

## Résistance face aux pratiques de marketing agressif



Le Réseau anti-arnaques encourage les consommateurs à résister aux pratiques commerciales agressives ou douteuses.

Ainsi il recommande de faire perdre, poliment, le temps de son interlocuteur lors de tout démarchage téléphonique intrusif : mise en attente, surdité simulée, quiproquo provoqué...

Face au scamming (arnaques par ruse) il suggérerait de jouer le rôle de la victime, mais de multiplier les prétextes pour différer le paiement d'une somme destinée à aider un pseudo ami en difficulté.

Vous êtes invité à un repas gratuit précédé d'une réunion commerciale pour vous vendre des produits de « bien-être et de santé » ? Le Réseau anti-arnaques préconise de poser quelques questions dérangementes (vos promesses verbales seront-elles transcrites sur le bon de commande ?, où est fabriqué le produit ? Quelles sont vos références scientifiques?) et de profiter du repas offert.

Ces préconisations peuvent provoquer la colère des professionnels visés. Pour preuve cet extrait du texte rédigé le 25 juillet 2020 sur la page Facebook du Réseau anti-arnaques par un commercial de PHYSARO (repas gratuit + réunion commerciale) : « Vous me faites pitié. Aller participer à une réunion « longue et ennuyante » juste avec pour objectif de profiter du repas gratuit et faire chier le commercial... Et après on s'étonne que la France aille mal. C'est à cause de personnes comme vous que les choses régressent au lieu d'avancer ».

**INFO-ALERTE** est une mise en garde hebdomadaire diffusée par le :  
**Réseau anti-arnaques, association partenaire de l'UFC-Que Choisir**  
BP 40179 – 79205 PARTHENAY cedex  
(contact@arnaques-infos.org) - Site : [www.arnaques-infos.org](http://www.arnaques-infos.org)  
SIRET : 503 805 657 00049

Reproduction autorisée sous réserve de mentionner l'origine.

Directeur de la publication :

**Pascal TONNERRE** (president@arnaques-infos.org)