



*Le cahier juridique a été réalisé en collaboration avec un avocat à la cour. Nous vous présentons dans les pages qui*

# Le Marketing de Réseaux n'est pas la vente pyramidale

*Il ne faut pas confondre la vente pyramidale et ses formes déguisées qui est illégale et la distribution par multiniveaux qui, elle, est reconnue par loi.*

**Comment savoir si l'on a affaire à un système pyramidal ?**

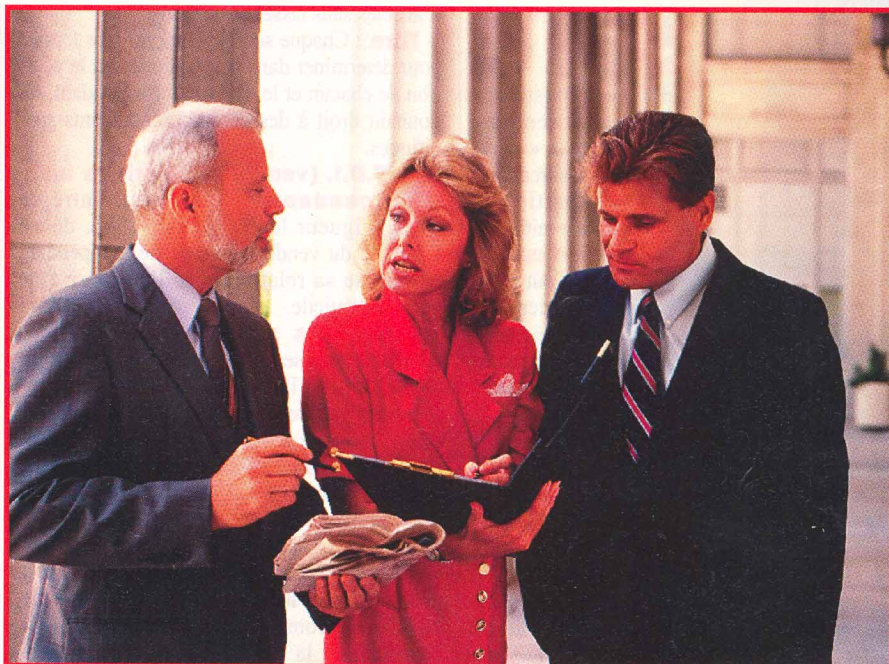
● **Premier point**, si lorsque vous entrez dans un réseau, on vous demande de payer une somme importante sous forme de droit d'entrée, de frais de formation, d'achats de matériels de vente, de produits de démonstration etc., vous devez vous méfier.

On considère comme normal si l'on vous propose sans obligation d'achat de vous munir d'un kit de démarrage dont le prix ne doit pas dépasser les 500 francs, dans ce cas, vous pouvez accepter car cet outil vous aidera à mettre en route votre affaire.

● **Deuxième point**, vous ne devez en aucun cas accepter de toucher des commissions sur l'adhésion de nouveaux distributeurs mais uniquement sur les produits qu'ils vendent aux consommateurs.

Ce manquement relève du 2ème alinéa de l'article L 126-6 du code de la consommation qui indique : "...est interdit le fait de proposer à une personne de collecter des adhésions ou de s'inscrire sur une liste en lui faisant espérer des gains financiers résultant d'une progression géométrique du nombre de personnes recrutées ou inscrites". Le non respect de la loi peut entraîner pour les participants des condamnations assorties d'amendes et de peine de prison. Alors, faites attention !

● **Troisième point**, sachez que si l'on vous propose de constituer un stock important au moment de votre adhésion sans aucune garantie de rachat, prenez garde ! Dans ce cas, vous pouvez vous référer à l'article L. 1226 du code de la consommation qui stipule : "Il est interdit de proposer l'acquisition d'un stock de marchandises destinées à la revente, sans garantie de reprise de stock aux conditions de l'achat déduction faite éventuellement d'une somme n'excédant pas 10% du prix correspondant. Cette garantie de reprise peut toutefois être limitée à une période d'un an après l'achat". N'oubliez pas qu'avec ce système, ce sont les personnes qui ont créé



et organisé le développement de l'entreprise qui s'enrichissent au détriment de ceux qui y sont entrés plus tard.

Vous n'aurez quasiment pas la possibilité de récupérer la somme que vous avez versée initialement.

La vente pyramidale est un cercle infernal dont il est difficile de sortir sans y "laisser des plumes" !

Même si maintenant vous connaissez les rouages de la vente pyramidale, veillez toujours à éviter les sociétés qui ne fournissent pas un contrat précis indiquant les conditions d'adhésion, de résiliation, d'achat et de vente de produits, et de garantie de retour de produits.

Si un réseau vous intéresse, prenez votre temps, posez des questions, rassemblez tous les documents que vous pouvez trouver le concernant et sur les produits qui sont distribués.

Sachez également que lorsqu'une entreprise se présente à vous en mettant en avant un plan de rémunération "extraordinaire" qui permet de gagner rapidement de l'argent et méprise les produits (peu de références, mauvaise qualité, catalogue difficile à obtenir etc.) cette entreprise n'est pas fiable

et vous risquez de vous faire arnaquer ! N'hésitez pas à demander conseils autour de vous et notamment à des gens qui sont ou qui ont quitté le réseau.

**Le Marketing de Réseaux, une réalité économique incontestable**

Par contre, à l'inverse du système pyramidal, il existe la distribution multiniveaux qui elle est une réalité économique reconnue par loi et qui est très créatrice d'emplois et d'activités. La vente par multiniveau est une composante de la Vente Directe, puisque le principe est de diffuser par le biais de distributeurs des produits demandant une démonstration, directement aux consommateurs sans passer par les magasins ou autres points de vente. Les contacts humains matérialisés par des millions de visites, réalisées annuellement à domicile par des distributeurs, engendrent un courant de convivialité qui manque dans les autres branches du commerce. ■