den Verkehr vermitteln, in Neapel werden angesichts des Hafens und des Vesuvius die ambulanten Nationalmusiker und Verkäufer herumlaufen, stehen und sitzen; in die naturgetreu nachgeahmte Grotte von Capri wird man zu Wasser gelangen. In der Calabria-Abteilung werden Orangen, Mandarinen, Bergamotten, 40 Sorten Citronen, Weintrauben an den Fruchtbäumen prangen. In Pompeji soll man die Erinnerungen an die alte Stadt, Skulpturen etc. zu Kauf bekommen. Es ist nur zu wünschen, dass dieser italienische Ausstellungsstagnation in der Sprechstube ein freundlicherer Stern lächelt als es seinerzeit in Zürich der Fall war.

Kleine Chronik.

Ein gestohlener Geldschrank. In der Nacht vom letzten Freitag haben Diebe im „Union-Hotel“ zu Paderborn einen 4 Zentner schweren Geldschrank gestohlen, aufs Feld geschleppt und seines Inhalts beraubt.

Davos. Amtliche Fremdenstatistik. In Davos anwesende Kurgäste vom 9. bis 15. Dezember: Deutsche 577, Engländer 472, Schweizer 178, Holländer 101, Franzosen und Belgier 194, Amerikaner 35, Russen 78, Diverse 89. Summa 1784.

Splendid. Im „Hotel Steffani“ in St. Moritz wurde kürzlich ein Diebstahl durch einen deutschen Vaganten verübt. Nach vollbrachter That fuhr der Ströcher per Extrafuhrwerk nach Chiavenna. Seinen Zutischer traktierte er auf der Reise zu dessen höchster Zufriedenheit, so dass derselbe erklärte, er wolle lieber mit Schelmen als mit — anständigen Leuten fahren.

In Mainz ist das Hotel „Englischer Hof“ vor einigen Tagen versteigert worden und mit dem Inventar für 180,000 Mark in den Besitz des Privatmannes Eck von Frankfurt übergegangen. Wie sehr die Gasthöfe am Rhein im Preise zurückgegangen sind, lässt sich aus obigem Verkaufe ersehen, da der vorige Besitzer vor etwa 15 Jahren den „Englischen Hof“ für 260,000 Gulden (450,000 Mark) erworben hatte.