

Les ventes à la boule de neige et le système pyramidal

Délibération n° 14 du 6 octobre 2004 (JONC du 26/10/04)
portant réglementation économique (article 66)

I – Interdiction de principe

L'article 66 interdit la vente «à la boule de neige» et certaines pratiques abusives assimilées.

1. Les éléments constitutifs de ces ventes interdites

L'article 66 alinéa 1 définit les ventes à la boule de neige : «*la vente pratiquée par le procédé dit de la boule de neige ou tous autres procédés analogues consistant en particulier 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*».

Il s'agit de pratiques diverses incitant à l'achat par *l'espoir d'obtenir un prix avantageux en recrutant d'autres acheteurs*.

3 éléments caractérisent ces ventes interdites :

- une offre de marchandises au public,
- l'espoir pour les destinataires de l'offre, d'obtenir la marchandise gratuitement ou à un prix réduit,
- la collecte d'adhésions ou d'inscriptions, condition de réalisation de la vente.

Sont donc visées toutes les pratiques qui consistent à offrir des marchandises au public en lui demandant de placer un certain nombre de bons ou d'effectuer un certain nombre de ventes, de façon à lui faire espérer qu'il pourra obtenir ces marchandises gratuitement ou à un prix nettement inférieur à leur valeur.

D'autres domaines que la vente de produits, notamment les services ou investissements sont visés.

L'ensemble de ces pratiques ont en commun leur caractère pyramidal dû principalement au fait que ces dernières tirent leur profit essentiellement du recrutement de nouveaux adhérents.

2. Les pratiques abusives assimilées à vente à la boule de neige



Les ventes pyramidales fondées sur des offres de gains

La vente pyramidale est une pratique illégale et interdite. 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).

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 est étendu aux offres de gains.**

Ainsi l'article 66 alinéa 2 interdit également :

«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.»

Cette interdiction du «système financier pyramidal» vise les offres de gains illusoires, fondées sur une progression géométrique dont la saturation est inévitable.

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.



Les ventes multi-niveaux ou « MLM » (Multi Level Marketing)

La vente multi-niveaux est l'une des diverses méthodes utilisées pour l'organisation et la rémunération des distributeurs dans la cadre de la vente directe. Il s'agit essentiellement d'un programme où le distributeur se voit rémunéré de 2 façons : d'une part, il perçoit un revenu sur ses ventes personnelles de marchandises et de services aux consommateurs ; d'autre part il perçoit des commissions sur les ventes et les réalisés dans son groupe.

La vente multi-niveaux permet donc au distributeur de développer une affaire indépendante à la fois en vendant de la marchandise et des services aux consommateurs et en animant un réseau de distributeurs indépendants.

La vente multi-niveaux est illégale lorsqu'elle aboutit à la mise en place d'un système pyramidal alimenté par des recrutements en chaîne rémunérés par de nouveaux vendeurs, aboutissant à un réseau en grande partie factice d'un point de vue commercial.

A ce titre l'article 66 alinéas 3 et 4 dispose :

«Dans les 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.»

Ces dispositions sont destinées à lutter contre certaines dérives qui consistent à imposer diverses dépenses aux adhérents nouvellement recrutés. C'est le «système pyramidal déguisé» selon lequel l'essentiel des gains du réseau provient des dépenses des adhérents recrutés et la source de profit est constituée par la simple multiplication des adhérents :

- interdiction de l'intéressement des adhérents aux dépenses de recrutement de nouveaux adhérents, sous forme de versements sur les droits d'entrée ou sur les frais de formation.
- une garantie de reprise des stocks des marchandises invendues : pour éviter d'inciter les nouveaux adhérents à acheter un stock de marchandises sans rapport avec les possibilités réelles du marché ou avec leurs propres capacités de vente et de créer ainsi une distribution factice qui génère des gains sans la commercialisation réelle des produits.

La vente multi-niveaux demeure conforme sous certaines conditions :

- si elle consiste en la vente régulière de produits aux consommateurs par création progressive d'un vrai réseau de commercialisation,
- si les documents d'information décrivant l'organisation d'une entreprise ne comportent ni système ni schéma ou chiffrage laissant espérer au vendeur des gains illusoire par progression géométrique du nombre de recrues,
- si la publicité n'incite pas au recrutement en laissant croire que les gains sont obtenus par la simple multiplication de nouveaux adhérents.

II. Sanctions

En vertu de l'article 98 de la délibération n°14 du 6 octobre 2004 *portant réglementation économique* :

« Est puni d'une peine d'amende d'un montant de 500.00 FCFP le fait de pratiquer la vente par le procédé dit « à la boule de neige » ou assimilé tel que défini à l'article 66. »

Pour effectuer un signalement et uniquement dans ce cas, les victimes peuvent s'adresser à la direction des affaires économiques :

-par courriel : dae.spc@gouv.nc

- par courrier : DAE – 7 rue du général Galliéni- BP 2672-98846 Nouméa CEDEX

Les éléments de cette fiche sont donnés à titre d'information. Ils ne sont pas exhaustifs et ne sauraient se substituer à la réglementation applicable.