

Zeitschrift: Aînés : mensuel pour une retraite plus heureuse

Herausgeber: Aînés

Band: 3 (1973)

Heft: 4

Artikel: Les pièges de la vente par acomptes : ces signatures qu'on regrette!

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-829363>

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: 01.04.2025

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

Les pièges de la vente par acomptes

Ces signatures qu'on regrette!

Le représentant est à vos côtés. Il vous a vanté les mérites d'un produit, d'un appareil ménager, d'une encyclopédie. Séduite, vous avez envie d'acquiescer cet article... Déjà le contrat est glissé sous vos yeux, le stylo dans votre main: « Madame, il ne manque qu'une petite signature et cet objet est à vous... »

Qui ne s'est pas trouvé dans une telle situation, d'autant plus tenté par l'achat de l'objet proposé que les « facilités de paiement » accordées semblent en rendre le prix peu compromettant pour le budget du ménage?

Notre intention n'est pas de décider si l'achat à crédit est une bonne chose ou non. Cette décision, chacun doit la prendre pour soi, après mûre réflexion. Ce sur quoi nous aimerions attirer votre vigilance, c'est la confusion qui règne entre divers types de contrats de vente, confusion qui peut avoir des conséquences juridiques et financières graves.

Les réflexions qui vont suivre proviennent d'un entretien que nous avons eu avec M^{me} Margrit Hollosy, juriste, militant dans les rangs de la Fédération romande des consommatrices (FRC). M^{me} Hollosy est l'auteur d'un « prospectus » d'information sur la vente à crédit, ou vente à tempérament.

Quelques éléments de droit

Aux yeux de la loi, chaque acte de vente est un contrat. Ainsi, lorsque vous achetez une salade, un livre ou un voyage organisé, vous concluez avec le vendeur un contrat de vente. Il existe deux grandes catégories de contrats de vente: à tempérament (= crédit) et au comptant. En fait, la distinction entre vente au comptant et vente à crédit n'est pas aussi simple qu'on le croit généralement. Nombreux sont ceux, en effet, qui pensent

que vente à tempérament = vente en plusieurs acomptes, et vente au comptant = paiement unique et immédiat. Cette opinion est partiellement fautive. « La loi n'est pas du tout claire, nous confie M^{me} Hollosy, et de surcroît elle est souvent modifiée. Ainsi, les articles du Code des obligations concernant cette question (articles 226a et suivants) ont été modifiés au moins quatre fois dans les neuf dernières années. Avec ces modifications fréquentes, plus personne ne sait où l'on en est, et la confusion qui en résulte est habilement exploitée par les commerçants spécialisés dans la vente à domicile. »

Prenons un exemple: vous signez pour une collection de livres dont le prix, 180 francs, est à payer en trois mensualités. Vente à crédit? Pas du tout! Il s'agit bel et bien d'une vente au comptant. Peut-être pensez-vous: peu importe que ce soit à crédit ou au comptant; puisque j'ai signé, je dois payer. C'est précisément là qu'il est important de savoir exactement à quoi votre signature vous engage. Car si vous concluez un contrat de vente au comptant, vous ne pouvez plus revenir en arrière. En revanche, **pour un contrat de vente à crédit, vous disposez d'un délai de réflexion de cinq jours pendant lequel vous pouvez sans frais et sans ennui revenir sur votre décision.**

Le droit à la réflexion

« C'est pour ce droit à la réflexion que nous nous battons », ajoute M^{me} Hollosy. Les vendeurs sont si habiles, tout a l'air si clair et si facile qu'on n'hésite pas... et ce n'est qu'après qu'on se mord les doigts. « Beaucoup de personnes âgées se font attraper par des vendeurs très psychologues. Par exemple, on laissera cette grand-maman qui se sent très seule raconter longuement ses misères. Ladite grand-maman sera reconnaissante de tant de gentillesse... et voudra témoigner concrètement cette reconnaissance: et la voilà prise au piège. »

Nous reproduisons ci-dessous, avec l'aimable autorisation de la FRC, un tableau des différences existant actuellement entre contrat au comptant et contrat à tempérament, ainsi qu'un exemple fictif de contrat de vente à tempérament. Conservez soigneusement ces deux documents: ils vous aideront peut-être à ne pas vous engager inconsidérément.

Surdité

Selon les nouvelles dispositions, toute personne bénéficiant de l'**AIDE COMPLEMENTAIRE DE L'AVS**, a le droit de recevoir un appareil de surdité ceci après certificat médical.

Pour nous faciliter les démarches, veuillez préciser dans le bon ci-dessous que vous nous retournerez :
(Soulignez ce qui convient).

BOUVIER Frères

Lunettes et appareils acoustiques
43 bis, avenue de la Gare, 1000 Lausanne
Téléphone 021/23 12 45

Bénéficiez-vous de l'aide compl. AVS OUI/NON
NOM : _____
ADRESSE : _____
VILLE : _____ AGE : _____

Vers un avenir meilleur

« Les remèdes nécessaires à ce mal, poursuit notre interlocutrice, sont de deux ordres: un remède d'urgence consiste à informer tous les consommateurs de façon qu'ils soient parfaitement conscients de leurs droits et de leurs devoirs. Le second remède, à plus long terme, c'est de clarifier la loi, non plus en la modifiant constamment comme on l'a fait jusqu'ici, mais en instituant un règlement d'application qui soit bien distinct d'une loi de base interchangeable. »

C'est d'ailleurs dans ce sens que le conseiller national genevois Raymond Déonna a déposé en juin 1971 une initiative constitutionnelle. Nous espérons que les Chambres fédérales seront attentives à cette source de confusion qui vaut pas mal de problèmes à certains consommateurs.

En guise de conclusion, nous dirons que si la société dite de consommation comporte des avantages certains et précieux, il ne faut pas pour autant négliger les risques qu'elle fait courir au consommateur en lui laissant croire que tout est désormais possible. La devise du consommateur moderne pourrait être cette maxime de l'Evangile: « Soyez doux comme des colombes et rusés comme des serpents. » Merci à M^{me} Hollosy et à la FRC de nous y aider. Jean-Pierre Rageth

P.-S. Si vous avez des problèmes de ce genre, écrivez-nous: nous transmettrons à des personnes compétentes.

Contrat au comptant

Vous concluez un **contrat au comptant** si vous vous engagez à payer:

- en plusieurs acomptes un prix qui dans son **total ne dépasse pas 200 francs** et dans une **période inférieure à six mois**, ou
- la somme convenue **en trois fois**, versement initial compris.

Si vous concluez un contrat prévoyant une des modalités de paiement mentionnées ci-dessus, ce contrat devient valable **au moment même où vous apposez votre signature au bas du contrat**. Vous vous êtes alors lié avec effet immédiat, ne disposant d'aucun délai de réflexion ultérieur.

Contrat à tempérament

Vous choisissez un **contrat à tempérament** si vous engagez dans un achat:

- une somme **supérieure à 200 francs**, en effectuant vos versements dans une période de **durée supérieure à six mois**, ou
- en prévoyant de régler vos dettes par un **versement initial et au moins trois acomptes**.

Les mesures protectrices prévues par le législateur sont les suivantes:

La **forme écrite du contrat** est exigée.

Le **contrat est nul** s'il ne mentionne pas:

- l'**objet de la vente**, le **prix de vente au comptant** ;

- le **montant du versement initial** ou le **prix de vente global** ;
- le droit de l'acheteur de **renoncer** à la conclusion du contrat, **dans les cinq jours** qui suivent la remise à l'acheteur de la copie du contrat signé par les parties. Si l'engagement financier, dans un tel contrat, **dépasse 1000 francs**, le **conjoint** doit donner son **accord par écrit**, autrement le contrat n'est pas valable.

Etablissements Dupuis S.A.

Contrat de vente à tempérament

Entre: Nom de l'acheteur:	M. V. Rochat
et: Nom du vendeur:	Ets Dupuis S.A., Roger Janet
Objet de la vente: désignation exacte:	Machine à laver la vaisselle VAISSELLEBRILLE, type 39 GA
Prix au comptant: versement initial: (2/3 du prix de vente au comptant)	Fr. 2000.- Fr. 800.-
majoration pour paiement par mensualités:	Fr. 275.-
Prix global/montant à payer:	Fr. 2275.-

Livraison: 15 septembre 1972, 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 1^{er} octobre 1972.

Lausanne, le 2 septembre 1972.

Signature de l'acheteur:	Signature du conjoint:	Signature du vendeur:
V. Rochat	M. Rochat	pr Dupuis S.A. Roger Janet

Exemple de contrat de vente à tempérament (fictif)

CONDITIONS DE VENTE

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 elles manquent, le contrat est NUL.

Vous aussi...



...vous pouvez conserver ou acquérir une santé meilleure, grâce à nos produits diététiques qui conviennent également à chaque régime.

Nous livrons à domicile directement ou par poste.

Magasin «BONNE SANTÉ» 6, rue Haldimand
1003 Lausanne ☎ 22 71 45 Gérante: Mme Pache