



**POSITION D'AMWAY SUR LES
STRUCTURES COMMERCIALES
INACCEPTABLES DE « STACKING »**

POSITION D'AMWAY SUR LES STRUCTURES COMMERCIALES INACCEPTABLES DE « STACKING »

Amway considère qu'un équilibre entre largeur et profondeur est essentiel à la réussite et à la rentabilité à long terme de toute activité commerciale Amway. C'est pourquoi la politique suivante a été mise au point, afin d'aider chaque Entrepreneur Indépendant Amway à atteindre cet objectif et à bâtir son activité commerciale de manière acceptable.

Depuis septembre 2007, toutes les filiales européennes d'Amway utilisent les indicateurs exposés ci-après afin de déterminer si certains groupes ont une structure commerciale viciée ou font la promotion de telles structures. La pratique inacceptable consistant à tricher sur la structure des lignes de parrainage est appelée «stacking» (cf. définition ci-dessous).

Si un Entrepreneur Indépendant Amway ou un groupe d'Entrepreneurs Indépendants Amway sont pris sur le fait, Amway prendra les mesures qui s'imposent. Désormais, tous les mois et pendant la période d'application du programme intitulé «Suivi des qualifications», Amway contrôlera attentivement les différentes activités, prenant pour critères leur configuration et leur rentabilité.

DÉFINITION

On entend par «stacking» la configuration délibérée et artificielle d'un groupe dans lequel les Entrepreneurs Indépendants Amway en amont placent systématiquement les nouveaux Entrepreneurs Indépendants Amway tout en bas de la lignée de parrainage, qu'il existe ou non une relation entre les personnes parrainées et les futurs parrains.

Cette pratique inacceptable crée un déséquilibre dans la structure de la ligne de parrainage (qui n'est alors que verticale), au détriment de toute rentabilité.

CRITÈRES DE DÉVELOPPEMENT VERTICAL APPROPRIÉ

Amway considère que le développement d'une activité commerciale saine et prospère repose sur un bon équilibre entre le développement vertical/en profondeur (développement d'une lignée de parrainage) et le développement horizontal/dans la largeur (développement d'autres groupes), ainsi que la revente des produits.

Un développement vertical correct s'articule autour des principes suivants :

1. La constitution d'une équipe d'Entrepreneurs Indépendants Amway est facultative dans l'exercice d'une activité et doit donc être présentée comme telle.
2. Un bon équilibre entre développement horizontal et vertical est la base de tout commerce prospère et doit être présenté ainsi pendant les formations de groupe.
3. Il ne faut pas faire jouer les règles qui autorisent les transferts de lignes de parrainage à mauvais escient, par exemple pour

procéder à un réalignement stratégique en profondeur au sein d'une lignée.

4. Les formations produits sont déterminantes et la condition essentielle pour un commerce prospère et sain, c'est-à-dire reposant à fois sur la vente de produits et sur le parrainage.
5. Il est important qu'un Entrepreneur Indépendant Amway ait fait la connaissance de son parrain avant de démarrer son commerce. En retour, le parrain doit s'investir de manière significative dans son rôle et être prêt à remplir ses obligations auprès des nouveaux Entrepreneurs Indépendants Amway.
6. Un Entrepreneur Indépendant Amway a le devoir d'expliquer et de transmettre clairement à tous ceux qui débutent une activité que la rentabilité de celle-ci provient, à long terme, de la vente de produits et du développement de groupes dans la largeur.
7. Il faut expliquer aux Entrepreneurs Indépendants Amway qu'une activité fondée uniquement sur le parrainage d'un groupe en profondeur (structure uniquement verticale) ne leur sera d'aucun profit.
8. Mettre l'accent sur le travail d'équipe ne doit pas faire oublier pour autant que développer une activité Amway demande beaucoup de travail et que la réussite de chacun ne saurait reposer sur le groupe mais sur son implication personnelle.
9. Il faut expliquer aux Entrepreneurs Indépendants Amway qu'attribuer des prospects à d'autres Entrepreneurs Indépendants Amway qu'eux-mêmes peut avoir un impact significatif sur leur capacité à se qualifier à des niveaux supérieurs, ainsi qu'un impact négatif sur la rentabilité de leur propre activité.

PRATIQUES ET CAS DE FIGURE INACCEPTABLES (CONSIDÉRÉS COMME DU «STACKING»)

1. Demander au futur Entrepreneur Indépendant Amway de laisser vierges certaines cases de la demande d'adhésion, cases qui seront ensuite remplies par quelqu'un de la ligne de parrainage en amont (upline).
2. Faire signer un futur Entrepreneur Indépendant Amway qui ne connaît pas son parrain.
3. Placer le futur Entrepreneur Indépendant Amway dans la ligne de parrainage sans tenir compte de la personne qui a réellement participé au parrainage et qui s'est engagée à remplir ses obligations de parrain.
4. Garantir, de manière explicite ou implicite, des progrès rapides de la ligne en aval (downline).

5. Créer une confusion entre le rôle de la société Amway et celui du groupe au sein duquel quelqu'un a été parrainé.
6. Demander le transfert d'Entrepreneurs Indépendants Amway ou avoir recours à la règle d'inactivité de six mois pour réaligner des groupes existants dans la profondeur d'une ligne de parrainage afin qu'ils génèrent davantage de volume.
7. Prétendre avoir un accord avec la société ou bénéficier d'une réglementation spéciale pour pratiquer le stacking.
8. Omettre ou contester le fait que vendre des produits Amway fasse partie du Plan de Vente et de Marketing et qu'un commerce rentable repose sur un bon équilibre entre vente et parrainage.
9. Retenir des demandes d'adhésion jusqu'à la fin du mois pour contrôler artificiellement le volume de son groupe et augmenter son niveau de qualification ou ses revenus.
10. Constituer des groupes de 25, 50 ou même 100 personnes en lignée verticale et ne générant ni volume, ni d'autres groupes en horizontal.

RÉPONSE D'AMWAY À CES PRATIQUES INACCEPTABLES

1. Amway va contrôler les documents commerciaux (notamment ceux produits par des tiers, appelés TEM d'après l'anglais «Training and Education Material») pour s'assurer qu'ils présentent l'activité Amway de manière juste et impartiale.
2. Amway prendra en considération les plaintes de personnes rapportant des cas de mauvaises pratiques.
3. Quiconque envoyant une grande quantité de demandes d'adhésion et les expédiant en fin de mois, avec ou sans commande d'Ensembles de produits pour nouveaux Entrepreneurs Indépendants Amway, fera l'objet d'un contrôle de la part d'Amway, qui prendra contact avec les personnes parrainées afin de s'assurer qu'il existe bel et bien une relation parrain/nouvel Entrepreneur Indépendant Amway et que le parrain remplit bien ses obligations conformément aux Principes commerciaux.
4. Si un groupe se compose de plus de 10 personnes en lignée verticale, Amway contactera les Entrepreneurs Indépendants Amway concernés pour vérifier qu'il existe bel et bien une relation parrain/parrainé à chaque maillon de cette lignée.
5. Les personnes qualifiées à tout niveau en dessous des 21% ne seront pas récompensées à moins qu'elles ne puissent prouver qu'elles reçoivent une commission d'animation de la part d'Amway.
6. Amway n'acceptera plus les demandes d'adhésion visiblement remplies par plus d'une personne.
7. Si un Entrepreneur Indépendant Amway soumet à Amway un grand nombre de demandes d'adhésion en fin de mois, celles-ci pourront n'être saisies que le mois suivant, Amway devant contrôler que chacune d'entre elles est conforme à la présente directive.

NON RESPECT DES RÈGLES

Politique applicable à partir du 1^{er} septembre 2007 : chaque fois qu'Amway aura connaissance d'un ou plusieurs des éléments signalant que la configuration d'un groupe n'est pas conforme, elle procédera alors immédiatement à l'examen de l'ensemble du groupe Platine. Cet examen, destiné à déterminer s'il y a bien eu tromperie, aura lieu selon les critères exposés plus haut, sans pour autant s'y limiter.

Si ses soupçons venaient à se confirmer, Amway prendrait alors les mesures suivantes :

1^{ère} infraction : Amway gèlera toute possibilité de parrainage dans ce groupe Platine, jusqu'à ce que tous les Entrepreneurs Indépendants Amway du groupe aient suivi une formation donnée par Amway sur les bonnes méthodes de parrainage.

2^{ème} infraction : Amway suspendra l'activité du groupe Platine pendant au moins 30 jours, période pendant laquelle les commissions ne seront pas versées.

3^{ème} infraction : Amway prendra des sanctions pouvant aller jusqu'à la résiliation du contrat de l'Entrepreneur Indépendant Amway Platine.

Un Entrepreneur Indépendant Amway sous le coup d'une sanction prise par Amway peut faire appel de la décision de la société. Il doit alors respecter la procédure exposée dans les Principes commerciaux.

État mai 2011