

Les attrape-gogos

Autor(en): [s.n.]

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Femmes suisses et le Mouvement féministe : organe officiel des informations de l'Alliance de Sociétés Féminines Suisses**

Band (Jahr): **60 (1972)**

Heft 6

PDF erstellt am: **21.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-273109>

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.

Les attrape-gogos

Il existe plusieurs sortes d'achats : l'achat digne de ce nom, fait en toute connaissance de cause, après mûre réflexion, examen et soupesage de l'objet élu, l'achat-loterie, en général conclu par correspondance, l'achat après essai à domicile et l'achat après tentation, qui ne laisse pas l'acheteur tout à fait libre, l'achat non désiré, et enfin l'achat fait à contre-cœur.

L'ACHAT PAR CORRESPONDANCE

Grâce à une publicité particulièrement soignée et spectaculaire (épais prospectus distribués dans les boîtes aux lettres), chacun se laisse prendre une fois ou l'autre par l'une de ces choses extraordinaires et vraiment « bon marché » telles que l'ingénieux dispositif scientifique qui vous permet de dessiner ou de peindre comme un artiste, même si vous n'avez aucun talent, le « filtre couleur immédiatement adaptable » pour votre téléviseur noir-blanc, le stylo-sirène « qui met en fuite les agresseurs », le stylo « à encre dorée », le stylo-sexy, le cure-dents magique, « qui vous donnera des dents de vedette », le « parfum érotique auquel aucun homme ne résiste », le « développeur de poitrine », etc. Tout cela est tentateur au possible. Cela tient du miracle. Et l'on a tant envie de croire au miracle ! Cette publicité tient astucieusement compte de nos envies, caprices, désirs à combler, et surtout de notre incommensurable crédulité.

Les maisons de vente par correspondance soignent leurs envois, ne font pas attendre leurs clients et livrent scrupuleusement tout ce qui leur a été commandé. De ce côté, rien à leur reprocher. Mais c'est leur procédé de vente lui-même qui fait qu'on n'est jamais tout à fait satisfait à la réception du colis attendu.

La preuve ? Chaque année, j'ai l'habitude, à la veille de Noël, de dresser une liste de cadeaux à faire à ma famille et à mes amis. Jusqu'en 1970, ce fut toujours très laborieuse. Je n'avais pas d'idées, si bien qu'après m'être creusé la tête durant plusieurs heures, je finissais toujours par acheter du chocolat pour tout le monde. J'en mettais, au minimum, pour une dizaine de francs par personne, et ces boîtes présentaient toujours très bien. Mais cela manquait d'originalité... Aussi, l'an dernier, lorsque je reçus le prospectus aléchant d'une maison de vente par correspondance, je décidai, ravie, d'acheter des cadeaux adaptés aux goûts de chacun. Ce ne fut pas difficile. Il n'y avait que l'embaras du choix. C'est ainsi que je choisis un tiro-comédons, un enfleur d'aiguilles, une loupe géante, une brosse secrète, des lunettes TV destinées à donner du relief à l'image, une plante éternellement verte et n'ayant besoin ni de terre ni d'eau, un miroir spécial, une mini-machine à calculer, une loupe monocle, un mini-télescope, et surtout un lot de cent mini-autos. Les indications du prospectus et mon imagination aidant, je m'attendais à recevoir un colis énorme, d'autant plus qu'un billet de cent francs et quelques écus y avaient passé...

En fait, quand le facteur m'apporta le paquet, je crus n'avois reçu qu'un quart de la marchandise, tant le carton était petit et léger. Mais comme je m'étais pressé de vérifier, je vis qu'effectivement, tout y était, soigneusement emballé. Il n'y avait rien à reprocher à mon expéditeur. Seulement voilà, j'étais un peu gênée, maintenant que j'avais tout cela sous les yeux, d'avoir à offrir à ma famille et à mes amis des cadeaux si minuscules. Les lunettes TV étaient en bakélite, ce qui faisait un peu « camelote ». J'avais beau régler avec art le mini-télescope : on n'y voyait

pas grand-chose, vraiment... La loupe géante était une simple feuille rectangulaire semblable à une feuille de papier dur transparent. Et les cent mini-autos étaient, en plus petit, celles qu'on trouve accompagnant les sucettes à trente centimes des coopératives... Oserais-je vraiment présenter aux miens de tels cadeaux de Noël sans y ajouter un peu de chocolat ?

En bien, j'ai dû compléter avec du chocolat tous ces objets qui m'avaient coûté, en moyenne, 8 francs. Et cela doubla ma dépense, si bien que je me promis, désormais, de choisir mes cadeaux de fête de visu. Car ce n'est pas pareil de voir les choses dans un prospectus et en réalité. D'ailleurs, le rêve n'ayant pas de limites et la réalité décevant toujours, pourquoi l'achat-loterie ferait-il exception à la règle ?

Quoi qu'il en soit, j'ai tout gardé, alors que j'aurais pu échanger ou rendre ce qui me plaisait moins.

L'ACHAT APRÈS ESSAI À DOMICILE

Il nous arrive parfois de recevoir, à domicile, des objets que nous n'avions pas commandés et qui sont des tentatives de vente par persuasion visuelle. L'expéditeur croit probablement que nous succomberons à la tentation, ou alors que nous n'aurons pas le courage de réemballer la chose proposée et d'aller la porter à la poste. Evidemment, c'est ce qui arrive, la plupart du temps. On se laisse tenter, soit par goût, soit par lassitude. On a assez à faire sans aller encore courir au bureau de poste. Glisser un bulletin de versement dans le tiroir aux paiements du mois est plus rapide... Mais ce que consommatrice et consommateur ignorent souvent, c'est qu'ils ont le droit de garder, sans y toucher, ces objets non commandés qu'on leur impose à domicile, et que si l'expéditeur n'est pas content, il n'a qu'à venir rechercher lui-même son paquet !

La maison qui vous propose un objet sait admirablement vous accorder toutes les facilités, en vous envoyant un « bon d'examen gratuit » que vous n'avez qu'à remplir, en y mettant votre nom et votre adresse. Cela ne vous engage à rien. Vous recevrez, selon les cas, un livre, une lampe royale, un somptueux tapis, une batterie de cuisine à utiliser pendant dix jours gratuitement. Les dix jours étant écoulés, vous avez le droit de retourner ces objets prêtés, s'ils ne vous ont pas donné satisfaction, ou alors vous pouvez garder le tout, que vous paierez soit comptant, soit par mensualités.

Evidemment, il doit être très rare que les amateurs retournent

ces merveilles. En dix jours on s'habitue à la présence de choses belles ou pratiques (ou les deux à la fois !). Et même si l'on se rend compte qu'on pourrait fort bien s'en passer, on hésite à réemballer ces objets trop fragiles ou à réexpédier ces casseroles qui ont déjà trop servi et qu'on n'a pas pu faire parfaitement « revenir », ou un tapis qui n'est plus impeccable (dame ! on a marché dessus tous les jours !).

Certes, on s'est laissé prendre au jeu. De sang-froid on ne se serait jamais déplacé jusque dans un magasin pour acheter cela. Il a fallu qu'on l'ait sous le nez pour en avoir envie, puis pour ne plus pouvoir s'en passer.

L'ACHAT NON DESIRÉ

Vous êtes tenté par un livre que vante un prospectus de papier glacé abondamment coloré et touffu, que vous n'avez d'ailleurs pas le courage de lire jusqu'au bout. Vous commandez l'ouvrage. Il vous arrive très rapidement à domicile. Quelque temps après, arrivée d'un second livre que vous n'avez, celui-là, pas commandé. Vous le réemballez. Vous rédigez une lettre de refus. Vous refaites le paquet, que vous prenez la peine d'aller porter à la poste et que vous affranchissez consciencieusement. Quelques semaines plus tard, arrivée d'un troisième livre ! Cette fois, vous mettez le bouquin de côté sans le toucher, en vous promettant bien de ne plus perdre votre temps et votre argent pour une maison qui fait mine d'ignorer vos réactions. Un premier rappel vous parvient, suivi d'un deuxième. Mais cette fois, vous faites la sourde oreille. Vous tenez l'objet qui ne vous appartient pas à l'entière disposition de la personne à qui il appartient. Vous êtes dans votre droit. Si ces gens ne viennent pas eux-mêmes rechercher leur bien avant le temps-limité — deux ans — l'objet vous appartiendra définitivement... En attendant, ils ont compris, puisqu'ils ne vous ont pas envoyé un quatrième livre !

L'ACHAT FAIT À CONTRE-CŒUR Cette histoire est authentique. Le médecin ayant prescrit à ma fille une balance pese-personnes pour une cure d'amaigrissement de deux semaines, à contrôler minutieusement, j'ai pensé bien faire en allant à la Migros, dont on m'avait vanté les balances, à la fois bon marché et assez exactes. Le jeudi 4 mai, je questionne la vendeuse, laquelle finit par me prendre des mains le pese-personnes emballé que j'avais choisi dans la pile, en me disant : « On est en train d'emballer votre balance au bout du rayon ». Et, en effet, un

vendeur emballait la balance que j'avais vue sur la pile et qui devait être la balance de démonstration puisqu'elle était ouverte à tous les vents. Le geste me déplaît souverainement. Mais, de crainte d'indisposer la vendeuse, je paie à la caisse, à contre-cœur, l'objet que je n'ai pas choisi moi-même.

Le lendemain, en se pesant, ma fille s'étonne : aurait-elle maigri de deux kilos et demi en un jour (elle s'était pesée la veille, en ville) ? En comparant avec la balance de la pharmacie, la preuve est vite faite : cette balance neuve est fautive. Etait-ce pour cela qu'elle était perchée, au magasin, sans emballage aucun, sur la pile des balances dans leur carton ? Je décide d'aller l'échanger. Mais ne peux y aller que le lundi.

Je vais donc rapporter la balance. Mais la vendeuse ne veut pas me l'échanger. Elle m'envoie au rayon des réparations. Là, on me reprend mon bien après remplissage d'une fiche. « On vous écrira ». Diable ! J'ai payé un objet pour l'avoir immédiatement. On m'a vendu un objet qui n'était pas en ordre. Je trouve qu'il n'est pas normal qu'on ne me l'échange pas sur-le-champ.

Le vendredi suivant, soit le 12 mai (huit jours après mon achat), je n'ai toujours pas ma balance, et ma fille commence sa seconde semaine de cure. Impatiente, je téléphone. Mon bien n'est pas encore arrivé, paraît-il. J'essaie d'emprunter un pese-personnes en attendant celui que j'avais acheté. Peine perdue. On me conseille de prendre patience. Qui, on ? Les responsables : la vendeuse, la caissière, puis la gérante. Finalement, vu les événements, je me vois forcée d'acheter une seconde balance ! Cette fois-ci, on ne m'impose pas la balance de démonstration... Mais c'est quand même un peu fort : une balance que j'ai achetée neuve et payée comptant ne m'ayant pas été livrée en ordre, j'aurai payé le double de son prix pour pouvoir peser ma fille huit jours après mon achat !

Mais ce n'est pas tout : le mardi 16 mai, soit douze jours après ce même achat, je reçois un avis selon lequel je peux revenir chercher ma première balance. Comme je n'ai pas le temps de retourner au magasin, j'envoie ma fille caquette à ma place. Elle revient avec mon pese-personnes, enfin en bon état, mais m'apprend qu'au moment où on le lui a tendu, on lui a demandé 3 fr. 50, qu'elle n'avait pas... Fort heureusement, l'employé vit après coup qu'on avait inscrit « gratuit » sur la fiche (probablement au vu de ma colère justifiée et au su de ma profession !).

Si je m'étais laissé faire, j'aurais donc payé, jusqu'à présent, pour une balance à 11 fr. 50 : 11 fr. 50 + 11 fr. 50 + 3 fr. 50 = 26 fr. 50... Et le comble, c'est que, deux jours après le dénouement de cette affaire (dans laquelle personne ne s'est excusé...), je trouvais, dans ma boîte aux lettres, un prospectus m'offrant une balance pese-personnes, avec 5 ans de garantie, pour 9 fr. 40 !

CONCLUSION

L'acheteuse qui n'achète qu'au fur et à mesure de ses besoins, qui prend la peine et le temps d'examiner, de soupeser, de comparer, d'essayer le produit de consommation avant de s'en rendre propriétaire est moins souvent « roulée ».

Celle qui connaît ses droits perd moins de temps à ouvrir, refaire, expédier les objets qui lui parviennent à l'essai, sans qu'elle les ait commandés. Mais il lui faut réserver une armoire à l'entresolage de cette marchandise qu'on peut lui réclamer dans un délai de deux ans...

Et dans les magasins, les timides devraient choisir les self-services. Elles n'auront ainsi pas à résister à l'habileté d'une vendeuse désireuse d'écouler sa marchandise. L'Helvétie.



Keksekra ?

L'antilope Lancina

Le touillis des découvertes techniques devient de plus en plus impénétrable. C'est dans ce maquis que la Fédération suisse des consommateurs a découvert une nouvelle espèce d'antilopes ! Elle porte le nom très attractif de « Lancina » et appartient à la race des « canards publicitaires ». Il s'agit d'une réussite d'annonceurs astucieux de la branche des meubles rembourrés. Cette production là n'écorche pas les antilopes mais les consommateurs !

LES PRESTIDIGITATEURS À L'ŒUVRE

Bien d'autres spécimens enrichissent la faune des cuirs pour meubles rembourrés. On trouve côte à côte avec le « cuir Lancina véritable », le « cuir d'origine Moltrano » et le « cuir véritable simili ». Par la combinaison des termes « véritable », « origine » et « cuir » on suggère aux consommateurs, de façon peu admissible, qu'il s'agit de cuir véritable. La grande majorité des consommateurs considère que « cuir » correspond à un produit tiré de la préparation de peaux d'animaux, ce qui évoque automatiquement un produit de qualité. Les propagandistes en tirent profit et s'efforcent, dans leurs domaines, de faire croire à un vrai cuir animal.

Il faut reconnaître que les fabricants de cuirs artificiels ont constamment amélioré leurs produits qui atteignent, aujourd'hui, un standard élevé de qualité. Il n'en est pas moins vrai que les cuirs artificiels ne réunissent pas encore toutes les qualités du cuir naturel. Il est pourtant presque impossible au consommateur de distinguer le cuir artificiel du cuir véritable.

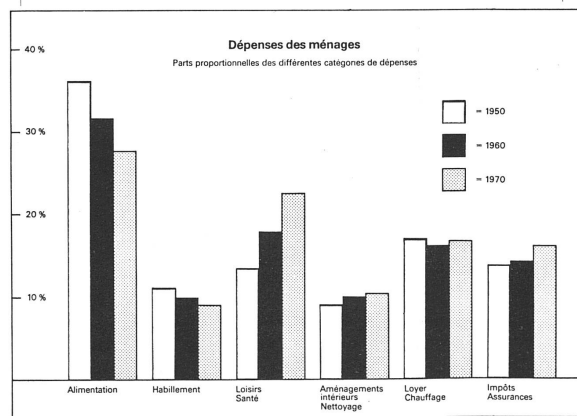
URGENCE DE LA DÉCLARATION D'ORIGINE

Le consommateur doit pouvoir contrôler si il a affaire à du cuir véritable ou à une matière artificielle. Le personnel de vente lui-même ne s'y retourne plus ! Producteurs et revendeurs doivent être conscients de cette situation. Une déclaration uniforme s'impose. Le mot « cuir » désigne par définition les peaux et fourrures tannées. Cette conception doit être maintenue.

La Suisse n'a pas encore introduit la déclaration obligatoire pour les cuirs. Elle est cependant pratiquée de façon indépendante par certaines maisons. L'Union des tanneries suisses, en collaboration avec la Fédération suisse des consommateurs s'efforce d'introduire un accord général pour toute la branche, accord qui permettrait la répression des abus dans l'ameublement, l'habillement et la marroquinerie.

FÉDÉRATION SUISSE DES CONSOMMATEURS.

Où passe l'argent du ménage ?



Paru dans le numéro avril-mai de la « Revue du Crédit Suisse »

Comme le montre le graphique ci-dessous, les dépenses affectées à l'alimentation, à l'habillement et dans une moindre mesure au loyer et au chauffage ont diminué proportionnellement entre 1950 et 1970 — voir la colonne pointillée représentant 1970 —

alors que la part des loisirs et de la santé en particulier marquait une hausse sensible. Il faut souligner à cet égard que les « besoins non essentiels » des ménages absorbent aujourd'hui déjà plus de la moitié des dépenses.