



LITIGE AVEC LA SOCIETE VOGICA

Par **marifollou**, le **20/11/2008** à **00:33**

Madame, Monsieur,

Par la présente, nous nous permettons de vous apporter notre témoignage concernant nos déboires avec la société VOGICA, déboires que de nombreux consommateurs connaissent avec ce cuisiniste.

Le 18 octobre 2008 au alentour de 16h30, nous sommes entrés dans un magasin VOGICA (Nantes 44) pour y voir des meubles de salle de bains qui sont exposés.

Mon épouse et moi-même avons le projet de nous installer dans une nouvelle maison dont la construction sera terminée fin 2009, et de ce fait nous commençons à nous intéresser aux aménagements de salle de bains ; Néanmoins, nous ne souhaitons pas faire d'acquisition dans l'immédiat, car nous n'avons pas encore commencer la construction de notre future nouvelle habitation.

Cependant, à peine entrés dans le magasin, nous avons été accostés par un vendeur qui nous proposés de réaliser très rapidement un plan des deux salles de bains de notre maison. Nous n'imaginions alors pas que nous allions passer plus de cinq heures dans le magasin. Par ailleurs, à plusieurs reprises, nous lui avons spécifiés que je n'étais pas en forme car j'étais sous l'emprise de médicaments afin de soigner une infection et que je nous souhaitions pas prendre de décision définitive.

A nos arguments, il nous proposait des cafés et nous assurait qu'il n'y avait aucun problème car il ne s'agissait que d'établir un devis et que l'objectif était de bloquer une tarification « exceptionnelle » correspondant et ce sans aucun engagement.

Ainsi, les plans sont réalisés et le devis établit pour la somme de 20 773€, ce qui était largement au dessus du budget que nous nous étions fixé. Nous avons alors rappelé au vendeur qu'au début de notre entretien, nous lui avons précisé que notre budget ne devait pas dépasser 7 000€.

Le vendeur nous a alors confié qu'à son niveau il ne pouvait rien faire comme réduction mais que le directeur, qui était justement là ce jour, avait une enveloppe de remise exceptionnelle à distribuer (du fait de journées soi disant portes ouvertes) et qu'il allait sûrement pouvoir faire quelque chose de beaucoup mieux pour nous.

Ainsi, le directeur nous a rejoint et après de nombreuses et vives négociations, il nous a finalement proposé une remise de plus 40%, ce qui a ramené le prix de nos deux salles de bains à 12 863 euros.

La somme restait encore au dessus de notre budget mais les plans proposés étaient tellement sympas que nous hésitions un peu. Nous lui avons alors expliqué que nous souhaitions