

SOS consommateurs : le temps des comptoirs

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Aînés : mensuel pour une retraite plus heureuse**

Band (Jahr): **8 (1978)**

Heft 9

PDF erstellt am: **10.07.2024**

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.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

<http://www.e-periodica.ch>



N'abusons pas des eaux minérales!

Le marché des eaux minérales est vaste, et il est bien difficile d'y faire son choix.

En réalité, les eaux minérales en bouteille sont des substituts coûteux de l'eau puisqu'elles peuvent valoir jusqu'à 500 fois plus cher que l'eau du robinet, sans avoir pour autant une meilleure qualité. En outre, leur consommation quotidienne peut même être contre-indiquée, dans certains cas.

Riches en sels

Selon leur définition légale, les eaux dites «minérales» sont des eaux médicales ayant des propriétés thérapeutiques. Leur consommation ne devrait donc se faire que sur le conseil du médecin. Or, la publicité bien orchestrée nous détourne de l'eau du robinet, soi-disant de mauvaise qualité, et nous vante les vertus multiples des eaux minérales (pour votre ligne, votre digestion, votre foie, votre peau...). De cette façon, elle favorise la consommation quotidienne, et par conséquent, elle développe un marché important qui, actuellement, fait de bonnes affaires!

Est-il vraiment raisonnable de consommer sans discernement n'importe quelle eau minérale?

La plupart des eaux de source contiennent d'importantes quantités de sels: sodium, bicarbonates, sulfates... D'autres encore renferment du magnésium, du fluor, du calcium ou de l'iode, en quantité variable.

L'excès de sodium, par exemple, dans une eau telle que Vichy et Passugger favorise une tension artérielle élevée. En conséquence, l'emploi régulier de ces deux eaux n'est pas recommandé à ceux qui doivent suivre un régime sans sel. Trop de calcium et magnésium rendent une eau très «dure», c'est le

cas de Contrexéville et Vittel Hépar; cet excès de minéraux n'est également pas souhaité dans certains cas. Il peut nuire au bon fonctionnement intestinal ou provoquer des troubles chez les ulcéreux.

Nous constatons donc que la publicité qui nous invite, à longueur d'année, à boire des eaux minérales, ne nous révèle pas les contre-indications.

Et la pureté...

Une bouteille d'eau ouverte et maintenue à température ambiante voit sa flore microbienne se développer de façon importante, surtout pour les eaux «plates» c'est-à-dire non gazeuses. On prendra donc soin de ne pas garder trop longtemps une bouteille d'eau entamée et de plus, hors du réfrigérateur. En outre, le conditionnement en emballage plastique pose des problèmes de pollution alimentaire, sans parler de la pollution atmosphérique lors de la destruction de cet emballage.

Toutes ces eaux minérales sont très coûteuses et de plus, elles pèsent lourd dans le panier à commissions...

Ouvrir le robinet...

Est-il tellement nécessaire de consommer une eau chère, pouvant dans certains cas ne pas être adaptée à nos besoins en minéraux, et en outre, ne pas toujours offrir une pureté bactériologique telle qu'on l'imagine?

Ouvrir le robinet est un geste facile, faisant jaillir une eau faiblement minéralisée, convenant à tout le monde, et de qualité bactériologique satisfaisante. Si son goût de désinfectant est désagréable, il suffit d'ajouter quelques gouttes de citron ou d'orange pour la rendre consommable.

Si, malgré tout, vous préférez une eau minérale en bouteille, choisissez celle qui vous convient le mieux, en ayant soin de varier les produits. Abandonnez les emballages en plastique au profit du verre, et veillez à consommer rapidement une eau, une fois la bouteille ouverte.

M. Cudre-Mauroux

Dans les pharmacies...

«Aînés» tient à signaler à ses lecteurs l'édition d'un petit dépliant très utile intitulé «Alimentation, soins corporels et protection contre les maladies». Ce fascicule est avant tout destiné aux personnes qui partent en voyage ou en vacances. On le trouve, gratuitement, dans les pharmacies.



Le temps des comptoirs

L'automne n'est pas seulement la saison du raisin doré et des feuilles mortes; c'est le temps des comptoirs! Le Grand, l'Ancêtre, le Comptoir suisse et ses petits frères locaux: Fribourg, Martigny, etc. C'est aussi la saison des salons spécialisés: Arts ménagers, Modhac. Disons aussi que d'autres salons fleurissent au printemps (Ameublement, Tourisme-Loisirs). Tous ces comptoirs ont leurs fervents. Ceux qui y vont par tradition, ceux qui vont «voir» avec l'idée d'acheter peut-être quelque chose et ceux qui espèrent faire une bonne affaire. Les aînés sont nombreux, fidèles. N'y a-t-il pas, ci et là, une journée qui leur est réservée? Si nous abordons ce sujet dans cette rubrique, ce n'est pas pour vous décourager d'aller au comptoir; mais seulement pour vous conseiller d'y **aller les yeux bien ouverts**. En effet, dès fin septembre, parfois même **pendant** la durée de la manifestation, nous recevons déjà des plaintes et des regrets. Que s'est-il passé? Voici quelques exemples de mésaventures.

Scène I: Mme D. assiste à la démonstration d'une râpe à légumes qui lui plaît. Elle signe un bulletin de commande. A l'extrémité de la halle, elle aperçoit une démonstration pour un autre appareil, plus facile à manier. Peut-elle revenir annuler sa première commande? Hélas non, s'il s'agit d'une vente au comptant! Pour une râpe à 45 fr. ce n'est peut-être pas tragique, mais quand il s'agit d'une gentille grand-maman qui offre à sa petite fille un trousseau à 1500 frs (payable en 3 fois, ce qui est toujours considéré comme une vente au comptant): on regrette de n'avoir pas fait un petit tour!

Scène II: Mme Ch. achète avec «rabais Comptoir» une machine à

café dont elle a envisagé l'achat depuis quelque temps. Quelle n'est pas sa stupéfaction de voir cet appareil 10 fr. moins cher chez un commerçant du quartier! Trop tard, Mme Ch. a déjà signé. Et elle devra payer port et emballage...

Scène III: M. V. aime soigner sa petite santé. C'est pourquoi, lorsqu'un vendeur s'approche pour lui faire goûter un fortifiant, il se sent tout ragaillard et... achète. Il achète pour 200 fr. environ, 3 bouteilles de 7 dl chacune. Ce qui met le litre de boisson, autrement dit le malaga ou le vermouth «vitaminé» à un prix défiant celui du meilleur cognac! N'achetez jamais ce genre d'article incontrôlable. Votre pharmacien vous conseillera un produit 10 fois moins cher, de composition contrôlée.

Scène IV: Mme R. a commandé un meuble, un lit de malade, car elle doit subir une opération et son lit est vieux et malcommode. Hélas, le lit n'est pas arrivé à la date convenue, il n'était toujours pas là au retour de l'hôpital et Mme R. avait «débarrassé» son vieux lit. Elle n'avait pas lu sur le contrat, en petites lettres, que le vendeur ne se tenait pas pour responsable d'un éventuel retard, et qu'un tel retard ne permettait pas d'annuler la commande ou de retenir les paiements.

Scène V: (pour rire, mais authentique!) M. N. tout euphorique et avec un «joli plumet» comme dirait Gilles, décide pour faire oublier sa rentrée tardive, d'offrir à sa femme un cadeau. Il signe le bulletin de commande d'une

machine-robot-de cuisine aux multiples performances (350 fr. environ) verse un acompte, et repart pour les caves! A la maison, il montre à sa femme le prospectus en couleur et le bulletin de commande. «Oui, oui, dit Madame, mais cette machine, tu vois, j'en ai une même, elle est là, depuis 3 ans, bien visible sur la table de la cuisine; je m'en sers tous les jours». La commande ne pouvant se résilier, les époux N. après réception et paiement ont publié une petite annonce offrant la machine neuve avec un rabais, ce qui a limité les pertes.

Afin que vous ne soyez pas, vous, le héros de la scène VI, suivez ces conseils:

1. Ne signez rien sans avoir réfléchi!
2. Les comptoirs fournissent l'occasion de se renseigner sur les marchandises et de les comparer. Faites le tour des stands présentant le genre d'articles que vous désirez avant de signer.
3. Ne vous fiez pas au brio du démonstrateur: il fait ça pour la 1243^e fois! Ne vous laissez pas séduire par des arguments ou des promesses invérifiables.
4. Si vous hésitez entre deux marques: prenez les prospectus des deux, faites-vous inscrire le prix et allez réfléchir en les lisant. Au besoin retournez une seconde fois vers les stands. Si le vendeur refuse le prospectus et le prix inscrit, abandonnez-le sans regrets.
5. Si cela est possible, allez voir AVANT le comptoir, l'article chez des

commerçants locaux (noter les prix). Les prix «comptoirs» en sont, hélas, rarement.

6. Bien se faire préciser quels accessoires sont compris. Vous ne recevrez pas nécessairement tout ce que vous voyez. Livraison et port se paient-ils? Combien?

7. Qui assure le service après-vente?

8. Attention aux textiles: vêtements, meubles rembourrés. L'éclairage néon des halles peut vous tromper sur la couleur réelle.

9. Lisez entièrement le bulletin de commande, petites lettres comprises. Soyez très attentifs! ce n'est pas toujours facile dans le brouhaha.

10. La FRC a des stands d'information dans les comptoirs. On peut vous y renseigner. On y trouve aussi des tests et des fiches techniques sur les principaux appareils.

11. Si les choses, APRÈS, ne se passent pas comme vous le souhaitiez, prenez contact aussitôt avec la Fédération romande des Consommatrices.

12. Relisez le point 1!

Bon comptoir à tous!

Merci à ceux qui nous ont écrit. Continuez!

Prochain article: «Des surprises dans la boîte aux lettres».

Adresse: FRC SOS Consommateurs, rédaction d'«Aînés», case postale 2633, 1002 Lausanne.

Le 13^e Tir des vétérans



Cette sympathique et importante manifestation, véritable «Landsgemeinde» des vétérans, se déroula du 30 juin au 2 juillet au stand de Vernand, à Lausanne. Elle groupa plus de 3000 tireurs de plus de 60 ans venus de toute la Suisse. Chaque participant eut droit à 15 cartouches (6 coups d'essai, 6 coups à la cible «Vétérans» et 3 coups à la cible «Bonheur»). Ce grand rassemblement de tireurs à tempes grises se déroulait pour la première fois en Suisse romande. Son succès fut remarquable et de très nombreuses distinctions furent décernées.

Nos vétérans en action. Les dames étaient aussi représentées. Ici, Mme Bertha Taugwalder, de Zermatt.

(Photos Yves Debraine)

