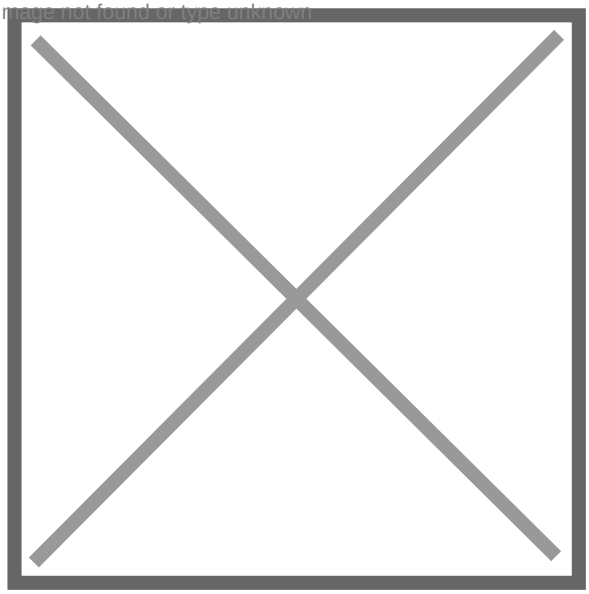
Image not found or type unknown



Publicité mensongère "moins cher ailleurs ? on s'aligne"

Par **magrig**, le **20/11/2009** à **16:46**

Bonjour,
Je viens vers vous afin d'avoir un renseignement concernant une publicité mensongère sur un site de vente à distance.
En effet, sur leur site, il mentionne que si on trouve moins cher ailleurs, il s'alignerait sur le prix.
Or, je viens de leur signaler que j'avais bien trouvé l'article sur un autre site à un tarif bien moins cher, mais il me réponde que :
"Nous sommes désolé mais nous ne pouvons nous aligner sur ce tarif car cela nous obligerais à vendre à perte ce qui est interdit par loi. Au plaisir de vous revoir sur notre site."
Pourriez vous me dire si le site est bien dans son bon droit alors qu'il mentionne qu'il s'aligne sur le prix le plus bas ?
Si non, que dois je faire pour qu'il s'aligne ?
Merci pour vos réponse .

Par **frog**, le **20/11/2009** à **17:25**

A mon sens, la publicité est parfaitement licite. Tout engagement n'a de valeur que dans les limites imposées par la loi. Et ici, nous en avons bien une : L'interdiction de la vente à perte.

Par **Victor75**, le **04/12/2009** à **15:12**

Le site des arnaques.com n'est'il pas une VRAI ARNAQUE? J'ai suivi leurs conseils et j'ai envoyé à la société avec laquelle je suis en conflit un de leur courrier modèle. BRAVO! Je viens de perdre mon procès pour propos mensongers et diffamatoires. Je dois leur payer maintenant plus de 1200€. Les médiateurs sont'ils des pros? NON
Renseignements pris : Leur statut d'association ne leur permette pas de citer des Professionnels et pourtant ils s'en amusent à coeur joie! lesarnaques.com est une vrai arnaque! ATTENTION DE VOUS FAIRE PIEGER COMME MOI et bien d'autres visiblement d'après le Juge!

Par **gloran**, le **04/12/2009** à **15:41**

Les gens sont champions pour creuser leur propre tombe, malgré les procès médiatisés sur le défaut de concurrence entre enseignes de la grande distribution.

Explication (donnée moult fois à la télé mais bon...) :

Une enseigne A vend un produit.
Elle ajoute une pub "si vous trouvez moins cher ailleurs je vous rembourse la différence".

Une petite enseigne B, plus respectueuse du pouvoir d'achat des consommateurs et pratiquant des marges moins élevées, propose le produit moins cher.

Le consommateur, noté C, arrive dans A. Il achète.
Un peu plus tard, il va dans le magasin B. Bon sang, c'est moins cher ici ! Vite que je me fasse rembourser la différence.

C cours chez A réclamer, comme le dit la pub, son remboursement. On lui rembourse la différence, rubis sur l'ongle.

MAIS EN COULISSE

A vient de découvrir que B vend moins cher. A achète à son fournisseur de très gros volumes. Il téléphone à son fournisseur et lui dit : "si tu continue à vendre à B, je te déréférence, mon enseigne ne proposera plus ton produit".

Le petit fournisseur F est donc contraint soit d'arrêter de vendre à B, soit de persuader B d'augmenter ses marges et son prix. Lui ne gagne rien, il essaye de ne pas perdre. A menace d'étrangler F s'il fournit des enseignes à bas prix...

Conclusion : grâce à l'immense stupidité du consommateur "groseille" C qui ne voit pas plus loin que le bout de son nez (pardon portefeuille), tous les prix du produit s'alignent sur le prix le plus défavorable à tous les consommateurs, mais bigrement avantageux pour la grande enseigne A. Ainsi, le kilo de carotte acheté 2 euros au fournisseur continuera à être vendu 10 euros au lieu de 3 partout.

Maintenant, j'ai juste envie de conclure, parce que ce type de bêtise me répugne complètement (j'ai envie d'acheter parfois un cerveau aux 90% de français qui sont nés sans) :

" Pigé l'arnaque ? "

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

(ou comment un comportement unitairement favorable est globalement défavorable)

Cordialement

Par **LeKingDu51**, le **07/12/2009** à **16:26**

C'est bizarre et contradictoire comme raisonnement ...

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés