Déjouer les pièges les démarcheurs

Pour vous inciter à signer, les démarcheurs peuvent redoubler d'efforts. L'UFC-Que Choisir vous alerte sur certaines de leurs méthodes de commercialisation.

L'INFO +

Les contrats conclus en magasin, à la suite d'une invitation à venir retirer un cadeau, ne rentrent pas dans la qualification de démarchage. Aussi, vous ne disposez pas d'un droit de rétractation de 14 jours, sauf si vous souscrivez un crédit affecté.

Se méfier de leur discours commercial

L'objectif des démarcheurs étant de vendre, leur discours est souvent bien rôdé.

Pour avoir confiance, renseignez-vous sur leur identité, leur fiabilité ainsi que sur les informations données avant de vous engager (ex. : Agence De l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie, Trésor Public, Direction Départementale de la Protection des Populations, Qualibat…).

Profiter uniquement de l'excursion

Les excursions organisées par le professionnel n'ont qu'un seul but : celui de vous vendre un bien ou un service.
Pour éviter ce type de démarchage, ne prenez pas avec vous vos chéquiers et cartes bancaires.

Dépannage urgent : Faire jouer la concurrence !

Ne cédez pas à la panique et prenez le temps de vous renseigner sur le prix moyen pour ce genre d'intervention.

Rappelez-vous que les prix sont libres et donc négociables !

Novembre 2018

Pour plus de détails, contactez votre association locale