

## Les arguments d'un beau parleur

Comment vous faire acheter un banal matelas à un prix exagéré ? Le **Réseau anti-arnaques** décrypte les différentes étapes du conditionnement commercial, constaté dans un témoignage reçu le 16 janvier 2016 :

- ⇒ distribuer un bulletin de jeu à gratter à la sortie d'une grande surface ;
- ⇒ contacter par téléphone tous les clients ayant déposé leur bulletin pour leur annoncer le gain d'un coffret de trois bouteilles de vin ou d'un repas pour deux ;
- ⇒ organiser une dégustation gratuite de spécialités du Périgord ;
- ⇒ annoncer qu'il y a des cadeaux à distribuer mais rien à vendre ;
- ⇒ s'enquérir des problèmes de santé de chacun (*maux de dos, circulation sanguine*) ;
- ⇒ présenter un lot d'accessoires réservés, à l'origine, aux hôpitaux et à la **NASA**, mais, aujourd'hui, disponibles pour le particulier, bien évidemment avec un coût non négligeable ;
- ⇒ promettre que tous les accessoires sont gratuits sauf la plateforme (*le matelas gamme excellence innovation cuivre*), vendue au prix de 3 900 € ;
- ⇒ proposer un crédit gratuit sur 36 mois, ou même une quinzaine de chèques à encaisser tous les deux mois ;
- ⇒ terminer son argumentation par un dernier cadeau : un fauteuil électrique.

Pour l'anecdote, le fameux cadeau – le fauteuil électrique – était déjà défectueux au bout de deux mois et personne n'était disponible pour venir le réparer ou l'échanger.

Promesses surfaites, prix manifestement exagéré, service après-vente aléatoire, manipulation psychologique : évitez absolument ces pièges commerciaux.

**INFO-ALERTE** est une mise en garde hebdomadaire diffusée par le :  
**Réseau anti-arnaques, association partenaire de l'UFC-Que Choisir**  
 BP 60512, La Chapelle Saint Laurent, 79306 BRESSUIRE cedex  
 (contact@arnaques-infos.org) - Site : [www.arnaques-infos.org](http://www.arnaques-infos.org)  
 SIRET : 503 805 657 00031  
 Reproduction autorisée sous réserve de mentionner l'origine.  
 Directeur de la publication : **Pascal TONNERRE**

