



Questions / Réponses

1. Comment différencier une Entreprise légale d'une entreprise qui pratique la Vente Pyramidale ?

La différence réside dans le fait que dans une pyramide, le revenu ne provient que des membres, et non des clients. Alors que dans une vraie commercialisation à paliers multiples, le produit est réel et le client a pu l'apprécier lui-même. Ce qui a d'ailleurs été un des motifs de son acceptation de l'idée de le partager ou de le vendre à son tour.

La frontière entre commercialisation à paliers multiples et pyramidales n'est pas toujours aussi évidente que l'on pourrait le souhaiter. D'autre part, l'usage d'une technique irréprochable ne garantit pas que l'on ne soit pas, malgré tout, en présence d'une escroquerie. Par exemple, une société qui vend par commercialisation à paliers multiples un produit « miracle » mais qui a des clients non distributeurs assurant la totalité des revenus, n'est pas une pyramide ; (en résumé, si 50 clients non distributeurs consomment, ils rapportent des points donc des commissions, ce qui est normal)

VENTE DIRECTE PAR RESEAU

- 1) La Vente Directe par Réseau existe depuis plusieurs années et connaît un développement constant, souvent international. Les produits et services sont reconnus pour leurs excellentes qualités.
- 2) Dans la Vente Directe par Réseau il n'est pas versé de rémunération aux distributeurs pour avoir recruté des personnes. Le réseau est uniquement rétribué pour ses produits vendus et accorde aux parrains un bonus basé sur le chiffre d'affaires réalisé par leur groupe, pour les défrayer du temps passé à la formation de leurs filleuls et au suivi de leur lignée.
- 3) L'investissement de départ d'un distributeur est peu élevé (de 250 à 1000 euros) et il correspond au matériel nécessaire pour commencer son activité et à un petit stock de produits pour amorcer ses premières ventes.
- 4) Les produits et les services proposés par une entreprise de VDR sont de qualités irréprochables et correspondent à une véritable demande de la part d'une clientèle exigeante.
- 5) Tous les distributeurs en amont ou en aval d'une lignée d'une société de VDR ont les mêmes chances de gain et il n'est pas rare que des distributeurs dynamiques situés en aval gagnent davantage que leur parrain direct ou même la tête de leur lignée. Il n'est donc pas nécessaire pour un novice d'être parrainé par « un aigle » mais qu'il choisisse un parrain efficace qui le formera et l'accompagnera jusqu'à ce qu'il vole de ses propres ailes.
- 6) Dans la VDR, le produit des ventes est harmonieusement réparti entre la société productrice et l'ensemble de ses distributeurs. Le bonus n'étant versé que sur un nombre restreint de générations, variable selon les sociétés, chaque distributeur est rétribué selon son mérite et le travail de son groupe.

VENTE PYRAMIDALE

- 1) L'entreprise est de création récente. Souvent de moins de deux ans d'existence. Cela s'explique par l'impossibilité pour un système pyramidal de subsister dans le temps sans implorer en ruinant les petits investisseurs en aval tandis que ses promoteurs se sont évanouis dans la nature avec la cagnotte pour recommencer ailleurs.
- 2) L'entreprise « pyramidale » verse une rémunération pour le recrutement des nouveaux investisseurs, la vente de produits ou de services restant accessoire. Parfois les produits n'existent même pas !

VENTE PYRAMIDALE (suite)

3) Les sommes importantes (de 3000 à 15 000 euros) exigées à l'inscription ne correspondent pas à des marchandises. Dans ce système il est rarement possible de récupérer intégralement sa mise pendant le délai légal de réflexion ou en cas de renonciation au cours de la première année d'activité.

4) Les produits ou services proposés par l'entreprise sont sans valeurs réelles et n'offrent pas un marché potentiel. Lorsque les marchandises ne sont pas tout simplement virtuelles, il s'agit de soldes sans valeur, de gadgets sans intérêt ou de vulgaire camelote.

5) Les promoteurs de l'entreprise et les têtes de lignées amont gagnent toujours plus d'argent que les lignées en aval pressées comme des citrons. Dans ce système seul les premiers adhérents récupèrent leur mise et font parfois une bonne affaire personnelle en recrutant le plus possible de gogos naïfs.

6) La plus grande partie des sommes récoltées par le réseau pyramidal remonte au sommet de la hiérarchie et ne profite qu'à ses promoteurs. Une fois l'argent encaissé, chaque maillon de la chaîne doit se débrouiller seul pour faire de nouvelles dupes.

En pratique, les principales différences sont :

- dans une pyramide, celui positionné au - dessus gagne forcément plus (système non loyal car celui en dessous peut être plus sérieux ou plus professionnel) : chez Agel c'est faux car nous sommes rémunérés sur l'équipe la plus faible ! (Un distributeur se trouvant en dessous ayant 10 000 CV dans son équipe la plus faible gagnera plus que vous si vous avez moins de CV dans VOTRE équipe la plus faible !!)

- dans une pyramide, plus il y a de personnes plus je gagne (aucune importance de ce que l'on distribue comme produits, en général il n'y a aucun produit) : chez Agel, c'est faux car si j'ai 2 personnes qui consomment chacune 20 boîtes, je vais avoir 20*50 points à droite et 20*50 points à gauche donc je vais gagner 10% de 1000 points soit 100 \$. Par contre si j'ai 10 personnes (5 fois plus !) mais qu'elles consomment chacune 1 boîte, je vais avoir 10*50 points donc je vais gagner 10% de 500 points soit 50\$. Nous sommes payés sur le volume de consommation des produits.

- dans une pyramide, on est payé à la verticale et à l'infini jusqu'au dernier. Chez Agel, nous sommes plafonnés à la 7ème génération !!

- Même si personne ne s'inscrit, les réassorts et la consommation de produits génèrent un chiffre d'affaire et donc des commissions contrairement à la pyramide où il faut sans cesse trouver de nouveaux « pigeons » pour alimenter le réseau !!

- pour finir, dans une pyramide, on n'est pas enregistré comme faisant de la vente directe et donc aucun article sur la société ne paraît dans le magazine officiel de la Fédération Française de Vente Directe !!

2. Les produits seront - ils commercialisés, un jour, dans les magasins ?

Non et ceci pour 2 raisons :

- L'industrie du marketing de réseau est avant tout née d'une philosophie qui est de créer un environnement équitable entre le fabricant et le client qui peut alors consommer un produit exclusif et décider ensuite de le distribuer pour en tirer profit, ainsi que de permettre, via un système de rémunération, la création d'un monde meilleur où les gens deviennent meilleurs, où ils s'entraident et se motivent à réussir, partageant ainsi toutes leurs connaissances dans le seul but d'aider d'autres personnes à évoluer, l'intérêt étant mutuel (ce qui est à l'opposé des principes du marketing classique).

- Du fait que chaque distributeur doit recevoir un réassort de 4 boîtes pour être commissionné dans la totalité sur son chiffre d'affaire développé par son réseau, dans 15 ans, si Agel a 3 millions de distributeurs (elle en a plus de 600 000 aujourd'hui), ceux-ci généreront au minimum 230€ multiplié par 3 millions soit 690 millions d'euros par mois !!! Il faudrait être stupide pour se priver de cette manne d'argent sûre pour aller se jeter dans un marketing de plus en plus risqué ! Toutes les compagnies de marketing de réseau tel que : Tupperware, Amway, Forever, Herbalife, Nuskin ont plus de 30 ans d'ancienneté et distribuent encore à ce jour leurs produits via la vente directe.

3. Quel recul avons - nous sur les produits ? (Ou encore, y à t'il des effets secondaires ? Des tests ont - ils été effectués ? Quels sont les risques d'allergie ?)

Agel n'a pas inventé les ingrédients composant ses produits mais a simplement inventé une façon nouvelle de les consommer, elle a créé une nouvelle voie d'absorption, un nouveau moyen intelligent de délivrance des compléments nutritionnels : le gel en suspension, Tous les composants sont connus depuis des années et l'on connaît parfaitement leurs effets, leurs contre - indications et surtout leur efficacité !! Avant, ils étaient pris sous forme de cachets, de poudres mais maintenant, c'est dans du gel 100% naturel; de la même manière qu'avant, nous écoutons la musique sur un disque vinyle, aujourd'hui nous l'écoutons sur un lecteur mp3/4. Par contre les paroles sont exactement les mêmes mais le support a changé pour évoluer...

4. Avons - nous les autorisations des produits en France ? Tests cliniques ?

Nous parlons d'un produit ALIMENTAIRE ET NON D'UN MEDICAMENT : lorsque vous achetez des vitamines, on ne vous demande pas une ordonnance ! Lorsqu'un produit alimentaire arrive pour la première fois en France, il doit être notifié à la DGCCRF (répression des fraudes) qui vérifie que les composants ne figurent pas sur la liste des produits interdits ! Après 2 mois, par défaut, le produit est autorisé ! Nous tenons à votre disposition les courriers des notifications faites auprès de la DGCCRF,

5. Combien de temps faut - il pour faire Agel sérieusement ?

La profession du marketing de réseau est faite pour permettre à toute personne de démarrer à temps partiel dans le simple but d'avoir des revenus complémentaires ce qui signifie, 2, 5, 10 ou 15 heures par semaine, selon le choix et la disponibilité de chacun.

C'est une manière de gagner des revenus complémentaires pouvant aller de 500, 1000, 2000, 5000 euros par mois, mais pour des personnes souhaitant s'investir davantage, de véritables fortunes peuvent être créées !! Toutefois, libre à chacun d'y consacrer 3, 5, 8 heures ou même 50 : la croissance de votre réseau augmentera dans tous les cas !!!

6. Comment savons - nous qui s'inscrit, le nombre de points, donc de chiffre d'affaire de notre réseau, bref, comment gère t'on notre business ?

Agel met à notre disposition un outil de 4 millions d'euros qui nous permet d'avoir notre propre back office où toutes les informations sont consultables en temps réel !! Pour cela, nous avons un identifiant et un mot de passe qui nous donne accès à une interface personnalisée.

7. Quelle est la particularité du gel en suspension ?

Il possède 2 particularités :

- il crée un environnement naturel et permet une biodisponibilité optimale : en effet, le gel étant composée de 2 gommes végétales (Guar et Xanthane), il reproduit la structure naturelle des fruits et des légumes permettant ainsi à la barrière intestinale de laisser passer tous les ingrédients dans le sang et ceci, en moins d'1 heure.

-- il permet d'avoir plus de principes actifs concentrés, ce qui est impossible sous d'autres formats, cachets, poudre, etc.)

8. Qui a droit au statut VDI ?

Tout le monde, exceptées certaines professions libérales telles que les experts - comptables, les avocats et les pharmaciens possédant leur propre officine.

9. Quand sommes - nous payés ? Et comment ?

Tout les 15 du mois suivant le mois écoulé : du 1^{er} à la fin du mois, nous développons notre chiffre d'affaire, puis du 1^{er} au 15 du mois suivant, tous les calculs sont appliqués sur notre réseau pour déterminer les commissions perçues dans chaque bonus : le 15, tous les virements partent dans le monde entier au moyen de virements bancaires (le RIB ayant été enregistré lors de l'inscription).

10. Si je souhaite consommer les produits mais ne souhaite pas faire le business ?

Il suffit simplement de demander à un distributeur de vous inscrire en tant que client privilégié ce qui vous permettra d'avoir un compte Agel et de commander, quand vous le souhaitez vos boîtes ou vos produits de beauté tout en bénéficiant de tarif préférentiels (car fixées par la compagnie et non survendu par un distributeur).

11. Puis - je être d'abord consommer en tant que client privilégié et après devenir distributeur ?

Oui, il suffit pour cela d'acheter le pack « découverte » via mon sponsor.

12. Suis - je engagé sur une durée ?

Pas du tout, Agel souhaite que les distributeurs soient actifs et ne veut pas de gens qui se contentent de rester dans le réseau. Si pendant 6 mois consécutifs, le distributeur ne prend pas de réassort, il sera sorti du réseau et devra attendre 6 mois pour y revenir. Vous pouvez arrêter quand vous le souhaitez, il suffit pour cela d'aller sur votre back office, dans « gérer l'expédition automatique » et de désactiver votre compte.

13. Quand seront vendus les produits ?

Dès aujourd'hui, il y a des personnes qui souhaitent uniquement consommer des produits. Mais étant à l'étape de création, l'opportunité de faire partie des premiers à distribuer Agel en France et dans le monde ne peut être plus grande ! A l'inverse dans 15 ans, soit à la phase de maturité, le réseau en tant que distributeur cherchant à créer un réseau saturera et une vague de vendeurs arrivera, qui proposeront les produits en vente directe via des réunions de particuliers (comme c'est le cas aujourd'hui pour la lingerie, les bougies, etc.).

14. Quelles sont les modalités de mon inscription ?

Un contrat de distributeur est établi après avoir rempli un bon de commande (loi Scrivener). Puis, les informations sont enregistrées dans l'ordinateur. Les documents sont faxés au service client à Villeneuve - Loubet.

Service Clients Agel

Europe	E-mail: cseurope@agel.com Tel: +44 (0) 208 123 0265 Judith Deeney / Naomi Goodwin	English
Italy	Paola Regidore E-mail: pregidore@agel.com Tel. +390322243689 Skype paola_agel	Italian, English
	Chiara Casarotti E-Mail: ccasarotti@agel.com Tel. +390322243689 Skype chiara_agel	Italian, English
	Patrizia Piana E-mail: ppiana@agel.com Tel: +39 0184 1892292 Skype: piana.patrizia	Italian, English, French, German
Spain	Sergio Ribeiro E-mail : sribeiro@agel.com Phone: +34 949 323 274 Skype: sergio.ribeiro.agel	Spanish, Portuguese, English