Zeitschrift: Aînés : mensuel pour une retraite plus heureuse
Herausgeber: Aînés
Band: 5 (1975)
Heft: 4

Artikel: Les petits messieurs du porte-à-porte
Autor: Blazy, Jean-Claude
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-830127

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: 10.07.2025

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

Les petits messieurs du porte-à-porte

La lecture de certains dossiers constitués à propos des indélicatesses (c'est le moins qu'on puisse dire !) commises par des représentants chargés de vendre des produits pour nettoyage de tapis, provoque le dégoût et la colère. L'affaire devient ignoble quand on apprend de quelle manière ces gens-là ont dupé sciemment des personnes âgées, profitant de leur faiblesse, parfois d'une diminution physique ou psychique. Il est temps que ce scandale cesse ! Déjà, au mois d'octobre, nous avions consacré un éditorial à ce sujet. Depuis, un abondant courrier nous a prouvé que nous avions soulevé un lièvre d'importance. De plus, les renseignements qui nous ont été fournis par la Fédération romande des consommatrices qui ne cesse de recevoir des plaintes, montrent que cela va encore plus loin qu'on le pense.

Examinons quelques-unes des méthodes employées par ces petits messieurs qui, sous prétexte de faire des affaires, se conduisent véritablement comme des gens sans scrupules que rien n'arrête. Une précision : tout ce qui suit est rigoureusement authentique. Nous ne pouvons, pour respecter un secret bien compréhensible, citer de noms, mais tout est issu de plaintes adressées tant à « Aînés » qu'à la Fédération romande des consommatrices. Nous ne parlerons, évidemment, que de scènes qui se sont passées chez des personnes âgées.

Entrée en force...

Il ressort, en premier lieu des assertions des victimes, que les représentants en question tentent de profiter de l'état de moindre résistance qu'ils peuvent attendre de la part des retraités. Et cela se traduit par l'entrée en force dans l'appartement, avant même que l'habitant ait pu esquisser un geste de défense. Puis le vendeur essaye de convaincre, ce qui est d'ailleurs son métier, ne le nions pas ; mais, si cela ne va pas assez vite ou si l'acheteur en puissance se montre par trop réticent, il va parfois jusqu'à la grossièreté. Il peut alors, un lecteur nous le signalait récemment, employer le tutoiement, se montrer virulent, rudoyer en paroles. Et, bien souvent, cette attitude déconcerte ou même effraye les gens qui, de guerre lasse, pour se débarrasser de l'importun, par crainte souvent, acceptent de passer une commande sous l'effet de l'émotion.

On emploie aussi, parfois, la séduction, la tentation, en offrant, gratuitement du matériel de nettoyage (shampooingneuse pour tapis et brosses) à la condition que l'on commande le produit détergent allant avec, produit qui est alors plus cher (il faut bien rattraper le montant du « cadeau »).

Et puis, on en vient à la deuxième étape, la commande. A ce stade, dans la majorité des cas, c'est l'ignorance, la crédulité des clients qui sont exploitées. Comment ? Tout simplement en leur vendant une quantité abusive de produit, 10, 15, 20 litres, parfois plus. On a ainsi vu le cas d'une dame de plus de 80 ans, perdant un peu la mémoire, qui s'est fait « refiler » en un an, en deux ou trois fois, ne se souvenant plus de ce qu'elle avait commandé auparavant, plusieurs dizaines de litres de détergent, plus qu'elle ne pourra en utiliser le restant de ses jours, quand bien même elle deviendrait centenaire et qu'elle ait le courage de nettoyer ses tapis tous les jours.

On mise aussi sur le fait, qu'en principe, les gens ne lisent pas, ou lisent trop vite les contrats. Si l'on s'étend longuement sur la qualité du produit, on explique, par contre, très brièvement le reste. Le reste... bagatelle ! Il ne s'agit ni plus ni moins que de la facture à régler. Combien de gens ont ainsi cru, de très bonne foi, et on n'a pas cherché à les détromper, qu'ils allaient avoir 10 litres de ce produit pour une trentaine de francs alors que c'était là un premier acompte représentant le prix d'un litre.

Lire le contrat

Mais, dira-t-on, les clients n'ont qu'à lire le contrat qu'ils signent ! Bien sûr ! Seulement, une fois que ce client a accepté de passer une commande, tout se déroule à une rapidité telle qu'il n'a guère le temps de réagir. Et quand ces contrats sont signés par des gens diminués physiquement ou mentalement ? Cela arrive ! Quand la personne ne voit presque plus rien ? Et quand on ajoute un zéro au nombre de litres commandés ? Et quand on signe à la place du client (c'est arrivé une fois) ?...

Alors, que faire ?

D'abord et avant toute chose, ne vous laissez pas intimider ! Si de tels représentants s'énervent, crient, laissez-les faire, ils n'emploient là, en dernier recours, que l'arme des lâches. Si vous êtes convaincus et que vous vouliez effectivement commander de ces produits, faites-le en petite quantité (2, 3 litres par exemple). Vous verrez à l'usage ce dont vous avez besoin et pourrez toujours en recommander en écrivant à la maison (l'adresse figure sur le contrat de vente). Ne vous laissez pas impressionner par des considérations portant sur une éventuelle augmentation. Mieux vaut que vous payiez un peu plus cher, la commande suivante, plutôt que de devoir accumuler ce dont vous n'avez pas besoin. Vous pouvez aussi vous renseigner sur les prix des produits et ustensiles d'entretien dans vos magasins habituels, et comparer.

Si vous payez comptant, vous n'avez plus de recours, à moins, évidemment de pouvoir prouver que vous avez été dupé, ce qui est très difficile, voire impossible.

Par contre, pour les ventes à crédit, sachez que le contrat n'est effectif qu'**au bout de cinq jours.** Vous avez donc **cinq jours pour résilier, par lettre recommandée, ce contrat et l'on n'a pas le droit de vous demander de dédit.** En cas de doute, adressez-vous. le plus rapidement possible, soit à un juriste, si vous en connaissez un, soit à la Fédération romande des consommatrices (rue du Stand 3, 1204 Genève, tél. 022/21 32 17) qui vous donnera tous renseignements utiles et vous indiquera le Bureau consommateurs-informations le plus proche de votre domicile. Sachez que devant de tels agissements, il peut toujours y avoir quelque chose à faire.

Oui, il faut que ce scandale cesse ! Profiter ainsi des personnes âgées est moche et triste, on ne le dira jamais assez. Il le faut aussi pour la renommée même de la profession de représentants, dont la plupart sont d'ailleurs des gens parfaitement corrects qui ne sont pas responsables de ces agissements. Il le faut aussi pour la renommée des firmes qui devraient se montrer intransigeantes et ne pas accepter ces « margoulins » à la petite semaine.

Jean-Claude Blazy.