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: 56 (1968)

Heft: 84

Artikel: Un an après la révision de l'indice fédéral des prix à la consommation

Autor: Z.L. / M.C.

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-271964

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 18.07.2025

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

la page de l'acheteuse

qui veut connaître ses produits, ses prix, son pouvoir d'achat

Moins de tomates, s. v. p.

L'Union suisse du légume, organisation faîtière de l'économie maraîchère de notre pays, a recommandé aux cultivateurs valaisans de réduire leur production de tomates de 20 % en 1968. Cette mesure devrait ramener les stocks de 3 millions à 2,4 millions de kilos. Ces directives ont été données après une conférence tenue à Berne sur l'initiative de l'Union suisse du légume, et qui a réuni les représentants des producteurs de tomates valaisans et tessinois, ainsi que ceux des offices fédéraux intéressés, des milieux commerciaux et de l'industrie de transformation.

Les surplus enregistrés ces deux dernières années, qui atteignent plusieurs millions de kilos, ont dû être en partie détruits, ce qui a ému de larges milieux de la population. Des essais ont été faits pour tenter de résoudre le problème, mais les résultats obtenus sont assez décevants.

En effet, il s'est révélé que les tomates valaisannes ne conviennent pas à une mise en conserve. Elles sont trop aqueuses et trop acides. En ce qui concerne la transformation en jus, les résultats sont pour l'instant peu satisfaisants. Toutefois, les tests en vue de l'utilisation industrielle seront poursuivis, mais il ne peut être question d'une solution du problème pour 1968.

L'Union suisse du légume attend des producteurs valaisans qu'ils se soumettent à ses recommandations et à celles des milieux commerciaux. Ces derniers ont pris connaissance avec satisfaction que les organismes compétents du Valais et du Tessin ont donné des instructions précises pour la production de tomates en 1968.

Petit guide de l'acheteuse

Plutôt l'épargne bancaire que l'achat à tempérament!

Pourquoi ? Parce qu'il n'y aura pas de dévalorisation de l'argent chez nous et que les taux d'intérêt offerts aux épargnants atteignent un niveau pour le moins... intéressant. Et aussi parce que l'épargne bancaire rapporte, tandis que l'achat à tempérament entraîne des frais. Et enfin parce que qui dit achat à tempérament dit décision hâtive et fort mauvaise surprise quand l'acheuse qui verse son dernier acompte découvre que la marchandise achetée est déjà bien détériorée et dépassée par un modèle plus récent et même plus avantageux encore.

Il y a quelques mois, le bureau de presse Rudolf Farner sortait une circulaire très intelligemment conçue, traitant des colloques « La jeunesse face à l'épargne » que le Crédit suisse avait organisé à Zurich et Lausanne, et dont nous extrayons les réalités suivantes : « Une voitre automobile d'une valeur de 6000 francs, par exemple, coûte à l'acheteur à tempérament approximativement 1600 francs de plus que s'il avait économisé son argent ; quant à l'acquisition de meubles, les frais du crédit s'élèvent encore à 18 % annuellement, alors que, par exemple, les frais de financement lors de l'achat d'un enregistreur sur bandes, en calculant les paiements mensuels en taux d'intérêt, se chiffrent à — tenez-vous bien — plus de 200 % »(!).

L'acheteuse est pressée

Elle doit d'abord être certaine de disposer d'une capacité financière suffisante pour que lui soit évitée toute rupture prématurée de son contrat en cas de « pépin » matériel (maladie grave, décès, faillite, perte d'argent imprévue, chômage ou autre), lequel non seulement la priverait de la marchandise qui était sous contrat, mais encore l'entraînerait dans des frais élevés. Elle peut essayer de trouver la bonne maison honnête qui lui offrira, par exemple, six mois de crédit sans frais. Cela existe, à condition que la cliente verse, à la commande ou à la livraison, le tiers de la valeur de l'achat. Mais, s'il s'agit d'une vente à domicile, il lui faudra redoubler de prudence et s'accorder un temps d'examen et de réflexion, car la signature trop hâtive d'un bon de commande, le versement d'arrhes et l'acceptation spontanée de traites font le bonheur de ces roublards peu scrupuleux qui vont chercher leurs victimes à domicile, parmi les vieillards, les malades ou les ménagères peu informées et pas méfiantes du tout, lesquels, quand ils s'apercevront qu'ils ont été refaits, seront complètement désarmés, ignorant où s'adresser et hésitant à ouvrir quelque procédure longue, coûteuse et à l'issue incertaine...

Comment procéder pour ne pas se faire « avoir » ?

Oh ! ne vous défendez pas : n'importe qui peut se faire « avoir » ! Cela m'est arrivé à moi-même, et pourtant Dieu sait si j'étais avertie... Le frère de mon ancien patron était agent d'assurance et je n'en savais rien.

Un jour, lui et sa femme nous invitèrent, ma fille et moi, à un plantureux repas, avec hors-d'œuvre, plusieurs plats de résistance, vins, liqueurs, café et pousse-café. J'étais confuse de tant de gentillesse et de générosité et je ne savais comment leur prouver ma reconnaissance. Perdus dans de moelleux fauteuils-clubs, nous en vînmes à parler d'assurances. J'ignore comment c'est arrivé, mais ce monsieur est parvenu, en très peu de temps je l'avoue, à me faire signer une assurance dont je n'avais nul besoin ! Au bout d'une année de versements réguliers de coquettes mensualités (qui, comme par hasard, tombaient toujours sur mes dramatiques fins de mois), trouvant que j'avais vraiment payé trop cher un bon repas et le fait que le bénéficiaire de mes largesses était le frère de mon patron, j'ai, de rage, cassé mon contrat. Mais j'avais déjà perdu pas mal d'argent.

Ce n'est qu'après mes déboires que j'ai eu la chance de tomber sur l'une des revues d'« OR.GE.CO. » (Organisation générale des consommateurs) traitant justement de la façon de procéder pour ne pas se faire « avoir ». Aussi vais-je vous en faire profiter un peu.

Avant tout achat, quelques importantes questions

1. **Y a-t-il un service après vente ?** (66 % des acheteuses françaises d'appareils ménagers ne donneraient qu'un bref coup d'œil sur le bon de garantie ou ne le regarderaient même pas du tout, et 44 % ne s'informeraient des conditions de garantie que lorsqu'elles sont à la caisse ou qu'elles ont déjà payé !).

2. **Qui se charge de ce service après vente ?** La maison qui vend ? Des ouvriers spécialisés avec qui elle a passé contrat ? Ou l'usine, située à des kilomètres, voire dans un autre pays ? (En cas de panne, est-on sûr que la réparation ne durera pas des mois ? Et sera-t-elle bien faite ?)

3. **Que dit la garantie ?** (Il y a des bons de garantie qui ne garantissent pas tout et mettent à la charge de l'usager « les remplacements et réparations devenus nécessaires par suite de l'usure normale », « l'usure anormale » (!), le « transport aller et retour de la pièce à réparer ou à remplacer », etc.)

4. **Quelle est la durée de la garantie ?**

5. **Quelles sont les parties de l'appareil couvertes par la garantie ?**

6. **Quelles formalités en cas de panne ?**

7. **Le tarif des pièces non couvertes par la garantie ?**

8. **Le tarif de la main-d'œuvre ?**

9. **La garantie de durée est-elle la même pour toutes les pièces ?** (Certains fabricants offrent une garantie qui va de un — en petits caractères sur la garantie — à dix ans — en gros caractères sur la garantie ! — selon les pièces de l'appareil à vendre, la durée variant pour le moteur, les lampes et les accessoires.)

10. La garantie comporte-t-elle des **mentions réduisant ou même annulant la durée garantie ?**

11. **Qui paie** les pièces, la main-d'œuvre, les frais de déplacement, les frais de transport ?

12. Et **la garantie de rapidité** des réparations, l'avez-vous ? (Certains délais peuvent être éternels...)

13. **Savez-vous** que les éléments plastiques tels que tuyaux, courroies et pièces en caoutchouc naturel ou synthétique **sont souvent exclus du bénéfice de la garantie,** de même qu'une intoxication provoquée par une cuisinière à gaz présentant une fuite anormale et des dégâts d'eaux causés par une machine à laver non hermétique ne vous donnent droit à aucun dédommagement ? Et connaissez-vous les cas où presque tous les constructeurs annulent leur garantie (négligence grave, usage anormal ou abusif de l'appareil, réparation ou transformations faites par un tiers, retrait de la plaque signalétique ou des numéros de l'appareil) ?

14. **Allez-vous « payer »** d'un moindre service après vente **le rabais** que vous propose, avec un beau sourire, votre vendeur ?

15. **Votre installation électrique vous permet-elle l'usage de l'appareil** dont vous allez faire l'achat ? (S'il s'agit d'un poste de télévision, assurez-vous d'abord que votre habitation est bien placée et que les images que vous recevrez seront correctes, sinon vous devrez, un beau jour, faire élever, à vos frais, une antenne collective qui vous coûtera plus cher que votre appareil !!)

16. **Qui assurera le réglage de l'appareil** jusqu'à sa mise au point définitive ?

17. **Quelles garanties complémentaires** pourraient vous être proposées ? (garanties du fabricant, du vendeur, du label).

18. **En cas de panne** ou de pièce à changer, les réparations et fourniture de pièces sont-elles assurées ?

19. **Qui est responsable du service après vente,** le vendeur, le constructeur ou le concessionnaire ?

20. En cas de panne, **avez-vous le droit de faire réparer votre machine par un tiers ?** Si non, à quel réparateur aurez-vous affaire, et pour combien de temps ?

Après ces vingt questions, vingt commandements

Au moment de la livraison, si vous êtes chez vous :

1. **assistez au déballage ;**
2. **vérifiez si l'appareil n'a pas subi d'accidents pendant le transport ;**
3. **ne signez qu'ensuite ;**
4. **En cas de casse, faites, devant le livreur, une réserve signée de votre main ;**

Si vous n'êtes pas chez vous :

5. **Laissez l'appareil dans son emballage d'origine, sans y toucher ;**
6. **attendez l'arrivée du vendeur ou de l'installateur ;**
7. **assistez au déballage, vérifiez, puis signez ;**
8. **faites-vous expliquer le fonctionnement de votre appareil ;**
9. **demandez des conseils d'entretien ;**
10. **questionnez votre vendeur ;**
11. **questionnez votre installateur ;**
12. **imaginez les pannes possibles et faites-vous décrire les symptômes de chacune de ces pannes ;**
13. **ne lâchez votre démonstrateur que lorsque vous en savez autant que lui ;**
14. **exigez un mode d'emploi ;**
15. **exigez une notice d'entretien ;**
16. **exigez un certificat de garantie ;**
17. **comme le navigateur dresse son journal de bord, tenez un « carnet des réparations », qui vous permettra des diagnostics plus rapides le jour où vous devrez faire appel au vendeur ou au fabricant (des contestations sont toujours possibles...);**
18. **tenez-vous au courant des réparations qui sont toujours à la charge du client (mauvaise utilisation de l'appareil, non-respect du mode d'emploi, chocs, etc.);**
19. **tenez-vous au courant du coût d'un dépannage, d'une réparation courante et des frais d'envoi éventuels par exprès, par poste ou train ;**
20. **jurez-vous de ne jamais vous laisser « avoir », ni par l'un de ces bons de garantie « tout enluminés de guirlandes à la façon de diplômes, ornés de cachets de cire et de rubans rappelant les garanties royales », ni par les sourires complices ou l'invitation à table d'hôte de représentants de commerce trop entreprenants...**

L'Helvétie

le gaz est indispensable

Un an après la revision de l'indice fédéral des prix de consommation

(ASF) L'opinion publique a suivi avec attention la révision, achevée dans l'été 1966, de l'indice fédéral des prix de consommation. Le schéma de l'indice, dit « le panier de marché », — dont l'indice des prix de consommation mesure les variations moyennes — a été sensiblement élargi et modernisé pour mieux refléter la consommation contemporaine.

Le nouveau « panier de marché » tient compte davantage du dit « besoin de choix » ; il comprend aussi, et ceci est nouveau, des biens de consommation durables, tels par exemple que les appareils électro-ménagers. Ce nouvel indice des prix, basé sur le chiffre 100 en septembre 1966, est publié depuis un an ; on peut donc maintenant poser la question : d'une part, quelles ont été les suites de la révision ? D'autre part, l'indice révisé a-t-il fait ses preuves ? Il est, hélas ! difficile d'y apporter des réponses unanimes.

On constate que l'ancien indice, basé sur 100 en août 1939, était monté de 4,1 % pendant les douze mois de septembre 1965 à septembre 1966. Pour la période de septembre 1966 à septembre 1967, le nouvel indice, basé sur 100 en septembre 1966, indique une hausse de 4,3 %. Il n'est donc guère possible d'en tirer une appréciation sur la valeur du nouvel indice. Tout au plus peut-on constater l'erreur de ceux qui cherchaient dans la conception de l'indice lui-même un des motifs du renchérissement qu'il énonçait, et qui se promettaient, de la révision du schéma, un ralentissement de la hausse moyenne des prix.

Il faudrait, pour une comparaison objective, pouvoir calculer parallèlement, sur une période assez longue et identique, l'ancien et le nouvel indice, mais ceci n'est techniquement guère possible. En choisissant une période révolue, il serait difficile d'estimer rétroactivement la hausse des prix pour le nouveau « panier de marché ». Inversenent, en choisissant une période à venir, les mêmes difficultés se présenteraient pour les hausses de l'ancien « panier ». Ces comparaisons ne feraient d'ailleurs que démontrer que les variations de prix sont différentes lorsque sont différents les biens envisagés, ce qui est évident.

La signification réelle de la révision de l'indice ne peut donc pas être cherchée dans l'évolution des effets du calcul du schéma nouveau, mais dans une confiance générale plus marquée envers l'indice. En effet, l'indice révisé, tout comme le précédent, est le fruit de l'entente entre les représentants de tous les milieux qu'intéresse l'appréciation exacte du renchérissement : l'ouvrier comme le patron, l'industrie comme l'agriculture ; il ne sera donc guère possible, dans le proche avenir, que savalidité soit sérieusement et valablement mise en doute de quelque côté que ce soit.

La révision de l'indice a par ailleurs contribué à renseigner le public sur les problèmes du renchérissement. L'évidence a montré que l'indice ne fait que mesurer l'évolution des prix, mais ne la cause ni de l'influence. Ceci, dans notre économie, et du pouvoir des consommateurs. Ce sont eux qui sont en mesure de s'opposer au renchérissement et d'attaquer le mal à sa racine en utilisant les possibilités de libre concurrence du marché, en renonçant — temporairement au moins — à l'usage de marchandses renchéries ou en leur substituant d'autres produits. Ce faisant, ils aideraient, plus efficacement que toutes les mesures officielles, à combattre la hausse ; en même temps la politiqueéconomique qui ne les a guère considérés jusqu'ici que comme objets plus ou moins dociles, serait amenée à voir en eux un élément essentiel l'appréciation.

Dr Z. L. - M.C.

LE BAUME DU CHALET

en frictions, combat et soulage
RHUMES et BRONCHITES
en applications, désinfecte et cicatrise
PLAIES, CREVASSES et ENGELURES

En vente dans toutes les pharmacies et drogueries