

Les plus courantes escroqueries du courrier électronique - 1/2

Voici pour vous une liste des "attrape-nigauds" du courrier électronique commercial afin de vous éviter de malencontreux problèmes... Alors lisez cet article et soyez attentifs !

Aussi tentantes soit-elles ces offres de courrier électronique commercial ne sont finalement pas aussi rentables qu'elles le prétendent, et peuvent même, dans le pire des cas, vous amener de gros (très gros) problèmes...

1) Possibilités d'affaires : Dans la plupart des cas, on promet au consommateur de réaliser des gains élevés pour peu de temps et d'argent. Certaines de ces escroqueries sont en fait des opérations pyramidales traditionnelles déguisées.

2) Profits réalisés par l'envoi de messages électroniques en vrac : Ces escrocs vous promettent de gagner beaucoup d'argent par l'envoi de sollicitations par courrier électronique en vrac. Ils vendent des listes d'adresses électroniques ou de logiciels vous permettant de faire les envois. Ce qu'ils ne disent pas, c'est que les listes sont de mauvaise qualité et que l'envoi de courrier en vrac enfreint les conditions de service de la plupart des fournisseurs de service Internet. Pratiquement aucune entreprise honnête n'envoie de messages électroniques en vrac.

3) Chaîne de lettres : Cette version électronique de la traditionnelle chaîne de lettres est généralement accompagnée de promesses exagérées concernant les possibilités de gains. Tout comme leur pendant sur papier, ces messages électroniques sont illégaux.

4) Télétravail : Les messages électroniques vous offrent l'occasion de faire de l'argent en restant à la maison. Deux versions populaires portent sur l'insertion de documents dans des enveloppes et la fabrication d'œuvres artisanales. Cependant, personne ne vous paiera pour avoir inséré des documents dans des enveloppes, et les promoteurs de fabrication d'œuvres artisanales refusent normalement d'acheter ces produits prétextant qu'ils ne correspondent pas à leurs "normes de qualité".

5) Santé et régime alimentaire : Dans ce cas, on offre des "progrès scientifiques", des "remèdes miracles", des "produits exclusifs", des "formules secrètes" et des "ingrédients anciens". Parfois, des consommateurs "guéris" font des témoignages ou de "prestigieux professionnels de la santé" introuvables y vont de leurs recommandations.

6) Abondance d'argent : Des offres du genre : "Apprenez comment faire 4 000 \$ en une journée" ou "Réalisez des profits illimités en faisant des placements sur les marchés monétaires mondiaux" attirent les consommateurs avides de gains rapides.

7) Produit gratuit : L'attrait des articles de valeur gratuits (p. Ex. Ordinateurs ou cartes d'appel interurbain) entraîne les consommateurs à payer des frais pour profiter de ces offres. Après avoir payé, les consommateurs apprennent qu'ils n'ont pas droit au "cadeau gratuit" tant qu'ils n'ont pas recruté d'autres membres.

8) Possibilités d'investissement : Dans ce cas, on séduit le consommateur par des taux de rendement extrêmement élevés sans risque. Les promoteurs fûtés à la parole facile laissent entendre qu'ils ont des contacts financiers haut placés, qu'ils ont accès à des renseignements d'initiés ou qu'ils garantissent l'investissement. Pour conclure le marché, ils peuvent présenter des statistiques trompeuses, exagérer l'importance d'un événement d'actualité ou insister sur la qualité unique de leur offre.

9) Désembrouilleurs pour câblodistribution : Pour un investissement initial minime, le consommateur peut acheter un désembrouilleur pour câblodistribution afin de recevoir les émissions par câble sans payer de frais d'abonnement mensuels.

Les plus courantes escroqueries du courrier électronique - 2/2

10) Prêts garantis ou crédit avec facilités de paiement : Certains fraudeurs offrent des prêts de transformation de l'avoir propre foncier même si le consommateur n'a aucun avoir foncier. D'autres offrent des cartes de crédit sans garantie sans vérifier les antécédents du consommateur en matière de crédit. Les "prêts" s'avèrent être des listes d'établissements prêteurs et les cartes de crédit ne sont jamais envoyées au consommateur.

11) Annulation du dossier de crédit : Dans ce cas, on cible le consommateur dont le dossier de crédit est peu reluisant. Moyennant le versement d'un coût initial, l'intéressé se voit offrir l'annulation de son mauvais dossier de crédit ou un tout nouveau dossier de crédit.

12) Promotions de vacances : Tout comme leurs homologues du courrier escargot, les "promoteurs de prix" par courrier électronique informent le consommateur qu'il a été sélectionné pour recevoir un prix; il pourra passer des vacances de luxe à un prix dérisoire. Toutefois, les logements ne sont pas de luxe et les surclassements coûtent cher.

Alors prenez garde à toutes ses offres aussi alléchantes paraissent-elles et gardez l'oeil ouvert !