

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: 62 (1974)

Heft: 3

Artikel: Une tonne de papier : 13 arbres sauvés : ce que vous pouvez faire

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-273647>

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: 18.02.2025

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

La page de l'acheteuse

La vente à tempérament

Les principes qui régissent la vente à tempérament sont contenus dans la « loi fédérale sur la vente par acomptes et la vente avec paiements préfabriques » du 23 mars 1962, qui est entrée en vigueur le 1er janvier 1963. Les normes contenues dans cette loi ont été précisées dans des ordonnances des 26 mai 1964 et 4 février 1970. Dans le cadre de sa lutte en vue de freiner la surchauffe économique, le Conseil fédéral a pris, le 20 décembre 1972, un arrêté instituant des mesures dans le domaine du crédit. L'ordonnance d'exécution de cet arrêté, qui date du 10 janvier 1973, impose de nouvelles restrictions dans le domaine de la vente à tempérament. En revanche, une ordonnance du 16 janvier 1974 y apporte quelques allègements dictés par la situation conjoncturelle.

Définition

La vente par acomptes (appelée également vente à tempérament) est un contrat par lequel le vendeur s'oblige à livrer à l'acheteur la chose vendue avant le paiement intégral du prix, et l'acheteur à s'acquitter du prix par paiements partiels.

La présente étude ne traite pas de la vente avec paiements préfabriques.

Conditions de validité

La première condition de validité d'un contrat de vente à tempérament est la forme écrite. Le contrat doit également contenir les indications suivantes :

1. Le nom et le domicile des parties.
2. L'objet de la vente.
3. Le prix de vente au comptant.
4. Le supplément de prix, indiqué en francs, résultant du paiement par acomptes.
5. Le prix de vente global.
6. Toute autre prestation, en espèces ou en nature, à la charge de l'acheteur.
7. Le montant et l'échéance du versement initial et des acomptes, ainsi que le nombre des acomptes.
8. Le droit de l'acheteur de déclarer au vendeur, dans le délai de cinq jours, qu'il renonce à la conclusion du contrat.
9. Le cas échéant, le pacte de réserve de propriété, la cession de la créance du vendeur, la cession du salaire de l'acheteur ou la cession de créances envers des institutions de prévoyance.

Exceptions

Les règles concernant le consentement du conjoint et le droit de renoncer au contrat dans les cinq jours ne sont pas applicables dans les cas suivants :

- lorsque l'acheteur est inscrit au Registre du commerce ;

10. L'intérêt exigible de l'acheteur au bénéfice d'un sursis ou en demeure.
11. Le lieu et la date de la signature du contrat.

En outre, la validité de la vente conclue par un acheteur (ou une acheteuse) marié est subordonnée au consentement écrit du conjoint, si les époux vivent en ménage commun et si l'engagement dépasse Fr. 1000.—. Pour un mineur, il faut évidemment le consentement écrit du représentant légal. Dans les deux cas, ce consentement doit être donné au moment de la signature du contrat par l'acheteur. Il n'est pas inutile d'insister sur le point 8 des conditions de validité, selon lequel l'acheteur a la possibilité de renoncer unilatéralement sans indication de motifs et sans paiement d'un dédit, à la conclusion du contrat. La déclaration de renonciation, qui doit avoir la forme écrite, doit être mise à la poste au plus tard le cinquième jour après la signature du contrat par les parties. Elle peut avoir la forme d'un télégramme.

- lorsque les objets vendus sont destinés à un usage professionnel ;
- lorsque le prix de vente ne dépasse pas Fr. 200.—, ni la durée du contrat six mois, ou lorsque le prix de vente global doit être payé en deux acomptes, versement initial compris. (Loi de 1962: quatre acomptes).

Exemple d'un contrat de vente à tempérament

Etablissements Dupuis SA

Entre : Nom du vendeur :	Etablissements Dupuis SA, R. Janet
et : Nom de l'acheteur :	M. V. Rochat
Objet de la vente :	Machine à laver la vaisselle
Désignation exacte :	Vaissellebrille, type 39 GA
Prix au comptant :	Fr. 2000.—
Versement initial : (40 % du prix de vente au comptant)	Fr. 800.—
Majoration pour paiement par mensualités :	Fr. 275.—
Prix global / montant à payer :	Fr. 2275.—

Livraison : le 15 février 1974, franco domicile.

Le montant du versement initial est payable lors de la livraison de la machine. Le restant de la somme due, soit Fr. 1475.—, est payable en quinze mensualités de Fr. 98.35. La première mensualité échoit le 1er mars 1974.

Lausanne, le 2 février 1974.

Signature de l'acheteur : Signature du conjoint : Signature du vendeur :
 V. Rochat M. Rochat Dupuis SA, R. Janet

CONDITIONS DE VENUE

Outre les dispositions concernant la réserve de propriété, les conditions doivent obligatoirement prévoir le droit de l'acheteur de renoncer à la conclusion du contrat, par écrit, dans les cinq jours qui suivent la remise entre ses mains de la copie signée par les parties.

Ces indications doivent nécessairement figurer sur le contrat de vente à tempérament ; si elle manquent, le contrat est NUL.

(Les noms indiqués sont imaginaires).

Une tonne de papier : 13 arbres sauvés

CE QUE VOUS POUVEZ FAIRE

Les enveloppes sont souvent réutilisables, soit en écrivant une nouvelle adresse à côté de l'ancienne adresse barrée, soit en collant une petite étiquette par-dessus. Réutilisez les enveloppes si c'est possible. Si vous en avez le temps, écrivez à l'encre rouge dans un coin : « Cette enveloppe est réutilisée à dessein. Qui économise le

papier économise des arbres ! » C'est une excellente prise de conscience du gaspillage pour beaucoup de gens.

Et renvoyez sans pitié toute la publicité abusive sous enveloppe adressée à votre nom. Ecrivez « Refusé » sur l'enveloppe : l'expéditeur se découragera vite. Quel gaspillage de papier dans nos boîtes à lettres.

Acompte initial

D'après la loi de 1962, l'acheteur est tenu d'effectuer, au plus tard au moment de la livraison, un versement initial minimal (premier acompte) égal au cinquième du prix de vente au comptant et de s'acquitter du solde dans un délai de deux ans et demi.

L'ordonnance de 1964 édicte que le versement initial doit être de 30 % et la durée maximale de deux ans. Pour les meubles, ces taux sont de 20 % et de trois ans. Pour les automobiles, ils sont de 35 % et d'un an et demi. L'ordonnance de 1970 a modifié ces montants. Celle du 16 janvier 1974 précise que pour les meubles le taux est de 25 % et la durée de trente mois, et pour tous les autres biens de consommation de 35 % et de dix-huit mois.

Nous remercions infiniment

Nous remercions infiniment les syndicats et particulièrement M. Félicien Morel, rédacteur, d'avoir autorisé la reproduction de cet article qui nous a paru particulièrement intéressant et fourni. Il est adapté à l'ordonnance du 1er janvier 1974.

Précisions importantes

- Afin de pouvoir profiter du délai de résiliation de cinq jours, il faut veiller à ce que la date indiquée soit bien celle de la signature du contrat. Certains vendeurs peu scrupuleux ont une fâcheuse tendance à se tromper de jour...

- Pour éviter toute contestation, la lettre de renonciation doit toujours être envoyée recommandée.

- Les chiffres 8 et 9 des conditions de validité doivent être clairement indiqués sur le contrat, faute de quoi le vendeur ne pourra pas s'y référer, à moins qu'il ne soit précisé sur le contrat que « les articles du Code des obligations sont pris en considération pour tout ce qui n'est pas expressément écrit ».

- Le vendeur ne peut revendiquer une chose vendue sous réserve de propriété s'il restitue le montant des acomptes reçus au moment de la revendication et « sous déduction d'un loyer équitable et d'une indemnité d'usage » (CC 716).

- Le salaire de l'acheteur et ses créances envers des institutions de prévoyance ne peuvent être cédés ou mis en gage que dans la mesure où ils sont saisissables et avec effet pendant deux ans et demi au plus dès la conclusion du contrat (CO 226e).

- Si l'acheteur est en retard pour le paiement du versement initial, le vendeur ne peut qu'exiger ce versement ou résilier le contrat. Pour le paiement des acomptes, il peut exiger les acomptes échus et le solde du prix de vente en un seul versement ou résilier le contrat. Il ne peut exiger le solde ou résilier que si c'est prévu et seulement si l'acheteur est en retard de deux acomptes représentant au moins le dixième du prix global, ou un acompte d'au moins le quart de ce prix, ou encore le dernier acompte. Toutefois, le vendeur doit impartir un délai de quatorze jours à l'acheteur avant de pouvoir faire usage des deux facultés que la loi lui donne, à savoir exiger le solde du prix de vente ou résilier le contrat.

Ne pas confondre

contrat au comptant

et contrat à tempérament

Il y a des différences essentielles entre un contrat au comptant et un contrat à tempérament.

- Le contrat au comptant ne signifie pas pour autant paiement comptant. La somme ne doit pas forcément être versée entièrement à réception de la marchandise. Le fait qu'il puisse y avoir plusieurs acomptes dans le cadre d'un contrat au comptant est à l'origine d'une grande confusion.
- La signature d'un contrat au comptant ne bénéficie d'aucune protection légale : aucun délai de réflexion, aucune possibilité de renonciation, aucune possibilité de recours après signature.

Le tableau comparatif ci-dessous fait bien ressortir ces différences.

CONTRAT AU COMPTANT

Le signataire de ce contrat s'engage à payer :

- en un ou plusieurs acomptes un prix qui dans son total ne dépasse pas Fr. 200.—, et ceci dans une période qui est inférieure à six mois ;
- le contrat est également au comptant lorsque la somme totale à payer, quelle qu'elle soit, doit être acquittée en deux acomptes au plus, versement initial compris. (Ord. 1973).

Le contrat au comptant devient valable au moment même où la signature est apposée au bas du contrat. Celui qui signe ne dispose d'aucun délai de réflexion ultérieur, comme cela est prévu pour le contrat à tempérament.

CONTRAT A TEMPÉRAMENT

Le signataire de ce contrat s'engage à payer :

- une somme supérieure à Fr. 200.— pendant une période supérieure à six mois ;
- le contrat à tempérament entre aussi en ligne de compte lorsque la dette est réglée par un versement initial et au moins trois acomptes.

Le signataire d'un contrat à tempérament bénéficie de toutes les mesures protectrices mentionnées au chapitre « Conditions de validité ».

Impossibilité de résilier le contrat

Quelques exemples :

- Une personne signe un contrat de fr. 180.— lors d'une vente démonstration. Le lendemain, elle se rend compte de son erreur et tente, en vain, de rompre le contrat. En voici les raisons : le contrat ne stipulait nulle part qu'il s'agissait d'une vente à tempérament ; au contraire, la marchandise devait être envoyée contre remboursement. Il s'agissait donc d'un contrat ordinaire de vente qui, une fois signé, ne peut être rompu s'il est conforme aux engagements pris.

- Une dame achète une friteuse dont le prix est de fr. 228.—. Il peut être acquitté en deux, trois ou quatre versements. Dans ce cas également, il est impossible de résilier le contrat, car le prix « d'introduction » est abaissé à fr. 198.—, soit moins de fr. 200.—.

- Une personne achète un appareil ménager valant plus de fr. 200.— mais devant être acquitté en deux acomptes et en moins de six mois. Ces conditions ôtent également toute possibilité de résiliation.

L'initiative Déonna

Feu le conseiller national Déonna, usant de son droit d'initiative personnelle, a déposé, le 2 juin 1971, un projet de loi rédigé de toutes pièces sur les contrats à tempérament et avec paiement préalable. Ce projet qui vise à remplacer la loi du 23 mars 1962, a été soumis à une commission préparatoire du Conseil national et envoyé pour consultation aux partenaires sociaux avec délai de réponse à la fin de janvier 1972. Le débat au Conseil national était attendu pour la session de décembre 1972 au plus tôt, mais le décès de M. Déonna a tout remis en question, étant donné qu'il n'a pas encore été déterminé si une initiative individuelle, qui, par définition, n'a qu'un seul signataire, peut être reprise par un autre député.

Voici les éléments essentiels de l'initiative Déonna :

- Le champ d'application de la loi proposée devrait s'étendre à toutes les espèces de contrats ayant pour

objet une prestation de service (cours par correspondance par exemple) ou une cession d'usage (location).

- Le financement de l'acquisition d'une chose ou de l'obtention d'une prestation serait également réglément par cette loi. Le petit crédit tomberait par conséquent sous le coup de cette loi. (Exception : le petit crédit pour payer des frais médicaux ou des impôts en retard).
- Les infractions à cette loi seraient passibles de peines d'emprisonnement ou de l'amende. Pourraient porter plainte les personnes lésées et les associations ayant pour but la défense des consommateurs.
- Enfin, ce projet interdirait aux voyageurs de commerce et aux colporteurs de conclure des contrats à tempérament ou avec paiement préalable, étant donné le « caractère insuffisant » du délai de résiliation de cinq jours.

Le point de vue de l'Union syndicale

Dans le cadre de la procédure de consultation, l'USS a fait les suggestions suivantes au sujet de l'initiative Déonna :

- le montant minimal du contrat de vente à tempérament devrait être ramené de Fr. 200.— à Fr. 100.— ;

- le montant nécessitant la signature du conjoint devrait être ramené de Fr. 1000.— à Fr. 500.— ;

- le temps de réflexion du consommateur devrait être porté de cinq à sept jours.

Double incitation à la prudence

- ▶ Il est prouvé que le système de vente à tempérament donne l'occasion aux vendeurs de majorer sensiblement leurs prix. Par exemple, une machine à laver la vaisselle, vendue 1098 francs au comptant, revient 1580 francs à son acheteur lorsqu'elle est payée en 30 mensualités. Différence de prix : 482 francs (6 % d'intérêt sur 1098 francs en deux ans et demi : 164 francs).
- ▶ L'acheteur est souvent induit en

erreur, car il confond le contrat au comptant et le contrat à tempérament. Avant de signer un contrat de vente, il faut donc en lire toutes les clauses et se renseigner au besoin s'il n'apparaît pas clairement qu'il s'agit de l'un ou de l'autre. La prudence est de rigueur, étant donné les conséquences, que nous connaissons maintenant, de la signature d'un contrat au comptant.

Félicien Morel