Le 13e Tir des vétérans

Autor(en): **[s.n.]**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Aînés : mensuel pour une retraite plus heureuse**

Band (Jahr): **8 (1978)**

Heft 9

PDF erstellt am: **01.06.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-829326

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

café dont elle a envisagé l'achat depuis quelque temps. Quelle n'est pas sa stupéfaction de voir cet appareil 10 fr. moins cher chez un commerçant du quartier! Trop tard, Mme Ch. a déjà signé. Et elle devra payer port et emballage...

Scène III: M. V. aime soigner sa petite santé. C'est pourquoi, lorsqu'un vendeur s'approche pour lui faire goûter un fortifiant, il se sent tout ragaillardi et... achète. Il achète pour 200 fr. environ, 3 bouteilles de 7 dl chacune. Ce qui met le litre de boisson, autrement dit le malaga ou le vermouth «vitaminé» à un prix défiant celui du meilleur cognac! N'achetez jamais ce genre d'article incontrôlable. Votre pharmacien vous conseillera un produit 10 fois moins cher, de composition contrôlée.

Scène IV: Mme R. a commandé un meuble, un lit de malade, car elle doit subir une opération et son lit est vieux et malcommode. Hélas, le lit n'est pas arrivé à la date convenue, il n'était toujours pas là au retour de l'hôpital et Mme R. avait «débarrassé» son vieux lit. Elle n'avait pas lu sur le contrat, en petites lettres, que le vendeur ne se tenait pas pour responsable d'un éventuel retard, et qu'un tel retard ne permettait pas d'annuler la commande ou de retenir les paiements.

Scène V: (pour rire, mais authentique!) M. N. tout euphorique et avec un «joli plumet» comme dirait Gilles, décide pour faire oublier sa rentrée tardive, d'offrir à sa femme un cadeau. Il signe le bulletin de commande d'une machine-robot-de cuisine aux multiples performances (350 fr. environ) verse un acompte, et repart pour les caves! A la maison, il montre à sa femme le prospectus en couleur et le bulletin de commande. «Oui, oui, dit Madame, mais cette machine, tu vois, j'en ai une même, elle est là, depuis 3 ans, bien visible sur la table de la cuisine; je m'en sers tous les jours». La commande ne pouvant se résilier, les époux N. après réception et paiement ont publié une petite annonce offrant la machine neuve avec un rabais, ce qui a limité les pertes.

Afin que vous ne soyez pas, **vous,** le héros de la scène VI, suivez ces conseils:

1. Ne signez rien sans avoir réfléchi!

2. Les comptoirs fournissent l'occasion de se renseigner sur les marchandises et de les comparer. Faites le tour des stands présentant le genre d'articles que vous désirez avant de signer.

3. Ne vous fiez pas au brio du démonstrateur: il fait ça pour la 1243e fois! Ne vous laissez pas séduire par des arguments ou des promesses invérifiables.

4. Si vous hésitez entre deux marques: prenez les prospectus des deux, faites-vous inscrire le prix dt allez réfléchir en les lisant. Au besoin retournez une seconde fois vers les stands. Si le vendeur refuse le prospectus et le prix inscrit, abandonnez-le sans regrets.

5. Si cela est possible, allez voir AVANT le comptoir, l'article chez des commerçants locaux (noter les prix). Les prix «comptoirs» en sont, hélas, rarement.

6. Bien se faire préciser quels accessoires sont compris. Vous ne recevrez pas nécessairement tout ce que vous voyez. Livraison et port se paient-ils? Combien?

7. Qui assure le service après-vente?

8. Attention aux textiles: vêtements, meubles rembourrés. L'éclairage néon des halles peut vous tromper sur la couleur réelle.

9. Lisez entièrement le bulletin de commande, petites lettres comprises. Soyez très attentifs! ce n'est pas toujours facile dans le brouhaha.

10. La FRC a des stands d'information dans les comptoirs. On peut vous y renseigner. On y trouve aussi des tests et des fiches techniques sur les principaux appareils.

11. Si les choses, APRÈS, ne se passent pas comme vous le souhaitiez, prenez contact aussitôt avec la Fédération romande des Consommatrices.

12. Relisez le point 1!

Bon comptoir à tous!
Merci à ceux qui nous ont écrit. Continuez!
Prochain article: «**Des surprises dans la boîte aux lettres**».

Adresse: FRC SOS Consommateurs, rédaction d'«Aînés», case postale 2633, 1002 Lausanne.

Le 13e Tir des vétérans

Cette sympathique et importante manifestation, véritable «Landsgemeinde» des vétérans, se déroula du 30 juin au 2 juillet au stand de Vernand, à Lausanne. Elle groupa plus de 3000 tireurs de plus de 60 ans venus de toute la Suisse. Chaque participant eut droit à 15 cartouches (6 coups d'essai, 6 coups à la cible «Vétérans» et 3 coups à la cible «Bonheur»). Ce grand rassemblement de tireurs à tempes grises se déroulait pour la première fois en Suisse romande. Son succès fut remarquable et de très nombreuses distinctions furent décernées.

Nos vétérans en action. Les dames étaient aussi représentées. Ici, Mme Bertha Taugwalder, de Zermatt.
(Photos Yves Debraine)