



LA CHARTE DES ENTREPRISES DE VENTE DIRECTE PAR RESEAU

Le statut de Vendeurs à Domicile Indépendant (VDI), comporte des spécificités dues au mode de distribution des produits, de l'importante liberté d'action du VDI, ainsi que de la nécessité de mettre un terme à la confusion trop commune avec des systèmes illégaux appelés « pyramidaux ».

Les Entreprises de Vente Directe, membres de la Fédération de la Vente Directe (FVD) ont élaboré cette Charte afin de compléter les Codes de Conduite et Code Ethique des Entreprise de Vente Directe.

1. Définir votre métier de Vendeur à Domicile Indépendant :

La Charte vous permet de consulter les définitions des termes qui caractérisent votre métier, comme ce qu'est exactement la « Vente à Directe par réseau » ou encore les notions de lignées, inférieure et supérieure (Downline et Upline chez Forever Living).

C'est également dans un but d'identification que nous mettons à votre disposition la possibilité de commander depuis notre site internet, www.foreverliving.fr, votre carte de Fédération de la Vente Directe sous la référence 15500.

2. Etre Formé pour pouvoir former son réseau :

Chaque Société de Vente Directe a l'obligation d'apporter les outils de formation nécessaires à ses vendeurs, que nous appelons FBO chez Forever Living, ces outils permettent aux FBO d'obtenir les connaissances afin de développer leur activité tout en étant conformes à la réglementation et aux lois françaises.

Les FBO doivent avoir à leur disposition différents supports de formation, ceux-ci concerneront les produits de la marque mais également la législation et les lois qui régissent le métier de VDI.

Il est important également que chaque FBO prenne conscience qu'il a un devoir de formation par rapport à son réseau, qu'il doit former mais aussi accompagner dans le développement de leur affaire, le succès d'un FBO dépend de la réussite de ses équipes.



3. VDI, une profession encadrée :

La Charte précise que tout VDI doit se conformer à la loi française, à la réglementation en vigueur concernant la Vente Directe mais également à l'ensemble des règles internes à la Société, chez Forever Living il s'agit de notre Company Policy (à commander sous la référence 13123 ou consultable en version numérique directement sur le www.foreverliving.fr rubrique « Outils à télécharger »).

Chaque FBO doit par exemple, pouvoir justifier de l'ensemble de ses ventes, il devra fournir un justificatif de paiement pour chacune des commandes qu'il réalise pour ses clients. Ces justificatifs pourront lui être demandés par la Société à tout moment sans motif particulier.

Bien qu'il s'agisse de Vente Directe, il est également important de veiller à ce que le démarchage auprès des clients soit fait correctement, il est notamment interdit de faire usage de prospection automatisée non sollicitée, par téléphone ou par email.

Toute utilisation ou transmission des coordonnées d'un autre vendeur ou d'un client vers une autre Société sera considérée comme du détournement, le FBO concerné s'exposera donc à des sanctions pouvant aller jusqu'à la radiation de son compte.

La Charte spécifie également qu'un VDI sera sanctionné si une présentation mensongère des produits ou de l'opportunité commerciale est prouvée. Il s'agit là de ce que l'on appelle les allégations thérapeutique et de revenu. La présentation des produits doit faire l'objet d'une attention particulière et lors d'une présentation d'affaire, il est important de préciser que les commissions ne peuvent être obtenues sans travail ainsi qu'un réel investissement personnel.

Chaque Société signataire de la Charte s'engage à apporter à l'ensemble de ses vendeurs les meilleurs moyens pour réussir en termes de formation, comme vu précédemment mais aussi pour gérer le suivi ou le traitement des différends éventuels ou toute autre difficulté d'exécution que pourrait rencontrer le vendeur.