

# INVITATION AU SALON... DES PIGEONS !

## SITUATION



On vous appelle par téléphone pour vous inviter à visiter un magasin de meubles.

On vous promet un cadeau, voire plusieurs, si vous venez en couple. Vous acceptez l'invitation.

Lors de votre visite, d'importantes réductions vous sont promises si vous achetez le jour-même.



## RISQUE

Cette technique vise à vous attirer dans un magasin où vous ne seriez pas venu spontanément et à vous faire acheter des objets dont vous n'avez pas forcément besoin.

Les prix des meubles sont surévalués, mais les vendeurs sont très bien exercés : il est très difficile de résister à leur argumentaire et aux ristournes qu'ils proposent. Sans délai de réflexion, vous ne pouvez pas comparer avec les produits et les prix des concurrents.



## CONSEIL



Si vous recevez ce genre d'appel, raccrochez au plus vite !

N'acceptez pas l'invitation.

Si, toutefois, vous étiez intéressé(e) par l'acquisition de meubles, n'achetez pas sans avoir comparé avec les produits et les prix proposés par d'autres magasins.

Même si le patron entre en scène pour vous offrir des ristournes encore plus importantes, dites-vous bien que c'est dans le but de vous forcer la main.

## TOMBÉ DANS LE PIÈGE ?

Prévenez l'Inspection économique :  
[pointdecontact.belgique.be](http://pointdecontact.belgique.be)

