

La vente directe ou la vente multi-niveaux

La vente directe consiste en la commercialisation, directement au consommateur, de produits et de services par des distributeurs indépendants. La vente se fait de personne à personne, en général au domicile du consommateur ou d'un tiers, sur son lieu de travail ou en des lieux autres que des établissements destinés à la vente. Le distributeur explique les caractéristiques du produit ou en fait la démonstration.

La vente **multi-niveaux est une structure hiérarchique de réseau de vente dans laquelle les revendeurs peuvent recruter de nouveaux vendeurs.**

C'est l'une des diverses méthodes utilisées pour l'organisation et la rémunération des distributeurs dans le cadre de la vente directe. Il s'agit essentiellement d'un programme où le distributeur se voit rémunéré de deux façons: d'une part, il perçoit un revenu sur ses ventes personnelles de marchandises et de services aux consommateurs. D'autre part, il perçoit des commissions sur les ventes et les achats réalisés dans son groupe. La vente multi-niveaux permet donc au distributeur de développer une affaire indépendante, à la fois en vendant de la marchandise et des services aux consommateurs, et en animant un réseau de distributeurs indépendants.

La vente multi-niveaux, comme toutes les formes de vente directe, assure des avantages substantiels. Elle ouvre de nouvelles possibilités à un très grand nombre d'individus que le marché de l'emploi sous-utilise, ou oublie. Elle offre à ces personnes un moyen relativement simple et bon marché d'acquérir des compétences de base dans le commerce et la gestion. Elle offre à qui le souhaite, le moyen de gagner un revenu d'appoint avec un maximum de flexibilité. Par ailleurs, elle permet à des entreprises qui proposent des produits ou des services, de les mettre sur le marché sans frais de publicité importants et sans avoir à se faire une place sur les rayonnages des magasins. C'est une méthode de distribution au détail qui a une présence très dynamique dans de nombreuses régions du globe.

Il est important de souligner que, dans le cadre d'un programme de vente multi-niveaux, les rémunérations des distributeurs sont exclusivement générées par la vente de marchandises et de services aux consommateurs finaux.

Certaines caractéristiques communes aux opportunités de vente multi-niveaux sont facilement identifiables :

1. La mise de fonds initiale est toujours très faible. Le seul achat nécessaire est celui de documents et matériel de formation, d'auxiliaires de vente ou d'une trousse de démonstration. Souvent, les entreprises offrent ces articles à prix coûtant. Les nouveaux distributeurs bénéficient d'un délai de réflexion qui leur permet de reconsidérer leur décision et de se faire rembourser leur mise de fonds s'ils choisissent de ne pas continuer.
2. Les entreprises de vente multi-niveaux découragent fortement le stockage de marchandises et offrent à leurs distributeurs désirant résilier, la possibilité de rendre toute marchandise non utilisée mais revendable, et de se faire rembourser à un taux de 90% minimum du prix payé.
3. Dans les entreprises de vente multi-niveaux, l'accent est mis sur la vente de produits aux consommateurs. Ces entreprises sont connues et respectées pour la qualité de leurs produits, lesquels sont couverts par une garantie de satisfaction qui permet aux clients qui n'en seraient pas satisfaits de les retourner et d'en obtenir le remboursement, **conformément aux dispositions des articles L 121-1 et suivants du code de la consommation.**
4. Les sociétés de vente multi-niveaux refusent d'annoncer des gains mirobolants pour les distributeurs qui appartiennent à leur réseau commercial. Le niveau possible des gains doit s'appuyer uniquement sur des exemples réels et documentés.

La Position de la FMAVD

Comme le montre sa Déontologie Mondiale, la FMAVD encourage fortement l'éthique décrite ci-dessus en exigeant de ses membres le respect à ces codes de conduite. De plus, la FMAVD considère qu'un environnement juridique et légal qui permet aux petites entreprises de prospérer est essentiel pour que distributeurs et consommateurs puissent bénéficier des avantages divers de vente directe, dont la vente multi-niveaux.

La FMAVD soutient toute législation qui, comme sa Déontologie Mondiale, fait clairement la distinction entre les opportunités légitimes de la vente multi-niveaux et combat les systèmes frauduleux qui se dissimulent sous la couverture d'une activité commerciale du même type.

La FMAVD apporte son appui à toute législation qui interdit des activités dont l'intention inhérente est frauduleuse, qu'il s'agisse d'organisations pyramidales, de chaînes de vente ou autres.