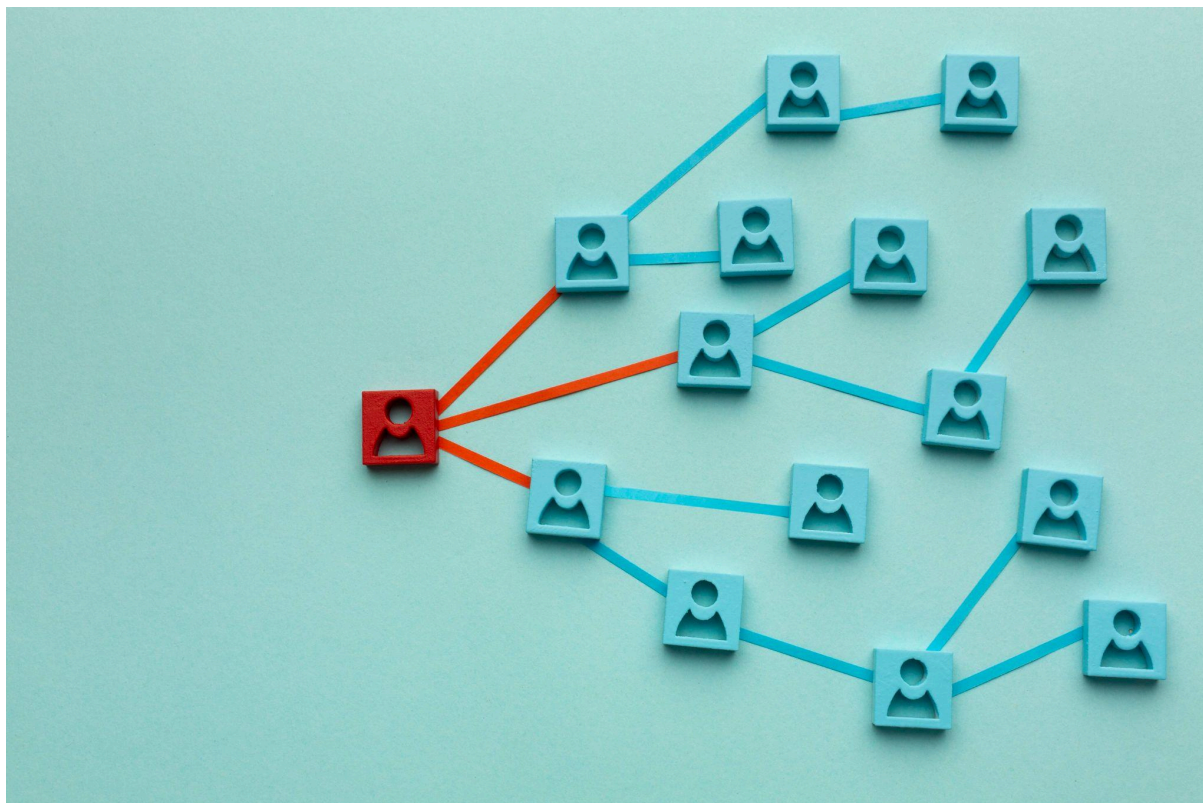


Les ventes pyramidales



© Freepik

Ces systèmes de vente prohibés reposent sur une progression géométrique du nombre d'acheteurs recrutés par les acheteurs eux-mêmes.

Principe d'interdiction

Les ventes pyramidales sont des pratiques commerciales illicites dans lesquelles la rémunération des recruteurs repose principalement sur l'affiliation au réseau de nouveaux membres, et de non de la vente de produits ou de services.

L'article 66 de la délibération n°14 du 6 octobre 2004 interdit ces pratiques qui sont caractérisées par trois éléments :

- **une offre de marchandises au public, ou de gains financiers ;**
- **l'espoir pour les destinataires de l'offre d'obtenir la marchandise gratuitement ou à un prix réduit, ou de multiplier ses gains ;**
- **la collecte d'adhésions ou d'inscriptions.**

Différents types de ventes pyramidales

Vente à la boule de neige

La vente pratiquée par le procédé dit « à la boule de neige » consiste à offrir des marchandises au public en lui faisant espérer l'obtention de ces marchandises à titre gratuit ou contre remise d'une somme inférieure à leur valeur réelle, et en subordonnant les ventes au placement de bons ou de tickets à des tiers ou à la collecte d'adhésions ou inscriptions.

Dans ce type de vente, les destinataires de l'offre sont donc incités à acquérir des marchandises à titre gratuit ou à prix réduit, sous condition de trouver un certain nombre de nouveaux acheteurs. Par la suite, ces derniers devront eux aussi trouver de nouveaux acheteurs pour bénéficier des mêmes avantages, et ainsi de suite (d'où l'effet "boule de neige").

Vente fondée sur des offres de gains financiers

Face au développement des chaînes d'argent et des publicités relatives à des méthodes présentées comme lucratives, le délit de vente à la boule de neige a été étendu aux offres de gains.

Elle est définie par l'article 66 de la délibération n°14 *portant réglementation économique* comme *“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 des personnes recrutées ou inscrites”*.

Il s'agit d'un mécanisme selon lequel les organisateurs de systèmes « commerciaux » ou « d'investissements » s'enrichissent en une progression géométrique en percevant une somme d'argent des personnes qu'ils ont recrutées (frais d'entrée ou d'adhésion).

Les personnes appâtées par des promesses de gains importants sont invitées, moyennant une mise de fonds préalable, à s'inscrire sur une liste à laquelle viendront s'ajouter d'autres noms, en vue de recevoir le bénéfice de l'effet de la chaîne, présenté comme multiplicateur mais en réalité très vite saturé, notamment pour les adhérents les plus récents.

Vente multi-niveaux frauduleuse

La vente multi-niveaux (MLM) est un système de vente directe légal. Les vendeurs/distributeurs sont rémunérés sur les ventes qu'ils réalisent eux-mêmes, et perçoivent également une commission sur celles réalisées par les vendeurs qu'ils ont directement recrutés. Leur rémunération est issue de la vente des produits ou services de la marque à laquelle ils sont affiliés. L'activité de distributeur pour un réseau de MLM ne nécessite pas de qualification professionnelle particulière ou d'infrastructure, et pas ou peu de démarches administratives préalables. Il suffit en général d'être parrainé par un membre du réseau pour l'intégrer.

Le système MLM sert parfois de "vitrine légale" à des systèmes de vente pyramidaux interdits où les gains proviennent principalement du recrutement de nouveaux membres plutôt que de la vente de produits ou services.

L'article 66 de la délibération n°14 portant réglementation économique prévoit ainsi que :

- *“Dans le cas de réseaux de vente constitués par recrutement en chaîne d'adhérents ou d'affiliés, il est interdit d'obtenir d'un adhérent ou affilié du réseau le versement d'une somme correspondant à un droit d'entrée ou à l'acquisition de matériels ou de services à vocation pédagogique, de formation, de démonstration ou de vente ou tout autre matériel ou service analogue, lorsque ce versement conduit à un paiement ou à l'attribution d'un avantage bénéficiant à un ou plusieurs adhérents ou affiliés du réseau.”*
- *“En outre, il est interdit, dans ces mêmes réseaux, d'obtenir d'un adhérent ou affilié l'acquisition d'un stock de marchandises destinées à la revente, sans garantie de reprise du 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.”*

Comment détecter un schéma MLM frauduleux ou marketing de réseau ?

Dans ces systèmes de vente prohibés, les adhérents du réseau ont pour principale activité de recruter de nouveaux membres, dans leur entourage direct, ou leurs abonnés sur les réseaux sociaux. L'adhésion implique le paiement de frais d'entrée et/ou d'un abonnement périodique. Le recrutement de nouveaux affiliés génère les principaux gains financiers, pour l'adhérent, mais aussi pour ses parrains et tous les membres placés au-dessus du recruteur dans la généalogie du réseau. Les gains générés par la vente des produits ou services aux affiliés sont moindres.

L'intérêt principal pour les distributeurs n'est donc pas la vente de services mais la perspective de gains financiers importants résultant de la seule progression du nombre d'affiliés.

Dans ces systèmes de vente, les recrues sont incitées à adhérer par la promesse:

- d'offres exceptionnelles sur des voyages, produits de beauté, compléments alimentaires, etc.
- de services permettant des gains ou des rendements très supérieurs aux taux du marché sur des produits et placements financiers: formation au trading en ligne, actions, cryptomonnaies, parts dans une société financière, fonds d'investissements, etc.
- des bonus importants en fonction du niveau atteint dans la hiérarchie (voyages, montres, voitures de luxe, etc.)

Le recrutement s'opère selon les mécanismes suivants:

- relance régulière du "parrain" pour inciter ses filleuls à recruter à leur tour
- emploi de formules accrocheuses du type "opportunité financière", "indépendance financière", liées à un discours d'appartenance à un cercle fermé d'initiés...
- utilisation de chaînes dédiées ou de vidéos de présentation sur internet, souvent d'accès restreint via un code fourni par le "parrain"
- de réunions sur invitations souvent payantes
- des statuts et niveaux de rémunération aux noms prestigieux tels que "leader", "gold", "legend", "hall of fame", etc.
- la mise en avant sur les réseaux sociaux du train de vie des membres les mieux placés dans la hiérarchie

Ces réseaux à structure pyramidale ont vocation à s'effondrer dès lors que les adhésions ne sont plus assez nombreuses pour répartir les gains issus du recrutement au bénéfice des anciens inscrits. Souvent, les têtes de réseau, seules gagnantes, finissent par sortir du réseau et en créent un nouveau pour « réinitialiser » le système.

Vigilance et signalement

- Attention, ce sont souvent des proches ou des connaissances qui vous invitent à intégrer un système de vente illicite, ignorant eux-mêmes qu'ils en sont parfois victimes.
- Ne répondez pas ou ne signez aucun document sous la pression, n'effectuez aucun paiement.
- Posez-vous des questions sur le produit ou le service proposé et sur la légalité de l'offre.
- Réalisez des recherches sur l'offre sur internet et demandez des conseils objectifs à un professionnel.

Je suis victime... Que faire ?

1. Collectez un maximum d'informations sur la pratique et le mode opératoire (copie d'écran du site internet, vidéos des séances, échanges de mails, numéros de téléphones, compte bancaire et bénéficiaire des fonds, etc).
2. Déposez plainte auprès d'un service de Police ou de Gendarmerie ou par courrier auprès du Procureur de la République ou contactez la DAE (23.22.50 / dae@gouv.nc)