

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

Herausgeber: Alliance de Sociétés Féminines Suisses

Band: 61 (1973)

Heft: 3

Artikel: Ventes à tempérament : protection de l'acheteur

Autor: Chapuis-Bischof, S.

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-273320>

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: 25.11.2024

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

De la laine pure à l'élégance Un lainier à Lausanne

Cela intéressera nos lectrices qu'il existe, à Lausanne, un lainier, probablement unique en Europe, qui a fait de l'artisanat un moyen et non un but, et qui, grâce à son génie créateur, est maintenant connu dans le monde entier. C'est M. Jean Debétaz, lequel a le mérite de faire travailler 80 fileuses de La Forclaz, d'Évolène, des Haudères et de La Sage.

Depuis 1932, M. Debétaz lutte pour sauver la filature. Au moment où tant d'étudiants lâchent tout pour avoir le plaisir de travailler de leurs doigts et où tant de femmes, qui ne disposent pas de toute leur journée, cherchent du travail à domicile pour équilibrer un budget ou simplement par goût, il fallait un homme comme Jean Debétaz. Il est d'ailleurs tout le portrait de Maurice Ravel: visage mince, apparence très jeune malgré ses 78 ans (son secret ? la culture de son jardin, la montagne et une activité constante), élégance racée, et cette imagination dans les coloris inspirés par la nature, alors que Ravel avait un sens si aigu des coloris de l'orchestre... A chacune de ces fileuses du Valais, qui étaient douze au départ et qu'il a multipliées presque par dix, il envoie une balle de laine de 25 kilos, ces dames étant payées non à l'heure, mais au kilo.

ROUET

Pouvait-on imaginer que tant de femmes travaillent encore au rouet, en plein XXe siècle ? Cela leur apporte, outre un apport financier attrayant, une certaine indépendance, même dans l'organisation de leur travail. Ainsi elles règlent leur emploi du temps comme elles le désirent, filant soit tout un jour, soit à la demi-journée, soit le soir, à la veillée. Certaines font, en moyenne, une balle de laine par mois, d'autres mettent trois mois pour la terminer. Tout dépend de leur temps libre, les unes travaillant à la campagne et considérant la filature comme un « à-côté », les autres en faisant leur métier principal. Pour certaines, c'est une ordonnance médicale (Filez donc ! Cela entretient la circulation des jambes...), pour d'autres une fatigue qu'elles ne supportent pas longtemps (« Le docteur me l'interdit, à cause de mes jambes... »). Mais ces dernières sont rares. En général, elles aiment préparer les pelotes de M. Debétaz, lequel le leur rend bien en mettant sur tous les murs de son atelier le Valais en panneau. Mais a-t-il même le temps de le regarder ? C'est qu'il doit se tenir au courant de la mode et des couleurs à la mode pour pouvoir teindre ses laines (de la pure laine, évidemment) et créer laines et modèles. C'est là le point crucial: la création, mais toujours dans l'élégance selon Paris, Florence ou Londres. De cette grande variété de laines unies, Jean Debétaz va créer des mélanges de 7, 9, voire 10 coloris, lesquels iront chez la fileuse.

COULEURS

Les teintes qui entrent en jeu dans la gamme du textile sont multiples. Et chacune de ces teintes a de nombreuses variantes. Ainsi la teinte « capucine », qui englobe, entre autres, les couleurs brique, caramel, jaune, citron et marron, chacune de ces couleurs étant dosée différemment. C'est presque de l'alchimie. Il faut créer tout en respectant toujours une tonalité dominante et une tonalité accessoire.

— « Monsieur Debétaz, vous êtes le seul, en Europe, à faire cela, n'est-ce pas ? »

— C'est exact. Je n'aime pas les couleurs unies. L'uni n'a pas d'âme. Le jeu des coloris fait tellement plus vivant !

— Mais c'est tout un programme...

— Evidemment. Il faut d'abord acheter la laine blanche, la faire teindre par cent kilos. Puis il y a les composantes, l'inspiration, et la création proprement dite.

— C'est, en somme, grâce à vous que toutes ces femmes valaisannes restent fidèles à leur artisanat traditionnel.

— Certes. Je leur conseille de ne jamais vendre leur rouet, comme ces gens qui en font faire des pieds de lampe. Mais ces fileuses ne sont qu'à la base de notre art. Car il n'y a pas seulement la technique, il faut aussi créer et savoir créer du beau. Avec ces mêmes couleurs, certains gens font des horreurs. Il y a quarante ans que je fais ça. Cela représente donc toute une vie. Cela demande surtout du capital, du travail, de la clientèle... Mais là je ne peux pas me plaindre. Voyez un peu ! (M. Debétaz est allé

chercher une pile de dossiers de commandes en provenance de boutiques artisanales de toute la Suisse, des Etats-Unis, du Canada, de Californie, de France, d'Allemagne, etc.) Il faut être au courant de l'exportation, des droits de douane. Ça ne se fait pas du jour au lendemain. Je vends dans le monde entier.

— Vous avez votre propre marque déposée ?

— Bien sûr ! C'est la marque « Lawolaine ». Vous trouvez dans ce nom à la fois « Evolène », « laine » et « Wolle », qui veut dire « laine » en allemand.

— Puisque vos laines ont tant de succès, je suppose qu'elles sont modernes...

— J'ai déjà toutes mes couleurs pour l'hiver prochain. Les lissiers en demandent aussi pour leurs tapisseries, la qualité n'étant pas la même, évidemment. Et voyez ce que ça donne !

TAPISERIES

Derrière le bureau directorial s'étend une superbe tapisserie signée Debétaz-Grünig. « C'est une tapisserie de ma femme. Car je dois vous dire que ma femme non seulement porte parfois la marque Lewolaine, mais encore forme toutes les jeunes d'aujourd'hui pour le tissage. Elle a comme élèves des Américaines, des Suédoises, des Françaises.

— Elle donne des leçons de tissage à la jeune génération, en somme ?

— C'est exact. Mais je vais vous montrer mon trésor... »

Jean Debétaz ouvre une gigantesque bahut après avoir déplacé tout ce qui le surmontait. Apparaissent alors de colossales pelotes de laine très épaisses aux couleurs à la fois chaudes et originales. « C'est pour la Biennale de la tapisserie ».

— Mais ne pourriez-vous pas m'en vendre ? J'en ferais des pull-over et des écharpes extraordinaires...

— Vous êtes candide ! Vous voyez

bien ce qu'il est impossible ! Sentez cette épaisseur... Et regardez ces différentes laines. Comme le vin, chaque race de moutons a sa qualité. Voyez comme la laine du mouton valaisan est un peu rêche, comme celle du mouton fibrogeous est douce, et comme celle du mouton jurassien est caractéristique: ni trop douce, ni trop rêche.

Je tâte. Quelle variété dans les laines déjà sur de si petits territoires ! M. Debétaz semble ravi de ma surprise. « Comme en cuisine il faut savoir accommoder sauces et vins, équilibrer les proportions, assortir les mets. Quelle importance cela peut-il avoir que le mouton vienne d'ici ou de là ? Pourvu que les laines qu'on se met sur le dos aient du chic, de l'élégance. Tout le reste, c'est du folklore sentimental. Maintenant je vais vous montrer deux de mes modèles... »

Ils sont merveilleux: une robe zébrée et un costume ravissant, le tout signé Jean Debétaz.

— Cette robe, je l'avais présentée à la Foire de Bâle il y a bien quelques années. Eh ! bien, regardez cette robe étrangère: le même modèle exactement et représentant la mode de l'hiver 1974. Cela me fait un peu « bis-quer » quand même ! Dire que j'en avais eu l'idée si longtemps avant ! — Monsieur Debétaz, vous êtes Vaudois. Mais d'où vous vient donc cet accent d'ailleurs ?

— Je suis né en Turquie, où mon père était fileteur de soie. J'y ai fait mes études, chez les Bons Pères. Après quoi, j'ai passé 4 ans dans les Cévennes et 12 ans à Paris. Nous sommes Vaudois depuis 1345, soit depuis 16 générations, mais je ne me sens pas Vaudois du tout, vous savez !

— Vous vous sentez Turc, alors ?

— Non. Valaisan !

Toujours comme Maurice Ravel hanté par l'Espagne, Jean Debétaz ne peut oublier le Valais...

L'Helvétie.

ALERTE A L'ALCOOL !

Le nombre de alcooliques en Suisse dépasse aujourd'hui largement les 100 000. Selon une évaluation du Bureau fédéral de statistique, les dépenses pour les boissons alcooliques ont atteint en 1970 environ trois milliards ! Le Suisse de 1970 consomme — par habitant — 40,2 litres de vin, 77,5 litres de bière, 7,6 litres de cidre et 4,7 litres de boissons distillées...

Et les femmes dans tous ces chiffres ?

Alors que la population suisse a augmenté de 42 % en trente ans, l'alcoolisme féminin a fait un bond en avant de 238 % durant la même période. Nous restons pourtant largement au-dessous des records masculins, dans le rapport — approximatif — de 1-5.

Mais les femmes préfèrent une autre drogue: les médicaments. Une enquête faite à Bâle dans une fabrique d'horlogerie occupant 2500 personnes

a donné les résultats suivants: 6,6 % des hommes et 16,9 % des femmes consomment régulièrement des analgésiques. De 1965 à 1971, on a dénombré en Suisse 177 décès d'hommes et 429 de femmes par suite d'intoxication chronique par des médicaments (renseignements du Secrétariat antialcoolique suisse, à Lausanne).

Ne vous jetez pas pour autant sur la bouteille. Car les femmes sont infiniment plus sensibles à l'effet de l'alcool que les hommes:

L'alcoolisme au féminin: risques accrus de cirrhose

Alors que les dernières enquêtes menées en France chez les hommes cirrhotiques avaient démontré qu'il n'y a pratiquement pas de risques de cirrhose avec une consommation d'alcool inférieure à 80 gr. par jour, de récentes enquêtes faites par le professeur Péquignot, de Paris, montrent que les femmes sont infiniment plus sensibles à l'effet de l'alcool. 51 gr. d'alcool, c'est-à-dire un demi-litre de vin ou 2-3 apéritifs et whiskies suffisent pour déclencher la cirrhose. La durée moyenne d'intoxication semble être de



Ventes à tempérament: PROTECTION DE L'ACHETEUR

Cinq associations lausannoises ont organisé mercredi 28 février un débat sur le sujet des ventes à tempérament (FRC, Pro Familia, Centre de liaison, APEF, ADF).

M. Gilbert Coutau, secrétaire romand de la Société pour le développement de l'économie suisse, expliqua avec clarté la situation actuelle et le contenu du projet de loi de feu M. le conseiller national Raymond Deonna, dont il fut le collaborateur pendant dix ans.

Les dispositions réglementant la vente à tempérament (actuellement en vigueur) ont été introduites dans le Code des obligations en 1962 (signature obligatoire du conjoint pour plus de 1000 francs, versement initial, forme du contrat...). Ces dispositions semblaient bien protéger l'acheteur, pourtant l'on s'aperçut très tôt des lacunes de cette juridiction: les vendeurs détournèrent la loi en inventant de nouvelles formes de vente (règlement au comptant, par un emprunt à la banque - location-vente - ...).

En 1964 déjà, M. Deonna posa une petite question écrite demandant si le Conseil fédéral était au

courant de ces abus: la loi venait d'être votée, on ne voulait pas revenir sur ce sujet, pas plus en 1969, année où M. Deonna déposa une motion; c'est pourquoi, il eut l'idée d'utiliser un moyen d'intervention encore jamais pratiquée aux Chambres: l'initiative individuelle; il présenta donc, en 1971, son propre projet de loi (ce qui ne s'était jamais vu, de mémoire de parlementaire!). Le projet passa par la procédure des consultations — partis, cantons, associations — il est actuellement aux mains d'une commission qui présentera un contre-projet.

M. Deonna voulait sortir du Code les dispositions concernant la vente à tempérament, pour en faire une loi spéciale, réglementant non pas une forme de vente, mais une forme de paiement; le champ d'application serait plus large que les dispositions actuelles, puisqu'il couvrirait:

1. l'acquisition d'une chose mobilière;
2. la prestation de service (vacances...);
3. la cession d'usage (location-vente...);
4. le petit crédit.

La loi prévoirait des sanctions pénales.

La lutte menée par le Conseil fédéral contre la hausse des prix a changé le problème: un « train d'ordonnances » (comme on l'a dit) a été voté le 10 janvier. L'une de ces ordonnances interdit la publicité pour le petit crédit et la vente par acomptes; le petit crédit n'est admis que lorsque le remboursement est réparti sur 15 mois au plus. La réglementation de la vente par acomptes est renforcée (versement initial de 40 %, 30 % pour les meubles). Mais cette ordonnance ne saurait être définitive et le projet Deonna est toujours à l'étude.

M. Rudolf Altermatt, avocat, conseiller juridique de différents groupements professionnels, s'est très nettement opposé à l'idée d'une nouvelle loi: la vente à tempérament n'est pas un mode particulier de paiement, à son avis, mais un mode de transmission de propriété: elle a sa place dans le code. Le contradicteur de M. Coutau accepterait cependant une révision partielle en ce qui concerne les cours par correspondance, les voyages, le petit crédit. A son avis, la loi a fait ses preuves et, aucune loi n'étant parfaite, M. Altermatt ne voit pas pourquoi l'on protègerait l'acheteur malgré lui. Il encourage, par ailleurs, les associations de consommateurs qui doivent informer le consommateur; c'est une tâche très importante.

Mme Margrit Hollosy présente son expérience pratique de juriste responsable du « Consommateur-Information » de Lausanne; elle demande plus de clarté dans la loi: que faire de toutes sortes de contrats... marginaux: l'inscription d'un cours par correspondance, est-ce une vente à tempérament ?

Le débat était présidé par Mme Ariane Schmitt, avec la compétence qu'on lui connaît. A entendre ces cas évoqués par Mme Hollosy, ainsi que par des auditeurs, lors de la discussion générale qui suivit le débat, on reste persuadé d'une chose: de la nécessité d'une révision au moins partielle des dispositions actuelles.

CRIA: Cl. B.

S. Chapuis-Bischof.



Voilà où cela mène...