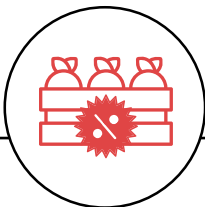


AIDE-MÉMOIRE SUR LES PIÈGES À L'ÉPICERIE



LES RABAIS POUR LES ACHATS MULTIPLES

Pour vous inciter à acheter en plus grande quantité afin de bénéficier du rabais annoncé.

Pas nécessairement obligatoire d'acheter la quantité annoncée pour bénéficier du rabais.

Lisez bien l'étiquette !



LE PLACEMENT STRATÉGIQUE DES ARTICLES EN MAGASIN

Tout est pensé pour vous faire acheter.

+ de temps en magasin
=
+ d'articles dans votre panier
=
+ D'ARGENT DÉPENSÉ.



LES CIRCULAIRES ET LES PRÉSENTOIRS

Ce n'est pas parce que c'est en circulaire que c'est en « spécial ».

Pages couvertures = meilleurs rabais.

Pages intérieures et présentoirs

=

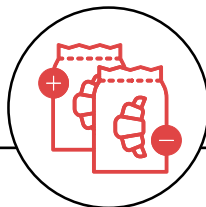
Pas nécessairement des produits en rabais.
Souvent utilisés pour attirer l'attention.



LES CARTES DE FIDÉLITÉ ET LES CARTES DE POINTS

Accès à des offres personnalisées **en échange de vos données personnelles.**

À vous de voir si vous faites une bonne affaire en gardant en tête vos véritables besoins.



DES FORMATS RÉDUITS POUR LE MÊME PRIX (LA RÉDUFLATION)

Plus petite quantité pour le même prix, sans annonce du changement.

Truc : comparer le prix par gramme ou par millilitre.

Légal tant que la bonne quantité est inscrite sur l'emballage.



LA RÉDUCTION DE LA QUALITÉ POUR LE MÊME PRIX (LA DÉQUALIFLATION)

Réduction de la qualité d'un produit ou d'un service pour le même prix, sans annonce du changement (liste d'ingrédients modifiée, moins de service aux caisses...)

Légal tant que les bonnes informations figurent sur l'emballage.

VOTRE VIGILANCE = VOTRE MEILLEUR ALLIÉ, en magasin et en ligne.