

**Zeitschrift:** Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels  
**Herausgeber:** Schweizer Hotelier-Verein  
**Band:** 7 (1898)  
**Heft:** 42

**Artikel:** Traits de lumière sur la saison  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-523310>

### **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:** 05.02.2025

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

Ersteinst  
Samstag

Paraissant  
le Samedi

Abonnement:

Für die Schweiz:  
12 Monate Fr. 5.—  
6 Monate „ 3.—  
3 Monate „ 2.—

Für das Ausland:  
12 Monate Fr. 7 50  
6 Monate „ 4 50  
3 Monate „ 3.—

Vereins-Mitglieder  
erhalten das Blatt  
gratis.

Inserate:

20 Cts. per 1 spalt-  
ige Petitzeile oder  
deren Raum. — Bei  
Wiederholungen  
entsprech. Rabatt.  
Vereins-Mitglieder  
bezahlen 10 Cts.  
netto per Petitzeile  
oder deren  
Raum.



Abonnements:

Pour la Suisse:  
12 mois Fr. 5.—  
6 mois „ 3.—  
3 mois „ 2.—

Pour l'Étranger:  
12 mois Fr. 7 50  
6 mois „ 4 50  
3 mois „ 3.—

Les Sociétaires  
reçoivent l'organe  
gratuitement.

Annonces:

20 Cts. pour la pe-  
tite-ligne ou son  
espace. — Rabais en  
cas de répétition de  
la même annonce.  
Les Sociétaires  
payent 10 Cts. net  
par petite-ligne ou  
son  
espace.

Organ und Eigentum des  
**Schweizer Hotelier-Vereins**

7. Jahrgang | 7<sup>me</sup> Année

Organe et Propriété de la  
**Société suisse des Hôteliers**

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

Traits de lumière sur la saison.

„La saison de cette année compte parmi les meilleurs; depuis 20 ans, nous n'avons pas eu un mois de septembre pareil.“

„La saison de 1898 peut, malgré sa brève durée, être taxée de *bonne*.“

„A tout prendre, la saison d'étrangers de 1898 peut être comptée parmi les meilleurs de ces dernières années.“

„La saison de cette année peut compter parmi les *bonnes*.“

„Pendant quelques jours, il a fallu, en plusieurs endroits, refuser des voyageurs; c'est le meilleur indice d'une bonne saison.“

Ainsi parlent les extraits de quelques rapports de saison publiés dans la presse publique et aussi dans certains journaux soi-disant professionnels. Mais tous ces jugements, si l'on envisage la saison dans son ensemble, ont plus ou moins dépassé le but. Nous n'avons jusqu'ici trouvé qu'une seule appréciation réfléchie et touchant de près à la réalité, dans le *Bund*. Cet article, qui traite surtout de la saison dans les Grisons, a le mérite de s'appliquer à toute la Suisse. Voici comment il s'exprime:

„Cette année encore, nous avons fait l'expérience que, pour une saison vraiment bonne, les deux premiers mois, juillet et août, doivent être beaux et engageants. Ce qui arrive plus tard peut être encore bon, mais n'a plus la même importance et ne réussit jamais à remplacer un mauvais mois de juillet. Et c'est là le caractère de la saison de cette année.“

Si nous envisageons l'ensemble de la Suisse et si tout bien considéré, nous établissons le bilan de la saison de 1898, nous le qualifions de „moyen“. Et pourquoi? Parce qu'une bonne saison ne découle pas de l'affluence des voyageurs pendant quatre semaines, surtout quand cette affluence se concentre sur le mois d'août. L'avant- et l'arrière-saison donnent à un été le caractère de mauvais, de moyen ou de bon. La bonne arrière-saison de cette année aurait absolument couvert la mauvaise avant-saison et l'on aurait parlé d'une bonne année si l'avant-saison seule, c'est-à-dire les mois d'avril, mai et juin, avait été défavorable. Mais l'arrière-saison la plus longue et la plus propice ne suffit pourtant pas à combler la lacune creusée par le mois de juillet. Les initiés seuls savent apprécier l'importance de l'insuccès d'un mois qui appartient à la saison principale; quant au novice, nul par une stérile indifférence, il voit seulement l'affluence momentanée du mois d'août et en tire ses conclusions, bien que radicalement fausses.

Pour le mois d'août nos maîtres d'hôtels escomptent par avance une maison pleine. Il est entendu que, pendant ce temps, on travaille à toute vapeur, si nous pouvons nous exprimer ainsi. C'est sur cette prévision que se calculent les bas prix de l'avant- et de l'arrière-saison. Mais un mois d'août favorable ne permet aucunement de conclure en faveur d'une bonne saison; il peut parfois, si, vers le 20, arrive tout à coup le mauvais temps, amener la fin immédiate de la saison et rendre celle-ci mauvaise, comme cela s'est vu l'an dernier.

De même qu'une hirondelle ne fait pas l'été, un mois d'août favorable ne donne pas une bonne saison. Le chemin de fer Vitznau-Righi, par ex., a transporté en août de cette année 1302 personnes de plus que dans le même mois de l'année précédente. Cependant les recettes, calculées sur l'ensemble de la saison, ont été inférieures de frs. 3944 à celles de l'année dernière, qui a été mauvaise.

En ce qui concerne l'affluence considérable des étrangers, on sait trop bien, dans les cercles hôteliers, qu'il y a 15 ou 20 ans un chiffre aussi élevé aurait été pris en considération, tandis qu'aujourd'hui, il en va du plus au moins.

Nous démontrons plus bas que, pour apprécier une saison, le chiffre des voyageurs peut être un élément très incertain.

Nous avons eu l'occasion cet été, lors d'une excursion à travers les vallées romantiques des Alpes et les hauts sommets du Valais, de jeter un regard derrière les coulisses de l'industrie hôtelière de cette contrée, et nous avons dû constater avec peine que, nulle part, les prix n'ont subi autant d'avilissement que dans quelques-unes de ces hautes vallées. Trouver à 1000 mètres de hauteur la pension à frs. 3.50 et à 2000 mètres à frs. 5, rien de plus facile; or les chars et même les mulets sont les seuls moyens de transporter les provisions.

Et si l'on croit qu'il s'agit seulement, en l'espèce de petits établissements, installés d'une façon primitive, on se trompe complètement. Les hôtels ne sont donc pas moins exigeants et trouvent tout naturel qu'on leur offre, pour le prix de frs. 3.50, 4 ou 5, des avantages qu'ils paieraient au moins le double dans la plaine. Si un hôtelier fait des prix inférieurs à ceux de l'autre, comment blâmerait-on le client d'en tirer profit? Il finit par s'habituer à dépenser moins dans ses voyages d'agrément que la vie ne lui coûterait chez lui. La société des hôteliers de la vallée du Rhône a depuis longtemps constaté le mal et imposé à ses membres l'obligation de ne pas fournir la pension au-dessous de frs. 5, sans la chambre. La mesure est-elle applicable? C'est une autre question. Nous nous étions dans le temps échauffé pour cette idée, mais depuis que nous avons vu de nos propres yeux et entendu de nos propres oreilles comment les choses vont en fait de prix de pension, nous doutons fort qu'il soit possible d'appliquer un prix minimum de cinq francs. Celui qui se respecte et respecte sa maison essaiera de suivre ce système, mais on ne pourra pas exiger de lui qu'il regarde, les bras croisés, comment se remplissent les hôtels environnants, tandis que sa maison reste vide, par la raison que, connaissant sa profession, il a appris à compter et qu'il lui répugne de prêter les mains à une telle concurrence. Mais les circonstances l'y forcent; il doit céder ou il aura le dessous.

Si vous demandez à l'un de ces gâte-métier, qui poussent les gens de la profession à la situation extrême de renoncer à leurs bons principes, comment il calcule le train de sa maison pour travailler à des prix si avilissés, vous recevrez assez exactement la réponse suivante: „La maison m'appartient, nous avons le lait et les légumes; je suis aidé dans l'exploitation de l'hôtel par ma femme, ma fille et mon fils; à la fin de la saison nous avons économisé assez pour nous permettre de vivre modestement pendant l'hiver.“

Ce serait peine perdue que d'opposer quelque chose à ce raisonnement, car les Dieux eux-mêmes lutteraient en vain contre la sottise. Cela dure ainsi quelque temps, peut-être quelques années, puis le fil est dévidé; pendant ce temps on a gâté le métier et le client du même coup.

Celui qui connaît ces faits ne doit pas être étonné que des offres plus que ridicules soient fréquemment adressées à des hôtels de premier ordre. Ainsi, il a été offert à l'un des premiers hôtels de Montreux pour une chambre à 2 lits et 2 chambres à un lit, avec la pension de quatre personnes, 19 francs par jour, c'est-à-dire pour les quatre personnes ensemble. Nous avons sous les yeux le compte fait par un „Grand Hôtel“ du Valais à deux Anglais de passage: deux déjeuners, 2 francs; deux logements, 3 francs; deux lunches, 3 francs; total, 8 francs.

Ceux qui ont à souffrir de ce système ne savent quelque gré d'avoir parlé de la chose et quelques-uns d'être eux-mêmes priés d'en parler. Si l'on pense à ce charmant et pittoresque pays du Valais, au développement qu'il a pris ces dernières années au point de vue du mouvement des voyageurs, comme aussi à l'avenir brillant que le percement du Simplon réserve à ce canton, on arrive à se convaincre qu'il n'est vraiment pas besoin de compromettre actuellement ses affaires.

Il faut bien dire, à la louange de ceux qui respectent la profession et répudient ce système, que le gâte-métier se recrute surtout parmi des gens étrangers à la vie de l'hôtelier, qui manquent non seulement de la dignité professionnelle, mais aussi de tout sentiment de solidarité et qu'aucune mesure ne saurait atteindre.

Dans nos considérations générales sur la saison, nous sommes à dessin sortis de notre sujet pour traiter une question locale. Cela ne veut pas dire qu'ailleurs on ne commette pas les mêmes fautes. Nous avons voulu seulement faire part de notre conviction — c'était là le but essentiel de ces renseignements spéciaux — et prouver que la *masse* des étrangers n'est pas absolument probante quand il s'agit d'établir si une saison a été mauvaise, moyenne ou bonne. En fin de compte, l'hôtelier le plus modeste préférera toujours avoir deux clients à 5 francs de pension chaque, plutôt qu'un à frs. 3.50. L'année 1895 a montré ce qu'il faut pour une *bonne* saison. Alors, dans les mois de mai et de juin, la moitié des jours étaient beaux; en juillet et août, les deux tiers; en septembre, les cinq sixièmes, et, en octobre, de nouveau la moitié, au total 110 beaux jours contre 60 cette année.

Quelques contrées, quelques points de montagnes peuvent parler d'une bonne saison, mais la généralité en reste à notre bilan: Saison de 1898: moyenne.

UNE QUESTION DE PRINCIPE.

LES MALADIES DANS UN HOTEL.

(Correspondance.)

Comme vous le dites justement, Monsieur le rédacteur, dans votre journal du 19 octobre, il est très difficile de répondre d'une façon décisive à cette importante question et surtout impossible, me semble-t-il, de lui faire une réponse générale. Les cas eux-mêmes n'étant pas tous coulés dans le même moule, ne peuvent être traités de la même manière. En tout état de cause, le seul procédé logique consiste à les considérer isolément, à poursuivre de part et d'autre jusque dans les détails l'étude de tous les points qui s'y rattachent, avec une égale bonne volonté, et si une solution satisfaisante ne peut être obtenue par ce moyen, de soumettre l'affaire au jugement impartial d'un tiers.

Je devrais faire observer que les cas de maladie ou de mort sont presque toujours préjudiciables au maître d'hôtel. En effet, il ne saurait, dans la plupart des circonstances être question d'une indemnité effective; si même le dommage direct est peut-être réparé, il en va tout autrement du dommage indirect, presque toujours plus considérable que l'autre.

Et dans l'appréciation du dommage, la question de savoir si la maison où le cas se produit doit être comptée parmi les hôtels de passage ou les hôtels de famille, si c'est une grande ou une petite maison, joue également un rôle important. Un hôtel de passage souffrira moins, parce que les clients se renouvellent sans cesse, que le client n'est peut-être connu de personne, et que son absence a été à peu près complètement ignorée; dans ce cas il ne s'agit que du dommage direct (tapis, inutilisation de la chambre, désinfection, etc.) Mais il en est tout autrement dans un hôtel de famille, par trop grand, où les hôtes se connaissent et où plusieurs familles ont l'habitude de séjourner avec des enfants. Ici, une diphtérie, une scarlatine ou tel autre cas analogue peut causer au propriétaire de la maison un tort incalculable, d'autant que les conséquences ne disparaissent pas toujours dans l'année, mais durent souvent fort longtemps.

Il faut naturellement tenir compte de la saison où le cas se produit; au commencement, par exemple, il sera plus funeste; qu'à la fin; il le sera surtout s'il tombe sur une période, qu'on peut appeler le moment critique, cette période où les hôtels de saison sont pleins, mais où les partants ne peuvent être remplacés. Il est à peine besoin d'insister sur le fait qu'un hôtel, dont les clients partent deux ou trois semaines plus tôt que cela n'arriverait en temps ordinaire, subit des pertes considérables.

Je veux emprunter un seul cas à mon expérience personnelle. Une grande famille française vint chez moi et, un de ses enfants se sentant indisposé, fit, le jour suivant, appeler le docteur; le diagnostic accusa la diphtérie. Au lieu de prendre tranquillement la chose, ces gens firent du bruit; leurs domestiques se mirent à pleurer et à géindre dans les couloirs, au point que bientôt l'alarme se répandit dans tout mon (grand) hôtel. Je priai le père de l'enfant, ainsi que le médecin, de passer à mon bureau et, après nous être consultés, nous pensâmes que le mieux serait de louer aussitôt un logement particulier et d'y transporter l'enfant, alors qu'il en était temps encore. Cette entrevue eut lieu un dimanche matin, à 10<sup>h</sup> heures; le docteur et moi fîmes aussitôt le nécessaire et nous fîmes assez heureux pour trouver un logement dans le voisinage de l'hôtel. Le dimanche est chez moi un jour de repos, où il n'y a ni changement, ni surtout aucun départ. Quand je quittai l'hôtel, pas un seul voyageur n'avait annoncé qu'il s'en allait; mais, dès que je rentrai, une heure plus tard, les numéros de 44 personnes figuraient au tableau noir. Ce n'était pas assez; à peine étais-je dans mon bureau que je vis entrer un monsieur qui se proposait de rester assez longtemps avec 11 personnes. Il me déclara qu'il avait reçu des nouvelles nécessitant son départ pour l'après-midi.

Sur ces entrefaites, toutes les mesures avaient été prises pour le transport de l'enfant pendant le déjeuner. J'eus tout au moins une satisfaction que ce monsieur (c'était un très haut personnage, dont les journaux signalaient les déplacements) vint vers moi pour me déclarer qu'il voulait rester; il ne m'avait pas d'abord communiqué les motifs de son départ pour ne pas leur donner une couleur trop sombre, mais voyant l'énergie avec laquelle j'avais agi pour sauvegarder ma maison, il avait modifié sa résolution. L'enfant ne tarda pas à se rétablir, mais je n'ai plus revu la famille qui, auparavant, passait chaque année quelques jours chez moi. Il ne fut naturellement pas question d'indemnité pour mes pertes.

Je ne veux pas parler des douleurs morales qu'éprouve l'homme sensible — il y en a, Dieu merci! parmi les hôteliers, puis en cette affaire, il s'agit, surtout, de questions matérielles.