



LE MARKETING DE RÉSEAU EST-IL UN SYSTÈME PYRAMIDAL ?

**UN CONSTAT EST FAIT : LE MARKETING DE RÉSEAU EST SOUVENT
ASSIMILÉ À UN SYSTÈME PYRAMIDAL.**

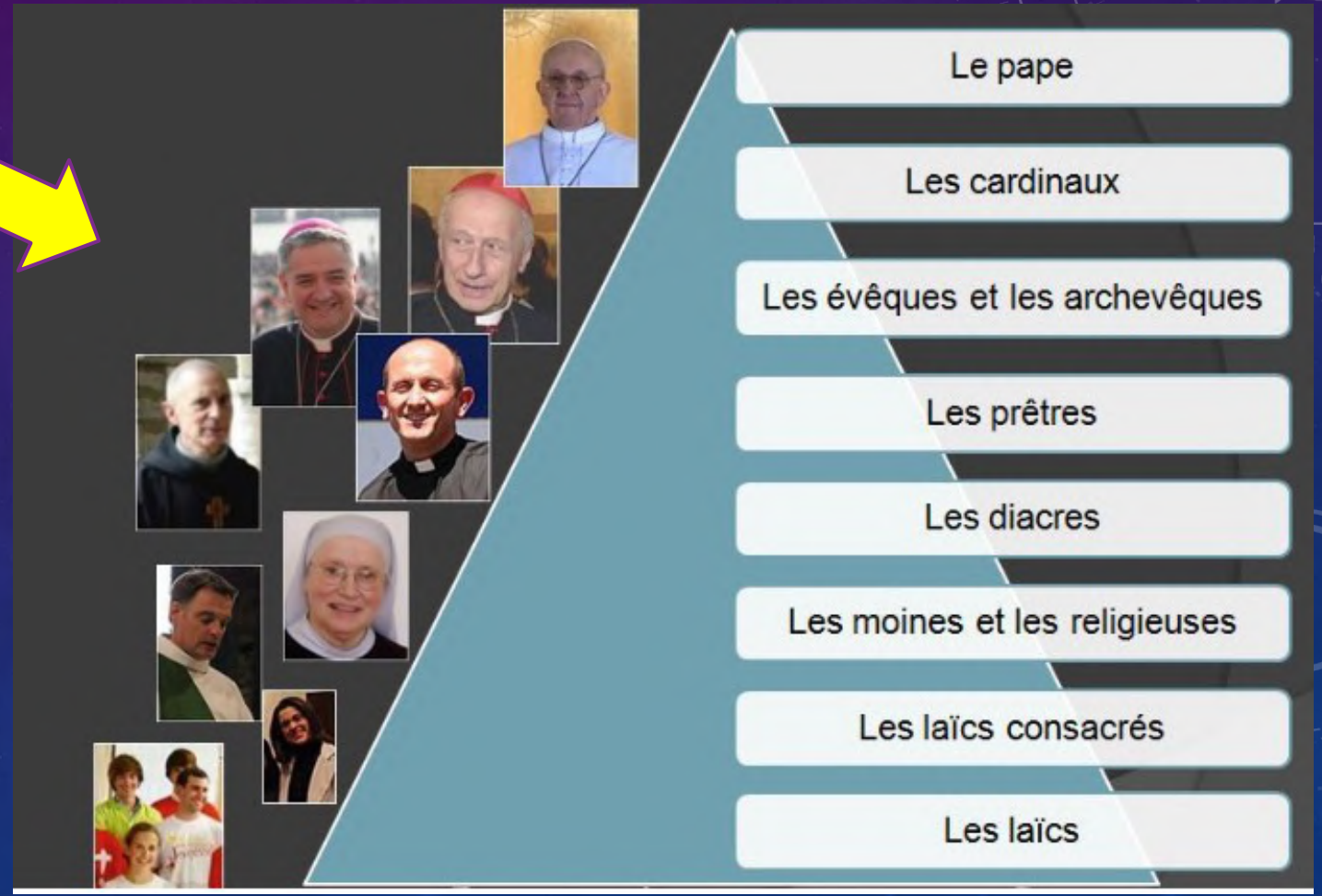
- **EXISTE-T-IL DES STRUCTURES PYRAMIDALES DANS TOUS LES PAYS ?**
- **QUELLE EST LA DIFFÉRENCE ENTRE LES SOCIÉTÉS DE MARKETING DE RÉSEAU ET LES AUTRES ENTREPRISES ?**

COMPARONS LES STRUCTURES HIÉRARCHIQUES DE CERTAINES ENTREPRISES ET ORGANISATIONS.

**Regardons
attentivement la
hiérarchie dans
une entreprise.**



Et regardons maintenant la hiérarchie dans une organisation, ici l'Eglise Catholique Romaine.



Trois conclusions résultant de ces observations :

4

- Toutes les entreprises et les organisations de tout genre ont une « **structure pyramidale** ».
- Dans une structure pyramidale, il y a en générale **plus de postes disponibles à l'entrée (base)** et **moins de postes disponibles dans les niveaux supérieurs** (jusqu'au sommet de l'organisation).
- Dans une structure pyramidale, **plus vous êtes haut dans la hiérarchie plus vous gagnez d'argent.**



COMPARONS LES RÈGLES QUI RÉGISSENT UNE
ENTREPRISE CLASSIQUE ET CELLES QUI
RÉGISSENT UNE ENTREPRISE DE MARKETING
DE RÉSEAU.

A - LES RÈGLES QUI RÉGISSENT UNE ENTREPRISE CLASSIQUE

QUELLES SONT LES TROIS (3) RÈGLES QUI RÉGISSENT LES ENTREPRISES À STRUCTURE PYRAMIDALE ?

7

Les entreprises classiques sont régies par ces trois verbes, dans l'ordre suivant : Être (1), Faire (2) et Avoir (3).

1. Être

2. Faire

3. Avoir (obtenir)

- Par exemple, toutes les positions vers le haut exigent que la personne remplisse des conditions **d'aptitudes bien précises.**
- Le responsable des ressources humaines qui doit **faire un recrutement** filtre les candidats à ces postes selon leurs diplômes et leurs lettres de motivations.

QUELLE EST LA STRATÉGIE DE RECRUTEMENT DANS UNE ENTREPRISE CLASSIQUE ?

9

Exemple d'offre :

Un **Poste de Directeur de marketing** est à pourvoir dans une entreprise.



Stratégie:

Le responsable du recrutement réalisera des entretiens seulement avec des personnes ayant au moins un diplôme de Master.

REFUSÉ

- **Si vous n'avez pas un Master votre candidature ne sera pas prise en compte**, même si vous avez un ensemble de compétences requises.
- **Ce n'est peut être pas juste à vos yeux**, mais c'est la règle du jeu !

Règle 1. = ÊTRE

Il faut donc remplir
la première
condition, Être
diplômé (Master)



Poste de
Directeur de
marketing



ACCEPTÉ

- Vous avez le diplôme de MASTER, très bien !
- À l'entretien d'embauche, vous allez maintenant devoir prouver au recruteur que vous avez des compétences (stages passés, expériences professionnelles antérieures...)

- **Règle 2 = FAIRE**

Vous allez maintenant prouver que vous remplissez la deuxième condition : le Savoir-faire avéré.

Les deux premières conditions sont remplies,
vous pouvez maintenant Avoir le poste

13

1. ÊTRE

+

2. FAIRE

=

Règle 3. AVOIR

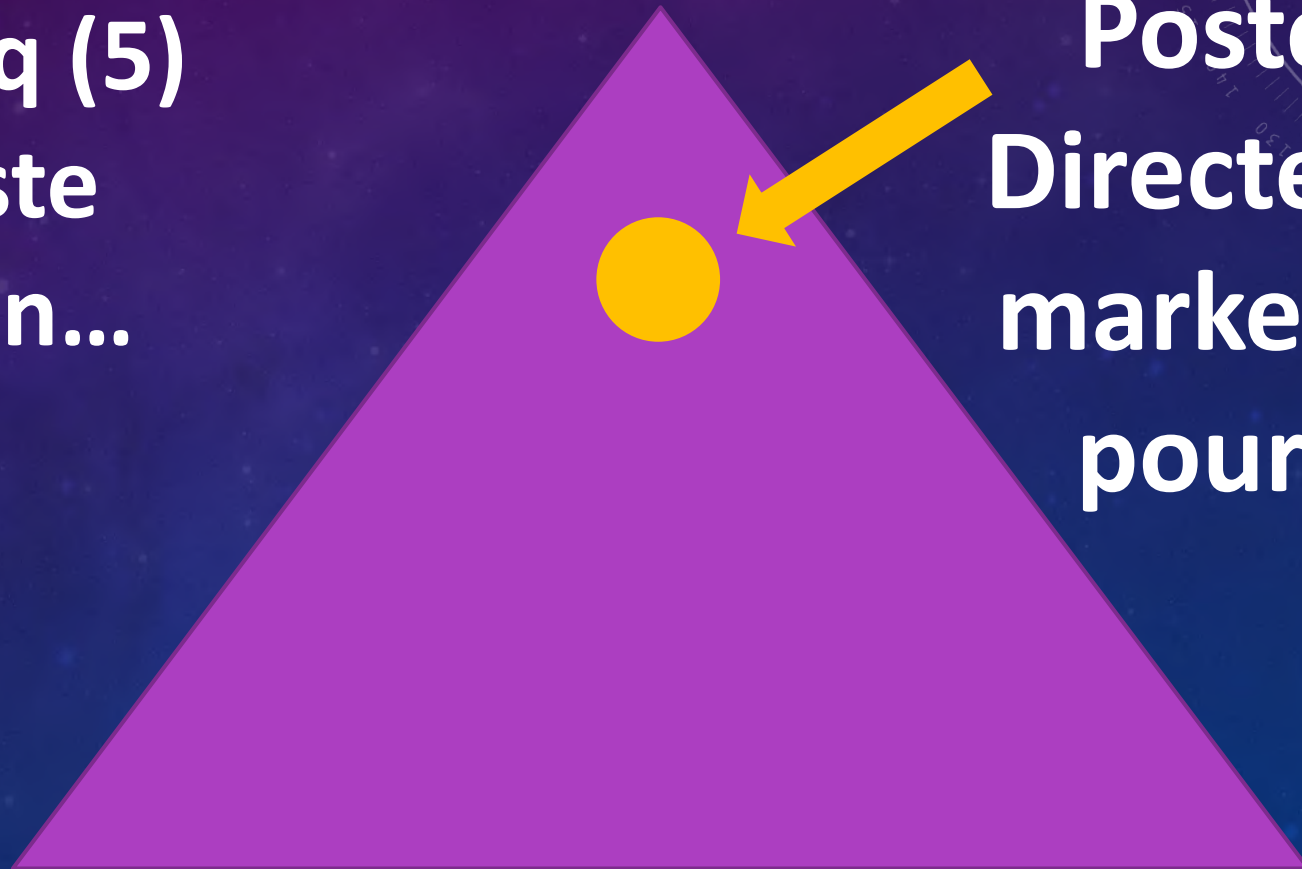


Poste de
Directeur de
marketing

COMMENT SE NÉGOCIERA VOTRE RÉMUNÉRATION DANS UNE ENTREPRISE CLASSIQUE ?

14

Imaginons que cinq (5) candidats au poste passent l'entretien...



Poste de
Directeur de
marketing à
pourvoir

- **Si vous demandez un salaire plus haut que les 4 autres candidats, vous serez recalé !**
- **Si vous faites une proposition jugée convenable, vous serez retenu !**




MAIS CE SALAIRE RESTERA PLAFONNÉ ET NE REFLÈTERA PAS CE QUE VOUS VALEZ VRAIMENT !

B - LES RÈGLES QUI RÉGISSENT UNE ENTREPRISE DE MARKETING DE RÉSEAU.

**Regardons
attentivement le
modèle des
entreprises de
marketing de réseau.**



 **Les entreprises de
marketing de réseau ne
sont pas en réalité une
forme de pyramide,
c'est un « V ».**

AUCUNE LIMITE
à ce que vous pouvez
accomplir grâce à
L'EFFET DE LEVIER dans une
entreprise de marketing de
réseau.

Votre revenu est
potentiellement illimité
dans une entreprise de
marketing de réseau !

QUELLES SONT LES TROIS (3) RÈGLES DANS LES ENTREPRISES DE MARKETING RELATIONNEL ?

Les entreprises de marketing de réseau sont régies par ces trois verbes, dans l'ordre suivant :
Avoir (1), Être (2) et Faire (3).

- 1. Avoir**
- 2. Être**
- 3. Faire**

POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL DANS LE MARKETING DE RÉSEAU.

20

- Avant de démarrer dans le MLM vous devez déterminer vos rêves et avoir une idée du revenu que vous souhaitez avoir pour réaliser vos rêves !

= c'est la Règle 1. AVOIR (avoir des rêves)

POSEZ-VOUS CLAIREMENT CETTE QUESTION: COMBIEN D'EUROS VOUS VOULEZ GAGNER ?

- Pour construire la maison de vos rêves ?
- Pour acheter la voiture de vos rêves ?
- Pour partir en vacances vers la destination de vos rêves ?
- Pour donner aux œuvres caritatives pour des causes qui vous tiennent à cœur ?
- Pour que vous n'ayez plus à définir ce qui est essentiel pour votre famille en fonction de votre niveau de revenu ?

DEVENEZ LA PERSONNE QUI VA POSSÉDER CES CHOSES... COMMENT LE DEVENIR ?

22

- En rejoignant des personnes qui font les mêmes rêves que vous.
- En vous associant à des personnes qui savent voir la semence de grandeur chez les autres.
- Et en suivant des formations de développement personnel

= c'est la règle 2. ÊTRE

ENFIN, METTEZ-VOUS AU TRAVAIL ET INVESTISSEZ !

23

- Il s'agit d'avoir la motivation d'investir financièrement aujourd'hui.
- Il s'agit d'avoir la motivation de travailler aujourd'hui pour obtenir ce que vous désirez.
- Vous récolterez ainsi ce que vous aurez semé !

= c'est la règle 3. FAIRE





1. Nous commençons tous au même niveau dans le MLM : même budget, sans considérations de diplômes ou d'expériences professionnelles.

2. Nous pouvons tous gravir tous les différents échelons, jusqu'à la dernière position dans l'entreprise MLM.

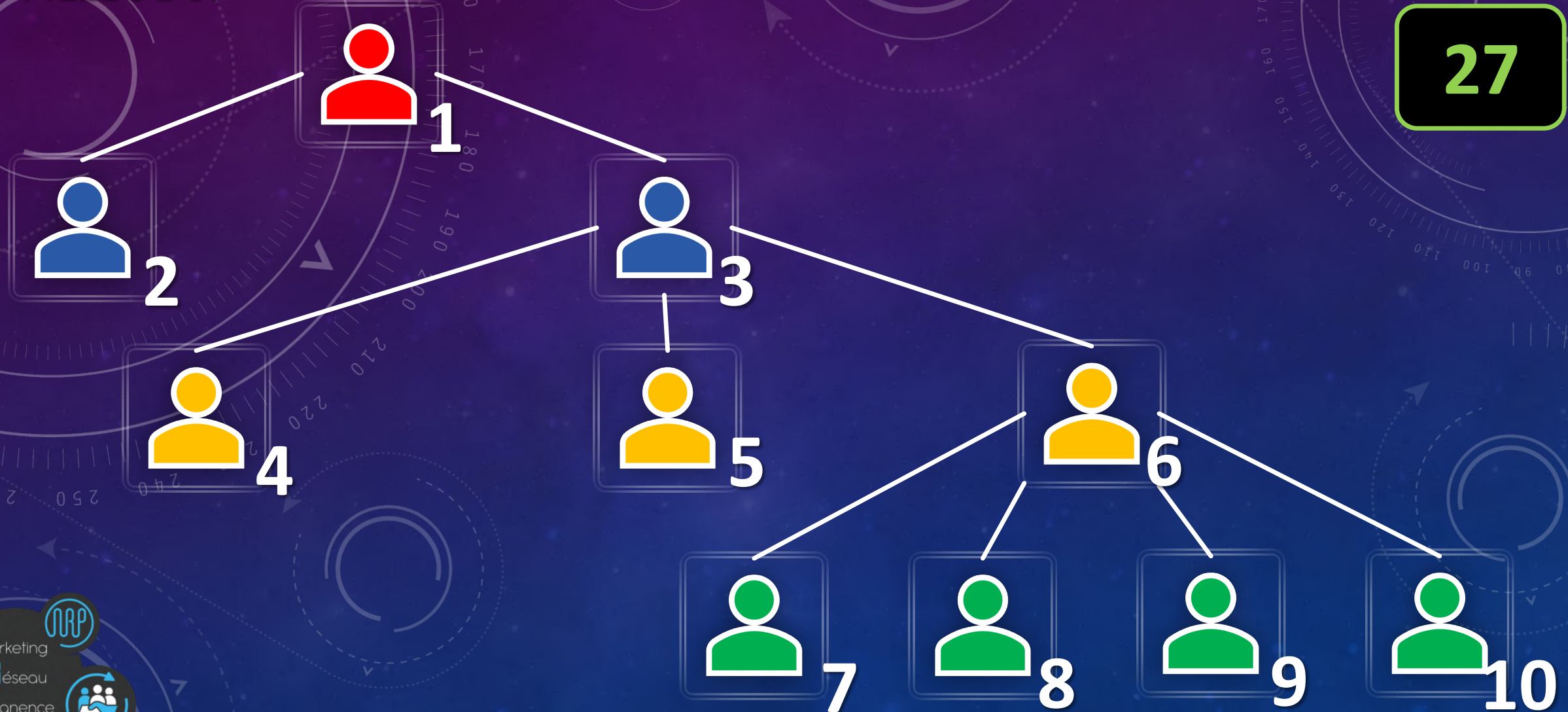
QUELQUES IDÉES FAUSSES SUR LE MARKETING DE RÉSEAU, ASSIMILÉ À TORT À UN SYSTÈME PYRAMIDAL.

A - PREMIÈRE IDÉE FAUSSE :

LE PARRAIN GAGNE PLUS D'ARGENT QUE LE FILLEUL

VERIFIONS L'HYPOTHÈSE SUIVANTE :

LE PARRAIN 1 GAGNE PLUS D'ARGENT QUE SON FILLEUL 3 QUI LUI GAGNE PLUS D'ARGENT QUE SON FILLEUL 6.





1

FAUX

CETTE HYPOTHÈSE EST FAUSSE
CAR EN RÉALITÉ,
LE REPRÉSENTANT 3 GAGNE
PLUS D'ARGENT QUE SON
PARRAIN 1.



2



3



4



5

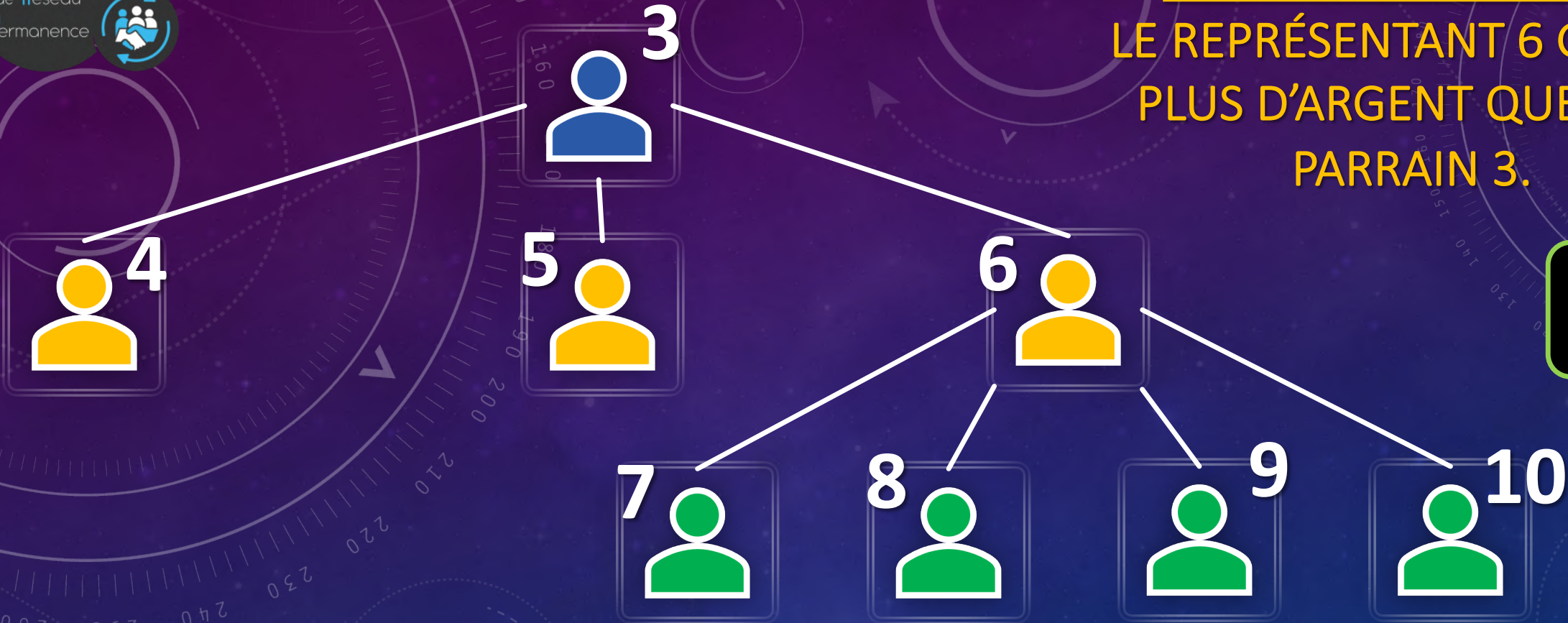


6

28

- En effet, le représentant 1 est qualifié pour le **plan de rémunération 1** qui nécessite **2 branches** de filleuls directs (achetant ou vendant des produits et services, comme le fait son parrain direct).
- Et le représentant 3 est qualifié pour le **plan de rémunération 2** qui nécessite **3 branches** de filleuls directs (achetant ou vendant des produits et services, comme le fait son parrain direct).

DE MÊME, EN RÉALITÉ,
LE REPRÉSENTANT 6 GAGNE
PLUS D'ARGENT QUE SON
PARRAIN 3.



29

- En effet, le représentant 6 est qualifié pour le **plan de rémunération 3** qui nécessite **4 branches** de filleuls directs (achetant ou vendant des produits et services, comme le fait son parrain direct).

Le schéma ci-dessous se lie comme suit:

30

la « Rémunération 6 » est supérieure à la
« Rémunération 3 » qui elle est supérieure à la
« Rémunération 1 »

RÉMUNÉRATION 6 > RÉMUNÉRATION 3 > RÉMUNÉRATION 1



4 branches



3 branches




2 branches



BILAN :

31

Le **plan de rémunération 6** permet plus de gains financiers que le **plan de rémunération 3** qui lui permet plus de gains financiers que le **plan de rémunération 1**.

 **Donc** ce n'est pas forcément le parrain qui gagne plus d'argent que son filleul direct. **Ce n'est pas celui qui entre le premier qui gagne plus d'argent dans le marketing de réseau. On n'est pas payé à l'ancienneté !**

B - DEUXIÈME IDÉE FAUSSE :

LES INITIATEURS DU RÉSEAU (LES MEMBRES AU SOMMET) GAGNENT **TOUJOURS** PLUS D'ARGENT QUE LEURS FILLEULS (LES MEMBRES À LA BASE)

DANS UN SYSTÈME PYRAMIDAL :
PAS DE PRODUITS ET PAS DE
SERVICES DISTRIBUÉS.



- Chaque membre du réseau dans un système pyramidal paie donc pour entrer dans le système, et **le recruteur reçoit une part de ce droit d'entrée, l'autre part étant répartie dans la chaîne des recruteurs successifs.**

DANS UNE ENTREPRISE PYRAMIDALE IL N'Y A QUE DE L'ARGENT QUI CIRCULE, PAS DE PRODUITS ET SERVICES !

Par contre dans le
Marketing de Réseau
on n'est pas payé pour parrainer !

COMMENT ON EST RÉMUNÉRÉ DANS LE MARKETING DE RÉSEAU ?

35



- On reçoit des primes pour l'acquisition personnelle de clients chaque semaine.
- On reçoit aussi des primes pour l'acquisition de clients en équipe chaque semaine (pour avoir apporté une formation en acquisition clients à nos filleuls + autres accompagnements).
- On reçoit un revenu résiduel sur le chiffre d'affaire généré par le volume de facturation des clients dans notre réseau chaque mois.

COMPRENEZ BIEN CECI :

- Dans le marketing de réseau, même si vous parrainez personnellement ou indirectement (par vos filleuls) 100 personnes, **vous ne gagnerez aucun centime d'euro s'il n'y a pas d'acquisition de clients par vous-même et par vos filleuls.**

LA CONDITION MINIMALE À REMPLIR POUR ÊTRE PAYÉ DANS LE MLM.

- Vous devez **maintenir un minimum de points-clients personnels** pour profiter du revenu résiduel ou des primes d'acquisition clients en équipe.
- Ce minimum de points-clients personnels vous donne un **statut d'actif (ou qualifié).**

- **En marketing de réseau**, même si le volume de facturation mensuelle générée par votre équipe est de 10 millions d'euros, **si vous n'êtes pas ACTIF ou QUALIFIE**, vous ne toucherez même pas un seul centime d'euro !

POURQUOI ON PAIE POUR DÉMARRER DANS UNE ENTREPRISE MLM ?

On paie pour recevoir un kit complet de produits, du matériel et pour la gestion de notre affaire au quotidien:

40

- Site internet de représentant (pour les ventes/achats en ligne + formations...)
- DVDs de présentation de votre opportunité d'affaire
- Magazines présentant l'entreprise, les produits, les formations, les témoignages de réussite
- Contrats clients papier
- Fiches de parrainage papier
- Echantillons de produits
- Frais annuels de gestion de votre affaire (clients et partenaires)

- Lors de l'audit d'une entreprise qui se revendique du marketing de réseau, **les éléments de comptabilité ne doivent pas suggérer que les sommes payées par les représentants indépendants à leur démarrage ont servi en retour, même en partie, à la rémunération de ces derniers.**

Dans le marketing relationnel
on n'est pas payé sur l'argent des
parrainages, mais sur l'argent des
ventes de produits et services !

CONCLUSION

- Le marketing relationnel est à tort assimilé à un système pyramidal qui lui est **illégal dans tous les pays**. Le marketing relationnel est une industrie à part entière !
- Le marketing relationnel est **un système de distribution de produits et services** à des consommateurs.
- **Le marketing de réseau est légal dans tous les pays !**

Je n'envisage même pas un seul instant m'engager dans quelque chose d'illégal, encore moins entraîner quelqu'un dans quelque chose d'illégal.