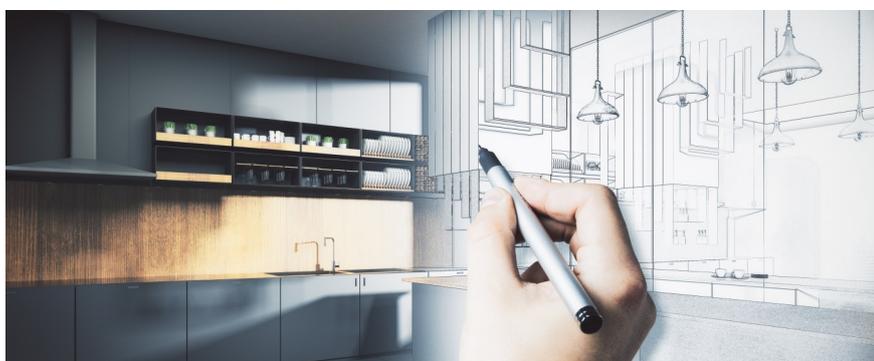




Dossier

## Foires & salons



### Sommaire

- 1 Edito
- 2 Ce que vous devez savoir
- 3 Ayez les bons réflexes
- 4 Sachez déjouer les pièges
- 5 En résumé
- 6 Un litige ?



## Edito

Chaque année, de nombreux consommateurs se rapprochent de l'UFC-Que Choisir, après leur visite sur des foires ou salons. Ils se sentent souvent désemparés après avoir signé, sur place, un bon de commande de plusieurs milliers d'euros. Cuisines équipées, pompes à chaleur, panneaux photovoltaïques, ventilation, ballons thermodynamiques, travaux d'isolation ou de toiture ou achat de mobilier (matelas, literie...), tout y est proposé !

Concentration de professionnels dans un seul lieu, les foires et salons attirent les consommateurs qui espèrent, secrètement, y faire de bonnes affaires. Cependant, il faut savoir que les stands coûtent chers aux exposants. Ils veulent donc rentabiliser leur venue. Aussi, certains professionnels ne sont pas à court d'arguments pour pousser à l'achat. L'UFC-Que Choisir rappelle à cette occasion l'absence de droit de rétractation lors d'un achat sur une foire ou un salon, malgré un combat mené tant au niveau national qu'europpéen. Les derniers constats accablants en matière de travaux de rénovation énergétique démontrent pourtant la nécessité de notre action.

Il peut être intéressant de se rendre sur une foire pour se renseigner, pour comparer (diversité des offres, nouveautés...). Pas forcément pour acheter.

*Votre Association locale*

*UFC-Que Choisir*



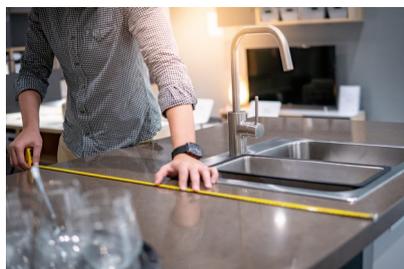
*Pour plus de détails, contactez votre association locale*



## Ce que vous devez savoir



Des projets de travaux ?



Envie de changer de cuisine ?



Besoin d'un nouveau salon ?



Pas de  
précipitation !

Restez  
vigilant(e) !

Signer vous  
engage !

### Pas de droit de rétractation

En cas d'achat sur une foire ou dans un salon, la loi ne prévoit pas de droit de rétractation de 14 jours, sauf :

- si vous financez le bien ou le service à l'aide d'un crédit affecté.
- si le contrat est finalement signé à votre domicile, suite à une visite technique. Il s'agit alors d'un démarchage à domicile. Vous pouvez alors vous rétracter.

Sur la foire, l'exposant doit vous rappeler l'absence de droit de rétractation au moyen d'une affiche sur le stand en format A3 et d'un encadré sur le contrat.

### Les prix sont libres

Les prix sont libres ! Or les prix proposés par les exposants peuvent être éloignés des prix pratiqués dans le commerce. Ils ne sont donc pas forcément synonymes de bonnes affaires.

Il est dans votre intérêt de vous renseigner, avant votre visite, sur les prix du marché et ne pas hésiter à négocier les prix proposés.

Pour plus de détails, contactez votre association locale



## Ayez les bons réflexes

Les achats impulsifs sont fréquents sur les foires et salons. Aussi, pour ne pas regretter, l'UFC-Que Choisir vous renseigne sur **les bons réflexes à avoir**.

3 devis  
sinon rien !

Les promesses  
s'envolent...

...les écrits  
restent !

### Comparer et négocier !

Ne signez pas **sans avoir comparé** ! Pour cela, il est recommandé de demander au moins **3 devis gratuits auprès de différentes sociétés**.

En faisant ainsi jouer la concurrence, **vous pourrez négocier** une finition plus haut de gamme, des accessoires, voire une remise commerciale.

### Vérifier et prendre son temps

**Vérifiez** la faisabilité du projet et les informations données par le commercial (« RGE », crédits d'impôt...).

Votre projet nécessite **d'éventuelles autorisations administratives** pour des travaux ou bien la réalisation d'un **métré** pour une cuisine équipée ? Ne vous précipitez pas ! **Prenez le temps** de construire votre projet et de lire la proposition faite.

Si votre projet est encore **incertain**, **ne signez pas ou alors pensez à insérer des conditions** (lorsque l'accord préalable de l'assemblée générale est nécessaire, par exemple...). Vous pourrez ainsi revenir sur votre engagement si la condition ne se réalise pas.

*Pour plus de détails, contactez votre association locale*



## Sachez déjouer les pièges

Les vendeurs savent se montrer convaincants pour vous inciter à acheter. Certains, hélas, vont trop loin : fausses remises, fausses affirmations. L'UFC-Que Choisir vous met en garde !

« Vous changez d'avis ? Pas de problème ! On **déchire le bon de commande** ! » (1)

« C'est juste un **devis (une étude de faisabilité)**, pas un bon de commande ! Ne vous inquiétez pas ! » (1)

« Pour le financement, le **plus simple est de voir avec votre banque**. » (7)

« **Votre chèque ne sera pas encaissé**. C'est juste pour bloquer le dossier ! » (2)

« Avec ces panneaux solaires, finies les factures d'électricité ! **La rentabilité est garantie** ! » (6)

« Même si vous versez un acompte, vous **pourrez toujours changer d'avis** ! » (3)

« Bien sûr, vous aurez droit à un **crédit d'impôt**. Nous sommes RGE (Reconnus Garant de l'environnement) ! » (5)

« Il faut que je vois **avec mon directeur** si je peux encore **descendre le prix** ! » (4)



## DECRYPTAGE

(1) - Des consommateurs se retrouvent ainsi piégés en l'absence de **droit de rétractation** ! En signant, vous vous engagez !

(2) - Le chèque est **immédiatement encaissable**, même si le vendeur mentionne le contraire.

(3) - Le versement d'un **acompte** vous engage définitivement.

(4) - Appeler son directeur est **une technique de vente** faisant croire que vous allez avoir un prix défiant toute concurrence et vous inciter à acheter.

(5) - Les conditions pour obtenir un **crédit d'impôt** sont strictes. Etre RGE ne suffit pas. Des vérifications s'imposent !

(6) - L'expérience montre que produire sa propre électricité en autosuffisance est souvent un mirage.

(7) - Si la case « à crédit » n'est pas cochée, c'est un achat au comptant. Vous ne pouvez pas vous rétracter.



## En résumé

Pour que votre venue dans une foire ou un salon reste un moment d'échanges et de découvertes.



Foires  
& salons  
=  
Pas de  
rétractation

### A ne pas oublier !

- Sur les foires et salons, il n'y a **pas de droit de rétractation** sauf :
  - si votre achat est financé avec un crédit affecté,
  - si vous signez finalement le bon de commande à domicile.
- Les prix sont **libres** !

Alors...

- Comparez
- Négociez
- Vérifiez
- Prenez votre temps
- Déjouez les pièges

### Le savez-vous ?

Un projet de travaux pour faire des économies d'énergie ? Rapprochez-vous de votre Espace Info Énergie (EIE) ou d'un conseiller FAIRE (Faciliter Accompagner et Informer pour la Rénovation Energétique) en consultant le site gouvernemental : [www.faire.fr](http://www.faire.fr).

*Pour plus de détails, contactez votre association locale*



## Un litige ?

Les achats conclus sur les foires et salons peuvent être une source de litiges : défaut d'information sur l'absence de droit de rétractation, pratiques commerciales trompeuses, voire agressives... **L'UFC-Que Choisir est à vos côtés pour vous renseigner et vous orienter dans vos démarches.**



### L'UFC-Que Choisir, à vos côtés !

**Vous regrettez votre achat ? Vous n'avez pas de crédit associé à cet achat ?**

**Tout n'est pas perdu !**

**L'étude de votre situation et de votre contrat peut permettre d'annuler votre engagement.**

L'absence de certaines mentions peut aussi rendre possible l'annulation de celui-ci. Certains comportements du professionnel peuvent enfin être sanctionnés.

**N'hésitez pas à prendre contact avec nous pour convenir d'un rendez-vous.**

Devenir adhérent de l'UFC-Que Choisir, c'est rejoindre un Mouvement et bénéficier de tous les avantages liés à l'adhésion.

### Le savez-vous ?



- Un **stand de médiation** existe peut-être sur la foire ou le salon. N'hésitez pas à vous y rendre !

- En cas de manquement à ses obligations d'information, le professionnel peut encourir des sanctions administratives. Alerte la **DDPP (répression des fraudes)**.