

Savoie Conso

Le Journal du consommateur des Savoie

Dossier

Pages 2 > 7

Trimestriel Septembre 2025 | N°142 | 2€

Bien préparer Noël...



Sans rien sacrifier à l'esprit de la fête,
être des consommateurs avisés et responsables (page 2).

Sommaire

DERMAFUTURA
Du démarchage abusif à l'état pur 8

Une cure thermale comporte des
risques... au moins financiers 8

Le crédit affecté, suite... 9

Le prix rien que le prix ? 10

Quiz UFC-Que choisir ... ? 10

Pouvons-nous vraiment compter
sur le bonus réparation ? 11

Les Brèves... 11

Édito

Le prix, et après ?

Dans cette édition de notre journal, nous vous parlons beaucoup de prix, que ce soit pour les cadeaux de Noël, ou le classement des grandes surfaces, ou encore nos deux « histoires vécues ».

Et il est vrai que le rôle historique de notre mouvement a été de permettre au consommateur d'obtenir le meilleur prix face au commerçant, puis le meilleur rapport qualité-prix.

Et aujourd'hui encore, nombre d'enquêtes de l'observatoire de la consommation privilégient ce paramètre. Pourtant, l'offre commerciale s'est incroyablement diversifiée

ces dernières décennies et notre pouvoir d'achat moyen nous permet maintenant d'ajouter d'autres critères ; sans ignorer pour autant que 20 % de la population environ est financièrement trop contrainte pour acheter autre chose que le produit le plus économique.

Et, chaque fois que nous en avons la possibilité, si nous en profitons... pour ne pas suivre la règle du jeu qui nous est proposée ?

C'est-à-dire en ne suivant pas les injonctions publicitaires ou les prescriptions des influenceurs sur les réseaux sociaux, mais en

mettant notre acte d'achat au service de nos convictions, quelles qu'elles soient, en nous rappelant que notre santé dépend largement de ce que nous achetons (les produits alimentaires mais pas uniquement), en essayant d'apprécier la qualité réelle du produit, en recherchant des alternatives originales (et souvent moins chères)...

Il ne s'agit bien entendu pas d'acheter sa baguette de pain avec 25 critères de choix en tête, mais simplement de se soustraire à la « dictature du prix », promue par nombre de commerçants, mais qui n'est en fait qu'un mirage pour nous abuser.



Bien préparer Noël...

Préparer Noël sans rien sacrifier au plaisir de la fête, mais en restant des consommateurs responsables et avisés.

Qu'il s'agisse du choix des cadeaux, de leur achat, du sapin ou de la préparation de l'événement, voici quelques conseils et rappels pour garder les bons réflexes et cerner des enjeux que notre monde de consommation ne tient pas forcément à mettre en avant.

**90 %
d'entre nous
achetons des
cadeaux pour
Noël : combien
et comment ?**

Il est parfois de bon ton de prédire la fin du Noël festif et de ses excès. Les chiffres disent pourtant le contraire.

Le père Noël n'est pas un homme très précis quand on lui demande de parler de son activité. Une recherche sur l'impact économique et social de l'achat de cadeaux aboutit en effet à peu de résultats fiables sur la réalité du phénomène, les publications donnant surtout les résultats de sondages d'opinion qui servent aux entreprises à préciser leur stratégie.

En grandes masses, on peut simplement dire que :

- Noël reste la fête la plus populaire et la plus propice aux cadeaux, mais aussi aux réunions familiales. Plus de 80 % d'entre nous célèbrent Noël et près de 90 % achètent des cadeaux, même si le caractère religieux de cette fête s'est effacé (9 % vont à la messe de Noël).

- Les Français dépensent globalement 73 Mds € chaque année pour Noël. C'est un peu moins que les Britanniques ou les Allemands, mais beaucoup plus que les Italiens ou les Espagnols (1,7 fois plus rapporté à l'habitant).



- Mais ce budget n'est consacré aux cadeaux que pour une petite moitié du total (350 € par personne). La plus grande partie est destinée aux repas de fête, à la décoration, à ses achats de vêtements, aux transports pour se retrouver...ou pour aller à l'autre bout de la planète.

- Pour les cadeaux proprement dits, les achats sur internet gagnent du terrain chaque année (presque 60 % des achats en 2024). Et les techniques des grandes plateformes fonctionnent puisque le nombre de cadeaux achetés chaque année augmente (7 en 2024 par personne en âge d'acheter).

- Les cadeaux pour enfants les plus populaires évoluent peu au-delà des modes annuelles : Lego et Barbies.

- La question... épineuse du sapin de Noël reste sans réelle réponse : 70 % des sondés disent acheter un sapin mais les circuits de distribution ne comptabilisent que 5,3 M de sapins naturels et 1 M d'arbres artificiels.

RM ■



Et si vous offriez... une location ?

Selon l'Ademe, 15 000 tonnes de jouets sont proposées à la vente en France chaque année. En majorité en plastique et importés d'Asie, leur bilan carbone est très élevé. Sachant qu'un jouet est utilisé en moyenne 8 mois par un enfant, la location de jouets est une option « verte » pertinente. Elle offre un large choix de jouets pour toutes les classes d'âge. Elle peut se faire en ligne, comme sur les sites « Lib et Lou », « Petit Sioux » ou « Un Jeu sans fin ».

Avec la location, le jouet suit le développement de l'enfant. Vous pouvez aussi faire tester un jouet avant un achat définitif. Cette location se fait par des systèmes d'abonnement et livraison en « coffrets cadeaux ». Les prix varient de 15 à 50 euros par mois selon le nombre de jouets et le loueur choisi.

Jouets : le plaisir d'offrir... en sécurité

Quand vous achetez un cadeau pour un enfant, vous regardez l'aspect, la présentation, l'intérêt pédagogique ? Surtout, n'oubliez pas la sécurité.



Le marquage CE, label de conformité aux normes UE doit être visible, lisible et indélébile sur le produit ou son emballage.

Noël, anniversaires, fêtes, autant d'occasions d'offrir des jouets à nos enfants et petits enfants. Mais plaisir d'offrir doit aussi rimer avec sécurité.

Les jouets sont définis légalement comme des produits conçus et destinés aux enfants de moins de 14 ans. Ils doivent être conformes en France à un décret du 22 02 2010 transposant une directive UE de 2009 sur la sécurité des jouets. Les fabricants responsables du respect de la réglementation doivent établir une documentation technique, l'évaluation des dangers, la conformité de leur produit et la classe d'âge du jouet.

Veiller aux points suivants lors de votre achat permet de prévenir la sécurité de vos cadeaux :

- Le marquage CE, label de conformité aux normes UE doit être visible, lisible et indélébile sur le produit ou son emballage.

- Le jouet doit être adapté à l'âge des enfants pour éviter les risques de mauvaise utilisation ou d'ingestion de petites pièces. Les jouets chimiques ou avec des aimants ainsi que ceux destinés aux moins de trois ans doivent répondre à des exigences spécifiques.

- Lisez les avertissements et instructions précisant les dangers éventuels (étouffement, intoxication, etc.) et les préconisations d'utilisation (surveillance d'un adulte pour des jouets aquatiques, chimiques ou électroniques par exemple).

- Préférez les sites de confiance pour vos achats en ligne : le site doit afficher les mentions légales permettant de vérifier son identité et sa réalité. Les conditions générales de vente (CGV) permettent de vérifier le sérieux du vendeur. Les éléments techniques du jouet doivent être clairement détaillés.

- Après la joie du déballage, pensez à expliquer à l'enfant le fonctionnement du jouet, les risques éventuels et les manipulations à éviter.

Pour qu'offrir soit toujours ce plaisir des fêtes, ces gestes simples et le signalement des jouets que vous identifiez comme douteux ou dangereux sur la plateforme Signal Conso sont de bons réflexes. Pour en savoir plus vous pouvez consulter les sites internet gouvernementaux.

OF ■



Les prix sont proches du maximum tout l'été et jusqu'à la fin octobre...

Pour ses cadeaux de Noël, savoir jouer avec les prix...

Quelques astuces pour ne pas forcément payer les cadeaux de Noël au prix fort.

On commence souvent à penser aux cadeaux de Noël au début de l'automne et on achète en octobre. On a certes un maximum de choix, surtout pour les jouets, mais on a aussi la certitude de payer ses cadeaux au prix fort. Et si on est retardataire, on achète dans la dernière quinzaine de décembre, là encore au prix fort. Voyons donc quelques astuces :

- Tout d'abord, beaucoup des cadeaux qu'on achète pour Noël ne sont pas des jouets. Si on peut anticiper leur choix et accepter de les acheter très en avance, on peut profiter des promotions qui se présentent, pendant les soldes de juillet ou pendant le black Friday (à condition de viser les véritables rabais et non les promotions en trompe l'œil, régulièrement dénoncées par notre Fédération). Avec un peu de méthode, on peut aussi dénicher des bonnes affaires tout au long de l'année, en magasin comme sur les sites internet. Mais il faut s'y tenir...

- Pour les jouets, il faut savoir que leur prix suit une courbe immuable durant le deuxième semestre de chaque année. Les prix sont proches du maximum tout l'été et jusqu'à la fin octobre, en fait jusqu'à la sortie des catalogues qui font vivre une certaine concurrence. Mais la date de validité de ces catalogues ne dépasse guère le 1^{er} décembre et les prix repartent ensuite à la hausse.

- Et puis, il y a les cadeaux qu'on offre après Noël à l'occasion d'une visite. Les plus joueurs de nos lecteurs pourront donc attendre la fin de l'année pour faire ce type d'achat. Les remises sont nombreuses et souvent importantes, mais le choix devient réduit. Les plus gourmands pourront quant à eux faire le plein de confiseries ou d'alcools juste après le jour de l'an ... pour préparer la galette des rois !

RM ■

Des cadeaux pour les filles et d'autres pour les garçons ?

Quelle question ! Et pourtant n'avons-nous pas spontanément tendance à choisir des cadeaux différents selon le sexe de l'enfant destinataire ?



C'est bien connu : les jouets éducatifs types Lego encouragent souvent les garçons à expérimenter la construction et le design, tandis que les poupées incitent les filles à s'engager dans des jeux de rôle autour de la maternité ou de la mode. Les jouets influenceraient-ils le comportement des enfants ? Cela ne s'appelle-t-il pas un stéréotype de genre ? Faisons un peu d'histoire.

A partir de la fin des années 1980, les jouets genrés remplacent progressivement les jouets mixtes. Alors que les jouets étaient jusque là classés par type dans les catalogues, les pages bleues et roses se généralisent.

Le jeu rejoint l'éducation...

Si la répartition genrée des couleurs bleu/rose que l'on connaît aujourd'hui s'ancre progressivement à la fin du XIX^e siècle sur le plan vestimentaire, la transposition des distinctions genrées dans l'univers du jouet est beaucoup plus récente. Une étude de 2015 révèle ainsi que les garçons ont plus de probabilités que les filles de jouer à des jeux qui développent leur intelligence spatiale - construction,

puzzles, Lego, échecs... - ce qui explique en partie la sous-représentation des femmes dans la science et la technologie. Le vélo ou la trottinette, qui pouvaient passer du frère à la sœur, sont désormais genrés et incitent les familles à en prendre deux : le bleu pour le garçon, le rose pour la fille. Le marketing comme conseiller ?

L'étiquetage genré est abandonné en 2012 mais les jouets pour petites filles sont toujours présentés dans une zone où, bizarrement, le rose prédomine. En septembre 2019, une charte destinée à promouvoir la mixité dans le secteur du jouet est signée au ministère de l'Économie par les industriels du secteur. Et nous consommateurs dans cette histoire ? Sommes-nous attentifs aux catalogues et publicités sans stéréotypes, où garçons et filles jouent avec les mêmes jouets ? Sommes-nous convaincus que le jeu rejoint l'éducation ?

La créativité sans frontières devrait être la norme, et en tant que parents et éducateurs, c'est notre responsabilité d'élargir ces horizons.

EG ■

Quand le Père Noël ruse pour moins gaspiller !

Petits trucs pour ne pas multiplier des cadeaux pas toujours désirés ou attendus.

On tire au sort ?

Noël en famille c'est parfois beaucoup de cadeaux à offrir à beaucoup de monde (cousins cousines, tatas, tontons...). Beaucoup trop ! Le plaisir d'offrir se mue alors en course aux « cadeaux gadgets » achetés par principe plus que par amour.

Pour éviter cela, une pratique toute simple : tirer au sort parmi tous les convives attendus celui qui fera un cadeau, un seul, à un autre convive. Le tirage au sort peut devenir un jeu savoureux pour les enfants quelques semaines avant l'échéance, avec l'aide de parents complices. On fait des économies d'argent, de temps, et d'énergie ; avec le plaisir de viser juste. Bien sûr selon le contexte, rien n'empêche les petits cadeaux supplémentaires réservés aux cercles rapprochés (parents, enfants, grands-parents). Le tirage au sort ? En général ceux qui ont essayé l'ont adopté.

On limite le nombre de cadeaux par personne

C'est une mode venue de Grande Bretagne. Pour éviter la profusion de cadeaux à un seul proche, se limiter à trois : l'un très attendu par le destinataire (inscrit sur la liste au Père Noël), un dont on est sûr qu'il répond à un besoin flagrant, un autre qui incitera à lire ou à sortir (spectacle, sortie, abonnement...).

On peut en ajouter un 4^e, issu de l'économie solidaire. Mais cela suppose d'établir des listes et de se concerter au sein de la famille... Autant de complications qui sont en elles-mêmes des petits cadeaux de cette période privilégiée.

Une 2^e vie pour vos cadeaux non désirés

Un cadeau ne vous plaît pas et vous ne voulez pas le garder ?

Plusieurs solutions pour éviter le gaspillage ou un stockage inutile :

- La reprise : ne touchez à rien, ne déballez pas, et demandez le ticket de caisse ou la facture. Le vendeur peut vous proposer un échange, un bon d'achat, un remboursement, ...ou refuser votre demande. Pour un achat sur internet, vous bénéficiez du délai légal de rétractation de 14 jours suivant l'acquisition pour renvoyer le colis et vous le faire rembourser.



- La revente sur l'un des nombreux sites spécialisés (vêtements, électroménager, jouets, concerts, cartes cadeaux...) ou généralistes (Leboncoin, ebay, rakuten, vinted...).

- Le recours à une plateforme de troc (Tipimi, France Troc, Mytroc...).

- Ou passer par l'économie solidaire : la 2^e vie de votre cadeau peut alors faire des heureux, tout en encourageant une structure de l'économie sociale et solidaire de proximité. Cédez-le à une ressourcerie ou une association (Emmaüs, Croix-Rouge, Secours Populaire...) qui le revendra à des tarifs abordables.

JMB ■

Repas de fête : laissez-vous surprendre !

Faire un dossier Noël sans recettes ni gastronomie ? Ça serait comme un sapin sans guirlande ou un Père Noël sans sa barbe. On n'a pas osé ! Mais, plutôt qu'un X^e dossier pour choisir les meilleurs mets et bouteilles, si on s'intéressait plutôt à un repas... responsable ?

Par exemple mitonné avec des produits locaux et de saison, fidèle à des labels « qui ont du sens » (AOP, bio, label rouge, commerce équitable en France). Un menu déconnecté des modes et standards du marketing à paillettes, des mets inspirés des vieilles

recettes de familles, pourquoi pas en associant les convives à la préparation, comme un jeu à partager dans les casseroles. Une fête pas seulement pour les papilles, sans pression et sans tension. Histoire de se prouver que la qualité d'un festin n'est pas indexée sur le seul coût ou la renommée des ingrédients, et que les saveurs les plus subtiles se trouvent aussi dans des idées et des produits tout simples. A condition d'anticiper. Vous avez encore le temps d'y réfléchir. Bon appétit...

JMB ■



Cadeau pour les ados : pourquoi pas un éventail ?

Choisir un cadeau est souvent un exercice de fléchettes ; il est d'autant plus délicat de viser juste quand la cible est floue.

L'adolescence est une période compliquée, entre passions exclusives, désir de découverte et absence de centre d'intérêt. L'attrait pour des objets est contrebalancé par le désir de découvertes marquantes. La communication est souvent difficile et les proches sont tiraillés entre obéissance et démission par la signature d'un chèque...

Pourtant un dialogue fécond doit toujours être possible pour sortir de cette situation frustrante pour tous. Une idée originale – et souvent plaisante – consiste à rédiger (éventuellement à plusieurs) « un bon pour » comportant un éventail de propositions dont la variété permet d'explorer divers horizons moins attendus.

La première direction peut aller dans le sens des goûts affirmés ou supposés (objet rêvé, concert de son idole, nouveau téléphone...).

La deuxième peut aller dans le sens de la découverte (lieux plus ou moins exotiques, découverte d'une nouvelle discipline ou d'activités enrichissantes, de spectacles vivants originaux...).

La troisième peut être résolument disruptive (saut en parachute ou à l'élastique, trek au Sahara, canyoning, visite des catacombes, ascension de l'Etna, plongée avec les requins...) On pourrait faire un rapprochement avec les tests de passage à l'âge adulte des civilisations primitives.



Le champ des possibles est vaste, en fonction d'un budget à cerner au préalable. D'expérience ce choix permet une « marge d'erreur » et un dialogue pour mieux se connaître et tester certaines pistes pour la prochaine occasion. Il faut également noter que l'adolescence peut être très longue...

JLP ■

Si le Sapin de Noël vous était conté..

A l'approche des fêtes de fin d'année, il prend sa place dans nos salons, dans les centres commerciaux ou les places de nos villes et villages. Il fait partie de la magie de Noël. Mais que sait-on de son histoire et que représente-t-il au niveau économique et environnemental ?



Des racines païennes au monde chrétien

Dès l'antiquité les peuples germaniques et celtes utilisaient des branches de conifères pour célébrer le solstice d'hiver symbole de renouveau.

Au moyen âge en Europe centrale des scènes de théâtre évoquaient l'arbre du paradis décoré de pommes rouges évoquant le jardin d'Eden ; et puis un peu plus tard c'est à Strasbourg au XVI^e siècle que l'on retrouve le sapin décoré dans les foyers. Le tout premier marché de Noël avait d'ailleurs eu lieu dans la capitale alsacienne en 1570 en s'inspirant du modèle allemand.

Du symbole festif à l'activité économique

Six millions de sapins naturels sont vendus chaque année en France générant un chiffre d'affaires de 170 millions d'euros.

Epicéa et Nordmann se partagent le marché, le premier un peu moins cher mais qui perd très vite ses aiguilles et le



second avec ses branches touffues dont les aiguilles resteront accrochées trois fois plus longtemps. Côté prix, il faut compter 45 euros environ pour un sapin coupé Nordmann de 150 cm, et 25 euros pour l'Epicéa.

La culture du sapin est importante dans le Morvan mais aussi dans nos pays de Savoie avec des labels comme « Savoie Mont Blanc sélection » qui garantit une culture raisonnée. Chaque sapin nécessite une culture de 5 à 10 ans et une taille régulière (7 ou 8 ans pour un sapin de 150 cm).

Quand le militantisme environnemental s'en mêle

Les défenseurs de l'environnement appellent à privilégier les filières locales et durables, voire en pot pour être replanté (mais pas dans son jardin où il devient envahissant).

Certains promeuvent les sapins en bois recyclé, en carton ou même à louer pour réduire l'impact écologique. Et puis il reste le sapin artificiel, fabriqué souvent en Asie et que certains jugent plus économique et pratique. Mais savez-vous qu'il faudrait réutiliser ce sapin au moins une quinzaine d'années pour compenser son empreinte carbone initiale... Méfions-nous du symbole vert !

Le sapin de Noël est donc bien plus qu'un élément décoratif. Il est à la croisée des traditions, des tendances environnementales et d'une économie saisonnière structurée.

OF ■

Des cadeaux qu'on peut s'abstenir d'offrir

Que l'on se débarrasse d'un pensum, que l'on cède à une demande déraisonnable, ou que l'on oublie d'imaginer comment le cadeau sera reçu, on peut vite « faire une bêtise » en achetant un cadeau sans trop réfléchir.

Parmi les centaines d'idées qu'il est préférable de ne pas retenir pour un cadeau de Noël, citons en trois types :

- Si votre enfant de sept ans vous réclame avec une insistance appuyée un jeu Nintendo **Fortnite** ou un smartphone avec accès internet, sous prétexte que tous ses copains en sont équipés et qu'il va être marginalisé s'il n'est pas comme les autres, ne le croyez surtout pas et informez-vous d'abord sur les dégâts causés par un accès trop précoce à ce type de produits informatiques.

- Si vous ne savez pas quoi choisir et qu'un présentoir Wonderbox vous offre tout à coup une solution facile, une nuit dans un gîte, un repas dans un restaurant réputé, un spectacle... et l'affaire est dans le sac. Pour vous peut-être mais pas pour le bénéficiaire du cadeau qui risque d'aller de déconvenue en déconvenue (diversité des propositions pas si grande qu'il n'y paraît, multiples restrictions, refus ou mauvaise grâce des professionnels contactés, Wonderbox aux abonnés absents en cas de problème ...) jusqu'à oublier et laisser passer la date limite. Vous contribuerez au moins à l'enrichissement d'un milliardaire qui défraie régulièrement la chronique.

- Si vous n'avez toujours pas d'idées et que vous ne souhaitez pas investir trop dans ces cadeaux imposés à Noël, vous pouvez être

tentés de flâner dans les rayons d'enseignes petits prix (Action, la Foirfouille, Normal...) et sur des sites de mode jetable (Shein, Temu...). Vous trouvez obligatoirement quelque chose d'inutile, de fabriqué n'importe où n'importe comment, de pénalisant pour la planète et de potentiellement dangereux pour l'heureux bénéficiaire du cadeau (que diriez-vous d'un mini-ventilateur sur piles à 4,96 € ou d'une robe de soirée à 9,81 € ou encore de produits cosmétiques à moins de cinq € ?).

RM ■

Enseignes à petits prix et sites de mode jetable... Vous y trouvez obligatoirement quelque chose d'inutile, de fabriqué n'importe où, n'importe comment, de pénalisant pour la planète et de potentiellement dangereux...



Calendrier de l'Avent

La tradition du calendrier de l'Avent semble prendre sa source en Allemagne, au XIX^e siècle, lorsque des familles protestantes ont coutume de mettre au mur, chaque matin, une image pieuse commentant une phrase de l'Évangile ou une incitation à faire une bonne action ; cela, durant vingt-quatre jours, afin de canaliser l'impatience des enfants jusqu'au jour de Noël. Les images deviennent de plus en plus somptueuses à partir des années 1850 et sont même parfois éditées sous forme de triptyques, avec des volets à ouvrir pour découvrir le dessin central.



DERMAFUTURA Du démarchage abusif à l'état pur

Depuis plus de 10 ans la société Dermafutura développe ses drôles de méthodes commerciales.

Nous avons été sollicités par une adhérente car sa mère malvoyante de 85 ans était « harcelée » par Dermafutura, entreprise située en Italie mais prétendant vendre des produits suisses.

Cette société l'avait démarchée par téléphone pour lui proposer de tester des produits de beauté. Elle n'avait reçu ni bon de commande, ni aucun produit à son domicile mais une facture de 108,50 € lui était réclamée.

Comme elle refusait de payer, Dermafutura sortait le grand jeu pour l'intimider d'abord par téléphone, puis par courrier la menaçant d'une transmission de son dossier à un cabinet juridique avec augmentation des coûts de 35 € pour frais de justice.

Combien auraient cédé sans nous consulter ?

Un simple courrier de notre part rappelant la réglementation européenne : « *Ce n'est que lorsque vous avez signé et accepté l'offre par écrit ou si vous avez donné votre consentement par voie électronique, que vous êtes définitivement engagé.* » a permis de stopper ce démarchage pour le moins agressif.

Mais au-delà de ce cas isolé, il faut savoir que :

- Cette entreprise est bien connue pour sa politique commerciale « contestable ». Notre réseau anti-arnaques l'avait d'ailleurs épinglée en 2023.



- La qualité et l'origine de ses produits ne sont certifiées par aucun élément de preuve, mais leur prix est très élevé (75 € environ les 30 ml). De plus les quatre produits recensés dans notre application QuelProduit comportent tous des risques significatifs.

- Le site internet de la marque ne comporte aucune information sur l'entreprise, ne fournit pas la composition des produits, et il est impossible d'y refuser les cookies, et cela en toute illégalité.

JC ■



Une cure thermale comporte des risques... au moins financiers

Une histoire ultra classique, où le curiste perd presque à tous les coups.

Mme M. réserve une cure **thermale** médicale d'une durée de trois semaines en septembre 2024. Le jour de son arrivée, la visite auprès d'un rhumatologue dans l'établissement est obligatoire. Le médecin refuse la cure **thermale** : « état de santé incompatible pour suivre celle-ci ». **Décontenancée**, elle doit prévenir ses proches pour qu'ils viennent la **chercher**. La cure est donc annulée.

Mme M. a pris l'hébergement hôtelier au sein de l'établissement et a réglé la totalité du séjour. Le remboursement lui est refusé au motif

que le cas de force majeure ne peut être invoqué (c'est ce que prévoient les conditions générales de vente). Elle a réglé parallèlement la totalité de la demi-pension au restaurant de l'établissement, qui ne lui a pas délivré de facture.

De retour à son domicile, celle-ci nous contacte et nous écrivons au centre de cure thermique qui maintient tout d'abord sa position car notre adhérente n'a pas pris d'assurance. Après maints échanges, nous obtenons malgré tout un avoir à valoir dans un centre de cure de la chaîne thermique du Soleil. En effet, notre adhérente était une fidèle cliente depuis plusieurs années.

Par contre, pour la demi-pension, rien ne sera remboursé. Le gérant du restaurant a quitté le restaurant pendant la saison hivernale ; nos

nombreuses tentatives de courriers restent sans réponse et l'établissement thermal se dit non concerné. Une perte sèche 600 euros pour Mme M. !

L'existence d'un contrat d'assurance (que les professionnels poussent à souscrire) aurait-elle résolu le problème ? Oui peut-être, mais ce type de contrat est truffé de clauses d'exclusion ou de limitations qui dans ce cas auraient sans doute joué. Et elle n'aurait pas couvert la partie « restauration ».

Conclusion ? Pour préparer une cure thermique sans risque (financier), il vaut mieux être certain d'être en bonne santé.

MB ■

Le coin du juriste



Le crédit affecté, suite...

Notre article sur le crédit affecté a provoqué plusieurs réactions parmi nos lecteurs, ce qui nous amène à préciser plusieurs points :

Un crédit affecté protège le consommateur... prudent

Face à un vendeur « persuasif », nous pouvons très vite regretter d'avoir signé.

Dans ce cas le crédit affecté reporte la conclusion effective du contrat à l'obtention et à l'acceptation définitive du prêt. Concrètement, la procédure décrite dans le numéro précédent vous laisse deux semaines à un mois pour réfléchir.

De même, le prêt n'est débloqué que lorsque vous avez signé l'acceptation du produit ou la réception des travaux.

Pas de crédit affecté si celui-ci n'est pas explicitement mentionné dans le contrat
Des vendeurs malins peuvent vous faire signer un contrat avec la mention « paiement comptant », quitte à vous proposer des formules de prêt classique à la consommation.

Dans ce cas, le contrat est définitif dès sa signature et vous devez rembourser les échéances quelle que soit la vie du contrat.

Vous risquez en plus de voir votre demande de prêt refusée et de devoir payer effectivement comptant. A ne surtout pas faire, donc.

Des paiements échelonnés ne sont pas un crédit affecté

Il est bon de rappeler que les paiements échelonnés (souvent qualifiés par le vendeur de facilités de paiement) ne sont pas systématiquement des crédits affectés.

Si on vous propose un premier paiement comptant puis 3 mensualités, il ne s'agit pas d'un crédit même si l'affichage d'un « taux 0 % » peut prêter à confusion (pour

vous tout du moins car le vendeur peut emprunter lui-même pour couvrir le report de paiement).

Le vendeur ne vous délivrera pas le formulaire de rétractation et la vente est définitive. Par contre, ce dispositif est limité à trois mois par l'article 312-4 5° du Code de la Consommation. Au delà vous devrez souscrire un classique crédit affecté.

EL et RM ■





Merci Cédric, et bon vent !

Cédric Musso quitte l'UFC-Que choisir. Et alors me direz-vous ? Ce salarié de la Fédération, dont nous ne connaissons même pas le nom, n'est ni le premier ni le dernier à la quitter. Le renouvellement du personnel est à ce prix.

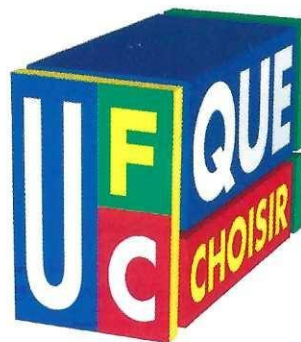
Sauf que Cédric Musso n'était pas un salarié comme les autres ; entré dans les services de notre fédération en 2005, il en était depuis plus de douze ans le responsable de « l'action politique ».

A ce titre, il supervisait les études, le lobby, la communication et l'action juridique. Et il n'était pas homme à contrôler *a posteriori*, mais plutôt à lancer des idées, à réagir vite aux opportunités. C'est pourquoi nombre de « combats » dont nous entendons parler dans la presse ou à la télévision, ou dont les succès sont relatés dans la revue Que Choisir se sont préparés dans son bureau.

Mais aussi, et peut-être surtout, Cédric était pour les responsables des associations locales et pour les administrateurs fédéraux le recours lorsque les relations avec tel ou tel salarié, tel ou tel service se tendaient (car à l'UFC-QC comme ailleurs, cela peut arriver) et dans ces cas, sa réactivité et sa diplomatie permettaient le plus souvent de calmer le jeu et d'aboutir à des solutions raisonnables.

Le mouvement perd donc beaucoup avec son départ. Nous souhaitons simplement que lui réussisse dans la mise en œuvre de ses projets.

EG et RM ■



CHAMBERY PPDC

P7
mo
LA POSTE

Dispensé de timbrage
N° DT073/14/006-AN

Date de dépôt
03/10/2025

Expéditeur :

Union Fédérale des Consommateurs Que Choisir de Savoie
Association à but non lucratif
67, rue Saint François de Sales - 73000 CHAMBERY

Destinataire :

M. RHOME Gerard
287 ROUTE DU ROCHERET
LES GUERS
73100 ST OFFENGE

3037



L'UFC - QUE CHOISIR
Où nous trouver ?

Aix-les-Bains

Maison des associations
Salle 23, 25 bd des anglais, BP10427
73104 Aix-les-Bains Cedex 4
07 83 74 12 73
(pour conseils et prise de RDV)
contact@aixlesbains.ufcquechoisir.fr
https://aixlesbains.ufcquechoisir.fr

*Accueil à la maison des associations
le mercredi de 15 h 30 à 18 h*



Albertville

Maison des associations
21 rue Georges Lamarque
73000 Albertville
04 79 37 11 01 et 07 89 55 99 30
contact@albertville.ufcquechoisir.fr
https://albertville.ufcquechoisir.fr

Permanences à Albertville, Saint-Jean-de-Maurienne, Bourg-Saint-Maurice et Grévy-sur-Isère (04 79 37 36 05 pour RDV)



Chambéry

Maison des associations
67 rue Saint-François de Sales
73000 Chambéry - **04 79 85 27 87**
contact@chambery.ufcquechoisir.fr
https://chambery.ufcquechoisir.fr

Permanences à Chambéry, Val-Gelon-la-Rochette (04 79 65 36 02 pour RDV), Saint-Pierre-d'Albigny (04 79 25 89 83 pour RDV)



Haute-Savoie

48 rue des jardins - 74000 Annecy
04 50 69 74 67
contact@hautesavoie.ufcquechoisir.fr
https://hautesavoie.ufcquechoisir.fr

Permanences à Annecy et Annemasse



A nos abonnés. Merci de nous signaler tout changement d'adresse pour éviter retard et frais supplémentaires.