



ASSEMBLÉE NATIONALE

10ème législature

Politique et réglementation

Question écrite n° 2424

Texte de la question

M. Yves Nicolin attire l'attention de M. le ministre des entreprises et du développement économique, chargé des petites et moyennes entreprises et du commerce et de l'artisanat, sur la politique des sociétés de marketing multiniveaux consistant à transformer leur consommateur en vendeur indépendant puis en recruteur, sans supporter les charges sociales, les frais de formation des agents commissionnés, de publicité et de promotion. La loi interdit 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 des personnes recrutées. En outre, de telles initiatives entraînent de graves conséquences pour la situation financière des distributeurs, dont la somme des frais égale ou excède bien souvent le montant des bénéfices. Il lui demande de lui faire connaître quels moyens il entend mettre en œuvre pour faire cesser ces activités.

Texte de la réponse

La pratique consistant à 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, dite « vente à la boule de neige » est totalement prohibée par les articles L. 122-6 et L. 122-7 du code de la consommation (loi n° 93-949 du 26 juillet 1993 relative au code de la consommation). Toute personne reconnue coupable d'une infraction à cette interdiction est passible d'une amende de 3 000 à 30 000 F et d'un emprisonnement de onze jours à un an. Outre les services de police et de gendarmerie, les infractions aux dispositions de la loi précitée peuvent être constatées par les agents de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes. Les statuts sous lesquels les sociétés de marketing multiniveaux peuvent recruter des personnes chargées de distribuer leurs produits ou services sont divers. Outre la formule du salariat, le recours à celle de vendeur indépendant relevant de la catégorie de commerçant, de courtier ou d'agent commercial est fréquent. Ces différentes formules présentent des avantages et des inconvénients qu'il appartient aux deux parties de bien étudier, avant d'opter pour l'une d'entre elles et de s'engager à respecter l'ensemble des obligations qui en découlent : inscription au registre du commerce et des sociétés ou au registre spécial des agents commerciaux, déclaration d'existence aux services fiscaux ainsi qu'à l'inspection du travail en cas d'emploi de personnel salarié, affiliation aux régimes sociaux obligatoires, et notamment à celui du régime général de la sécurité sociale pour les travailleurs indépendants non immatriculés au registre du commerce et des sociétés en application de l'article L. 311-3-20 du code de la sécurité sociale. C'est l'ensemble des contrôles réalisés par les administrations concernées à différents niveaux (police et gendarmerie, impôts, URSSAF, inspection du travail) qui permettent d'appréhender les pratiques irrégulières ou de les sanctionner. En outre, si l'une des parties s'estime lésée par le contrat, elle conserve la possibilité de porter le différend devant les juridictions judiciaires ou, le cas échéant, devant les juridictions statuant en matière prud'homale.

Données clés

Auteur : [M. Nicolin Yves](#)

Circonscription : - UDF

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 2424

Rubrique : Ventes et échanges

Ministère interrogé : entreprises et développement économique, chargé des petites et moyennes e

Ministère attributaire : entreprises et développement économique, chargé des petites et moyennes e

[Date\(s\) clé\(s\)](#)

Question publiée le : 21 juin 1993, page 1699

Réponse publiée le : 15 novembre 1993, page 4054