

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 10 (1901)
Heft: 5

Artikel: La prudence est mère de la sûreté
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-521781>

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: 17.05.2025

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

Erscheint
• • • Samstags

Abonnement:

Für die Schweiz

3 Monate Fr. 2.—

6 Monate „ 3.—

12 Monate „ 5.—

Für das Ausland:

3 Monate Fr. 3.—

6 Monate „ 4.50

12 Monate „ 7.50

Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:

7 Cts. per 1 spaltige
Millimeterzeile oder
deren Raum. — Bei
Wiederholungen
entsprechend Rabatt.
Vereins-Mitglieder
bezahlen 3 1/2 Cts.
netto per Milli-
meterzeile
oder deren
Raum.

Organ und Eigentum des
Schweizer Hotelier-Vereins

10. Jahrgang | 10. Année

Organe und Propriété de la
Société Suisse des HôteliersParaissant
• • • le Samedi

Abonnements:

Pour la Suisse:

3 mois Fr. 2.—

6 mois „ 3.—

12 mois „ 5.—

Pour l'Étranger:

3 mois Fr. 3.—

6 mois „ 4.50

12 mois „ 7.50

Les Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

Annonces:

7 Cts. par millimètre-
ligne ou son espace.
Rabais en cas de ré-
pétition de la même
annonce.
Les Sociétaires
payent 3 1/2 Cts.
net par milli-
mètre-ligne
ou son
espace.

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



Todes-Anzeige.

Den verehrlichen Vereinsmitgliedern
machen wir hiemit die Trauer-Anzeige,
dass unser Mitglied

Herr Florian Stoppani

Besitzer des Hotels Pontresina in Pontresina

im Alter von 55 Jahren gestorben ist.

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

Namen des Vorstandes:

Der Präsident:

J. Tschumi.**La prudence est mère de la sûreté.**

Depuis quelques années, des financiers
anglais cherchent, par l'entremise d'agents,
à placer des capitaux dans des hôtels suisses,
en entrant en pourparlers simultanément avec
3 ou 4 hôtels du même rang, mais situés dans
des localités différentes.

Pour peu que le prix demandé soit en rap-
port avec le chiffre d'affaires, il est accepté
sans autre, et l'agent, qui ne demande comme
rémunération de ses efforts qu'une "modeste"
commission de 5%, pousse la générosité jusqu'à
consentir à ce que cette somme soit portée en
majoration du prix de vente. Si le vendeur,
après réflexion et considérant la complaisance
de l'intermédiaire, est d'avis qu'il en ferait
aussi bien de demander 100,000 frs. de plus
que la somme convenue, cette nouvelle pré-
tention est encore acceptée sans protestation.
De plus, on lui offre de payer comptant, à
part un montant déterminé que le vendeur s'en-
gagerait à recevoir sous forme d'actions. S'il
le désire, on se chargera même de régler com-
ptant toutes les dettes hypothécaires; bref, le
premier acte des négociations se présente sous
un aspect si favorable que, eût-on pensé à la
mort plutôt qu'à vendre, l'eau vous vient à la
bouche et l'on se dit qu'une occasion pareille
ne se représentera jamais. On procède ensuite
à une convention écrite provisoire, ce qu'on
appelle une promesse de vente, comportant un
délai de trois mois, tandis qu'un acte spécial
assure à l'agent sa commission de 5%. Enfin,
il est convenu verbalement que deux ou trois
délégués se présenteront sous peu pour prendre
connaissance de l'état des lieux et de la com-
ptabilité et rédiger l'acte de vente définitif. C'est
le final du premier acte; l'agent prend congé,
non sans avoir promis solennellement d'observer,
dans toute cette affaire, la discrétion la plus
rigoureuse. Ce qui ne l'empêche pas, une fois
qu'il se trouve en Suisse, de se rendre auprès
d'un autre hôtelier, mettons que ce soit le
troisième, de lui soumettre les promesses de
vente signées par deux de ses collègues et de
chercher à l'amadouer par des procédés ana-
logues. Son offre généreuse ne manque pas de
produire son effet, et l'agent, une fois de plus,
certifie "sur son honneur" de son entière dis-
crétion.

Il se passe des jours, des semaines, des
mois sans qu'on entende parler de rien; peu
à peu, on commence à y voir clair, on respire
à l'idée que sous peu, on sera libre de dis-
poser de son bien, et on se réjouit plutôt qu'on
ne se désole de l'échec des négociations.

Mais halte là! Peu de jours avant l'ex-
piration du délai, l'agent se présente en s'ex-
citant de n'avoir pu, vu les vicissitudes de
l'époque, réunir à temps la somme stipulée, et
annonce que son consortium demande une pro-
longation de 3 mois. Il apporte tout rédigé
l'acte fixant ce nouveau délai et désirerait le
voir signer séance tenante; il est très pressé,
car il a en vue d'autres affaires.

Or, supposons que cette signature ne soit
pas accordée immédiatement, qu'on demande à
réfléchir jusqu'au lendemain et qu'on offre de
faire suivre le document. Ce délai d'un jour
suffira à faire naître la résolution de renoncer
à toute l'affaire; on informe l'agent qu'on ne
saurait consentir à la prolongation demandée.
Fin du second acte.

Dès lors, les lettres se suivent sans répit.
Dans la première, on se voit accusé de for-
faiture, et la résiliation du contrat n'est déclarée
possible que moyennant une indemnité de quel-
ques centaines de livres. Entre temps, le terme
de la promesse de vente est arrivé. Quelques
jours après, alors qu'on a offert spontanément
à l'agent une somme déterminée, mettons 20
livres, contre remise intégrale des papiers, pour
se débarrasser définitivement de l'affaire, on
reçoit une lettre annonçant que cette offre ne
peut être acceptée, l'hôtel étant vendu; que
cette vente, à la vérité, s'est conclue deux jours
après l'expiration du délai fixé, mais que c'est
là un détail sans importance; qu'un de ces
jours, deux délégués viendront inspecter l'hôtel
et la comptabilité et qu'une résiliation n'est
possible que moyennant remboursement de tous
les frais et versement de la commission de 5%
convenue d'avance. Manque de parole, infamie
etc., tel est le contenu essentiel de ces lettres
d'Angleterre.

Ainsi, voici une vente d'hôtel qui s'est ef-
fectuée sans que personne, pas même l'agent, n'ait
inspecté l'hôtel ni pris connaissance de la
comptabilité. Il va de soi que la réponse à ces
tentatives de chantage a été le retrait de la
promesse d'indemnité consentie spontanément à
l'agent. Qu'il s'adresse aux tribunaux, il trouvera
à qui parler.

Si nous relatons cette affaire avec tant de
détails, c'est pour adresser à tous ceux qui
pourraient à l'avenir être en butte à des solli-
citations analogues, un énergique "Hands off".
Si l'on se croit incapable de résister à la ten-
tation, qu'il n'ait au moins ou n'ouvre pas les né-
gociations avant qu'une somme déterminée, pas
trop minime s'il vous plaît, n'ait été déposée
d'avance par l'acheteur ou son agent, somme
qui restera acquise au vendeur en cas d'échec
des pourparlers. Dans tous les cas, il nous
paraît indiqué de demander avant tout des ren-
seignements à notre bureau qui sera, sinon
toujours, du moins généralement en mesure de
les donner et de préserver ainsi d'une déter-
mination précipitée.

A la demande de plusieurs de nos socié-
taires, nous avons cru devoir étendre nos in-
vestigations à deux autres entreprises. L'une
d'elle part de l'agence de voyage Carl Stangen
à Berlin, qui vient d'inonder la Suisse de cir-
culaires prônant une nouvelle "invention". Tout
en reconnaissant que cette agence a su acquérir,
par l'organisation de voyages en Orient et
ailleurs, une réputation universelle bien méritée,
nous ne pouvons nous empêcher de trouver
qu'elle ferait mieux de s'en tenir à cette ré-
putation. Dans la circulaire dont nous parlons,
il est dit que le système des coupons d'hôtel
adopté jadis par l'agence a dû être abandonné

peu après. Jusque là, rien que de louable.
Mais voici le nouveau système, qui n'a sur
l'ancien qu'un seul avantage, celui d'être plus
lucratif pour son "inventeur", mais qui en
somme n'est autre chose qu'une saignée faite
à la bourse des hôteliers.

En place de coupons qui représentent le
montant des frais d'une journée d'hôtel, l'agence
Stangen délivre une espèce de chèque d'une
valeur uniforme de 10 M., 10 F., 10 Sh., 10
Couronnes ou 10 Lire.

Le voyageur qui prend pour 500 F. au
moins de ces chèques bénéficie d'un escompte
de 2%; sur ceux qu'il n'utilise pas il lui est
fait une déduction de 10%. Comme on le voit,
le profit est maigre — pour le voyageur.

L'hôtelier, quant à lui, perd 10%, à l'en-
caissement des chèques. Les avantages insigni-
fiantes que ce système offre aux touristes ne
permettent guère de prévoir qu'il sera fait grand
usage de ces chèques, d'autant moins que leur
porteur ne jouit pas dans les hôtels de plus
de privilèges que celui de coupons.

La maison Carl Stangen, qui s'est fait jus-
qu'ici une spécialité de ses voyages transatlan-
tiques, ne s'est guère acquis de grands mérites,
que nous sachions, au point de vue du tourisme
en Suisse; aussi doutons-nous fort que les
hôtels suisses qui sont liés à elle par contrat
voient leur fréquentation augmenter au point
de leur faire paraître acceptable sans autre
perte de 10%. D'ailleurs, les Allemands
qui savent voyager seuls, en Suisse du moins,
ne s'habitueront pas facilement à cette inno-
vation. Il y a un proverbe français qui dit:
"Qui trop embrasse, mal étreint". Puisse M.
Stangen s'en souvenir! La Compagnie des
Wagons-Lits pourra lui en fournir la preuve.

La Société fondée à Paris sous la dénomi-
nation officielle de Services Internationaux des
Chemins de fer, tient, elle aussi, à se mêler de
"Coupons". Elle aussi, se contente de ne prendre
que 10% pour ses peines, à moins qu'un
client ne séjourne plus d'une semaine dans le
même hôtel, auquel cas elle exige un supplé-
ment de 10%.

Nous nous abstiendrons d'entrer en dis-
cussion sur la question du système même des
coupons; ce qu'il y a de curieux, c'est qu'aucun
de ces bureaux n'ait encore eu l'idée de dé-
poser dans une banque suisse quelconque une
certaine somme destinée à éveiller ou à con-
solider la confiance de nos hôteliers. Il n'est
pas difficile d'émettre des coupons et d'en en-
caisser le montant auprès des voyageurs, mais
les expériences faites avec d'anciennes agences
ont prouvé qu'il n'est pas toujours prudent
d'accorder une confiance illimitée à toutes les
agences qui émettent des coupons; c'est pour-
quoi nous profitons de l'occasion pour répéter
le conseil d'encaisser les coupons tous les mois,
de ne jamais attendre, en tous cas, comme
cela se fait trop souvent, la fin de la saison
ou même de l'année pour procéder à cette opé-
ration; car les intéressés ne pourraient pas
prendre qu'à eux mêmes des difficultés qu'ils
pourraient alors se présenter. Nous venons
d'apprendre qu'une maison française bien connue,
dont les coupons sont assez répandus, se trouve
en mauvaise posture; mais nous sommes obligés
d'attendre des éclaircissements avant de la
nommer, et si nous mentionnons le fait, c'est
à titre de preuve de la prudence extrême qu'il
faut apporter dans ce genre d'affaires.

La revue de famille paraissant à Vienne
sous le titre de "Oesterreichs Illust. Zeitung"
s'intitule fièrement la seule revue de famille
aristocratique de toute l'Autriche; pour le prouver,
elle énumère parmi ses abonnés toute une série
de noms les plus aristocratiques. Ce qui est
moins aristocratique, c'est qu'elle éprouve subite-

ment le besoin d'introduire dans ses colonnes
la fameuse "Liste d'hôtels recommandables"
afin de faire connaître à ses nobles lecteurs
"où l'Autrichien peut trouver à l'étranger un
gîte convenable"; c'est ainsi qu'elle compte in-
tituler sa liste. Naturellement, ce gîte convenable
l'Autrichien le trouvera désormais dans tous
les hôtels dont les propriétaires auront consenti
à verser à la feuille "aristocratique" les 25 F.
demandés par ligne d'insertion.

**Wie man durch Gutmütigkeit in
Verlegenheit geraten kann**

und obendrein noch Grobheiten in Empfang
nehmen muss, beweist folgender Fall:

Das Hotel B. in B. engagiert unterm 14. Jan.,
mit sofortigem Eintritt, einen Küchenchef namens
Hans Rist.

Am 17. Januar schreibt der betr. Chef:

"Ludwigsburg, den 17. Januar 1901.
Geehrter Herr, empfangen eben Ihr wertiges Schrei-
ben. Stehe zur Verfügung. Eintreten könnte ich
aber erst nächsten Mittwoch den 23.; bitte um mög-
lichst schnellen Bericht, ob Sie einverstanden sind
und ob es Ihnen so angenehm ist.

Hochachtungsvoll grüsst

H. Rist."

Nachdem der Hotelier auf diese Eintritts-
verschiebung eingewilligt, erhält er am 24. Jan.
folgendes Schreiben:

"Ulm, den 24. Januar 1901.

Sehr geehrter Herr!

Beziehe mich Ihnen mitzuteilen, dass ich leider
am morgen Freitag den 25. Abends oder Samstags
den 26. früh in Basel eintrifften kann. Hoffo, dass
Sie mir dessalb nicht zürnen und grüsse Sie
Hochachtungsvoll
H. Rist."

Die Ankunft des Chefs erfolgt jedoch statt
am Freitag oder Samstag erst am Montag den 28.
Bei seiner Ankunft ist der Prinzipal zufällig
abwesend, man ersucht ihn, in einer Stunde
wiederzukommen, worauf der Chef wiederum
einen ganzen Tag verstreichen lässt und sich
erst folgenden Tages, also am 29., zum zweiten
Mal vorstellt; es sind somit volle 14 Tage ver-
strichen seit dem Datum des zuerst vereinbarten
Eintrittes und das Hotel konnte unmöglich so
lange ohne Chef arbeiten, so dass inzwischen
ein anderer engagiert und dem Herrn H. Rist
die höfliche Erklärung zu Teil wurde, die Stelle
sei besetzt. Es ist noch zu bemerken, dass
dem letzten Schreiben des Chefs von Ulm aus
keine Adresse beigefügt wurde, an welche eine
Mitteilung zwecks Ersparnis der Reise hätte
gerichtet werden können.

Nach erhaltener Absage erhält der Prinzipal
nun folgendes charakteristische Schreiben:

"B., den 30. Januar 1901.

Geehrter Herr!

Möchte Ihnen hierdurch mitteilen, dass ich mich
in unserer beiderseitigen Angelegenheit noch nicht
zufrieden geben werde.

Ich habe die Sache, sowohl die Ihrige, so wie
die meinige haarklein meinem Advokaten erklärt
und auseinandergesetzt. Dieser Herr sagt mir, dass
mein Recht, Entschädigung zu verlangen, Ge-
brauch machen würde. Nun, ich will nicht dumm
sein. Ich verzichte auf eine weitere Entschädigung,
wenn Sie sich auf eine solche für meine Reise we-
nigstens gleich verstehen wollen. Es kann mir
niemand zumuten, dass ich mit schwerem Gepäck
von Stuttgart hierher reise, um einen solchen für
Sie sehr billigen Bescheid zu erhalten; ich verlange
eine Entschädigung von 25 Fr. Sie hätten in dieser
Angelegenheit, nachdem ich Ihnen doch von Ulm
aus zweimal Bescheid gegeben habe, anders handeln
müssen. Sollte ich bis morgen Mittwoch Abend
ohne Bescheid von Ihnen sein, so übergebe ich die
Sache dem Advokaten; ich werde dann bei der ge-
setzlichen Entschädigung bleiben und haben Sie sich
es selbst zuzuschreiben, wenn ausser dieser auch
noch Gerichtskosten für Sie entstehen. Ich bitte
um Antwort: hauptpostlagernd B.

Hochachtungsvoll

H. Rist."

Weiterer Kommentar überflüssig.