

Communiqué¹ de Presse

Les arnaques au site Web

Les professionnels du Web (agences et indépendants) dénoncent les agissement abusifs et malhonnêtes d'un petit nombre d'agences Web. En France et en Belgique (principalement), depuis 2007 au moins, elles prospectent les PME et TPE en utilisant une méthode de vente « agressive » : la « *one-shot* », qui permet de réaliser une vente en un seul rendez-vous.

Elles vendent des sites Web présentés comme « gratuits » (car sous forme de « partenariat »), alors qu'il s'agit en fait de contrats irrévocables de location, sur 48 mois, de pack informatique ou de licence d'exploitation de site Web. Les contrats de site sont revendus rapidement à des sociétés de crédit-bail (ou « *leasing* »), sans que ce transfert de dossier ait été au préalable précisé au client.

Leur site « gratuit » leur revient donc à plusieurs milliers d'euros, alors que la qualité est aussi critiquée. Les prix des sites sont considérés par la profession des créateurs de site comme exorbitants par rapport à ce qu'ils sont. Les clients ne bénéficieraient pas de délai de rétractation, ne possèdent ni le nom de domaine, ni l'hébergement, ni le site (qui est la propriété de l'agence Web ou de la société de *leasing*) ou ses données.

Les clients qui s'estiment victimes se comptent par centaines et font entendre leur voix sur le Web. Malheureusement pour ces clients, la vingtaine d'agences accusée de ces pratiques veille à son image et menace régulièrement les hébergeurs ou éditeurs Web de poursuite judiciaire s'ils ne suppriment pas leurs témoignages.

Depuis quelques semaines, des auto-entrepreneurs et associations se plaignent à leur tour de ces méthodes. Les agences en question sont accusées de se servir de ce mode de vente pour embrouiller le client et promettre un site pour le seul prix de l'hébergement. Les professionnels du Web s'insurgent contre ce groupe très restreint de prestataires peu scrupuleux qui donne une image profondément fautive et mauvaise de la profession.

Les employés de ces agences (en Europe) seraient eux aussi soumis à une forte pression, donnant lieu à un taux important de rotation (*turnover*).

Il est donc vivement recommandé aux entreprises d'être **très vigilante en cas de démarchage**, car cette méthode « *one-shot* » est utilisée pour vendre d'autres produits ou services, tels des standards téléphoniques, des alarmes, ou des systèmes de sauvegarde informatique².

Conseils : enquêter sur le prestataire démarcheur avant de l'accueillir (via un moteur de recherche), exiger un délai de réflexion et/ou un contrat vierge, jauger la légalité et les modalités « cachées » du contrat (les petites lignes), ne rien signer de suite.

Contact Presse : Mathias Poujol-Rost, webmestre indépendant à Mulhouse (France) ; presse@mathiaspoujorost.net, <blogue.prestatairesweb.com>, <[Twitter@prestatairesweb](https://twitter.com/prestatairesweb)> (espaces Web édités à titre personnel).

Pour les clients/victimes : contact@prestatairesweb.com .

1 Pour diffusion immédiate. Ce communiqué peut être considéré indépendamment du dossier (15 pages) ci-joint.
2 Le [forum Les Arnaques.com](http://forum.lesarnaques.com) (<http://forum.lesarnaques.com>) contient d'autres témoignages de démarchages utilisant cette méthode « *one-shot* », même s'il ne traite plus les conflits B2B depuis plusieurs semaines.