

**Zeitschrift:** Aînés : mensuel pour une retraite plus heureuse  
**Herausgeber:** Aînés  
**Band:** 9 (1979)  
**Heft:** 5

**Rubrik:** SOS consommateurs : on sonne à la porte...

### **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:** 22.01.2026

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



**SOS**  
consommateurs

## On sonne à la porte...

Les visites, on les aime bien: la famille, les amis, les enfants qui viennent manger, jouer aux cartes ou se faire raconter une histoire. Mais quand on sonne à la porte et que vous voyez un «parfait inconnu» au sourire suave, alors attention, méfiance: c'est le triste conseil que nous devons vous donner. En effet, les commandes «à la porte» constituent une part importante des litiges et drames que la FRC doit débrouiller. Les aînés sont particulièrement visés. Certains démarcheurs ne sonnent que chez les personnes âgées. Leurs boniments sont composés exprès pour elles.

### Un mensonge pour s'introduire

Pour pénétrer chez vous, tous les prétextes sont bons, même mensongers. Quelques exemples...

« Nous venons vérifier le fonctionnement de votre antenne TV », « Les PTT font un contrôle »\* (et vous voilà avec un poste de TV prétendument à l'essai, gratuit pour 10 jours). « Nous avons un cadeau pour vous: une shampoingneuse à tapis » (et vous voilà avec 10, voire 20 litres de super-détergent sur les bras). Il y a celui qui veut « vous protéger des rayons nocifs et cancérigènes de votre TV » (et hop! l'écran protecteur à près de Fr. 400.— franchit la porte de votre salle de séjour). « Et puis, chère Madame, vous êtes seule, si vous vous sentez mal, avant d'appeler le docteur, il faut savoir ce que vous avez et notre encyclopédie vous y aidera. »

Ces gens se présentent aussi comme «délégues culturels», comme «spécialiste des problèmes du 3<sup>e</sup> âge». Dès que vous entendez de telles présentations, **fermez votre porte**:

\* Voir à ce propos la mise en garde de l'Union suisse des installateurs de radio-TV dans «Aînés» de février 1979, p. 28.

### Il est entré

Malgré vous, le démarcheur a pénétré chez vous, il essaie de sortir sa marchandise ou de vous faire une démonstration. Répétez fermement que cela ne vous intéresse pas.

### Et un mensonge pour sortir...

On n'hésite pas non plus à vous gratifier de mensonges pour vous décider à signer, alors que vous n'espérez plus que de voir les talons de cet enjôleur importun. Ne cédez pas à la pitié, au chantage, à l'argument dit des **5 jours pour vous récuser**, la plupart du temps c'est un mensonge, car il s'agit d'une vente au comptant pour la loi («Aînés» décembre 1978), et vous n'aurez aucun recours, mais des regrets.

### Ne signez rien, en signez rien, ne signez rien...

..... même un prétendu «bon de passage» (le démarcheur vous explique qu'il doit justifier un certain nombre de visites). Sous le bon de passage il y a un carbone et sous le carbone parfois des bons de commande en bonne et due forme. Attention, certains démarcheurs falsifient des chiffres: vous croyez acheter 1 litre de détergent parce qu'on vous parle du prix DU litre et vous signez pour 10 litres. Ou bien vous signez pour un litre et le démarcheur, vous reprenant la feuille, vous y ajoute un joli zéro. Ainsi des personnes ont été très étonnées de recevoir des remboursements de plus de 200 francs.

### Ce qu'on vous propose et ce que l'on n'a pas le droit de vous proposer.

Des TV, des écrans, des aspirateurs, des détergents, des livres, des cosmétiques. L'ordonnance fédérale sur les denrées alimentaires interdit la vente à la porte des aliments pour bébés et enfants, pour diabétiques; de régime, sans sel; des aliments fortifiants et des boissons diététiques et de tous les aliments qui se vantent de contenir des vitamines... pourtant certains le font!

### Et si l'on vous pose quand même une télé à l'essai...

Si vous avez cédé, ne signez rien. Dites-vous bien que la proposition d'essai (qui a pour but de vous faire acheter) **ne vous lie pas**. Si vous ne désirez pas acquérir l'appareil, faites-le savoir immédiatement au vendeur par lettre recommandée, sans attendre que le délai d'essai soit passé ou que le vendeur se manifeste. Vous n'êtes pas censé utiliser l'appareil, mais vous avez le droit de le faire fonctionner pour vous décider à l'acheter ou non (!). La loi prévoit que la vente est considérée comme effective si l'acheteur conserve l'objet plus longtemps

que prévu. Attention au reçu que vous signeriez à la livraison de l'appareil à l'essai. Ne s'agit-il pas d'un contrat d'achat? Ou d'une location-vente pour 12 ou 24 mois? On n'a aucune preuve que les appareils ainsi mis à l'essai par démarchage ou offre téléphonique soient neufs... ils ont peut-être voyagé chez 20 autres personnes!

### Enfin les conseils FRC... toujours les mêmes

La vente à la porte ne permet aucune comparaison. Si vous achetez une méthode de langue (10 cassettes pour plus de Fr. 1000.—), vous ignorez qu'il en existe d'excellentes en magasin pour... Fr. 150.—. Si vous payez 1 litre de détergent à tapis Fr. 24.—, celui du droguiste ou du super-marché coûte Fr. 5.— à 6.— et il offre les garanties d'une maison sérieuse.

— Relisez notre numéro de décembre.  
— Si vous avez signé: avez-vous vérifié qu'il s'agit d'un contrat à tempérament, donc réversible, que la date n'a pas été falsifiée, qu'il n'y a rien au dos de la feuille, **que le total est correct?** Au besoin retirez vous-mêmes le double au carbone pour éviter les surcharges falsificatrices après coup et veillez à ce qu'il soit **lisible**. (C'est curieux mais les carbones sont souvent de mauvaise qualité...)

— Toute correspondance se fait par **lettre recommandée**.

Prochain article: «Emballages... gaspillage».



— Tu vois chéri, il a tes yeux! (Dessin de Valls-Cosmopress).

### Invitation:

**Jeudi 17 mai 1979 à Lausanne**  
**Salle des 22 cantons (Gare CFF)**  
**Assemblée générale de la FRC**  
L'après-midi est réservé au public à 14 h. Les aînés y sont invités: le sujet les touche de près: **«Attrape-consommateurs»**. Une présentation gaie et intéressante des ventes à domicile, par téléphone, par les petites annonces. La FRC a fait d'étranges achats et de non moins étranges constatations sur les attrape-gogos.