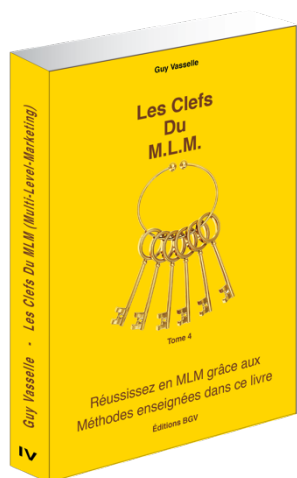


(RE) DÉCOUVREZ LE MLM



Mon nom est Guy Vasselle,
J'ai 20 ans d'expérience en MLM, dans une société où j'ai atteint le plus haut niveau de ce qui existait à l'époque où je l'ai atteint.

Je vous propose de lire ce document dans lequel j'exprime ma vision du MLM.

Ce n'est pas un document de formation, plutôt d'information.

D'abord un peu de sémantique : cette forme de vente porte différents noms :

- MLM pour Multi-Level-Marketing (Marketing multiniveaux)
- Marketing de réseau
- Multiniveau
- Vente en réseau
- ...

L'appellation légale de cette forme de vente est : "Vente par réseaux de vente constitués"

Elle est régie par l'article L122/6 du code de la consommation.

En ce qui me concerne et pour mes publications, j'emploie MLM (par commodité).

Le MLM est la forme de vente la plus intéressante et la plus complète qui soit.

On dit que le MLM fut inventé en 1934 aux USA.

On peut définir le MLM en quelques mots :

Pour un vendeur (généralement appelé "Distributeur") rattaché à une entreprise qui distribue ses produits à travers de cette forme de vente MLM, l'activité consiste en 3 actions :

- 1/ Trouver des Clients pour les produits qu'il distribue
- 2/ Trouver d'autres distributeurs
- 3/ Enseigner à ses distributeurs à faire la même chose que lui.

Comme souvent, c'est simple à définir, un peu moins à réaliser...

Quelles sont les étapes clefs pour démarrer dans cette activité ?

- 1) Comprendre qu'il s'agit d'une activité d'indépendant, c'est-à-dire que tout ou presque va reposer sur vous.
- 2) Décider sous quels statuts vous voulez démarrer. La plupart des sociétés sérieuses vont vous offrir de choisir entre 3 statuts :
 - a. **VDI** (Vendeur à Domicile Indépendant), mandataire (acheteur-revendeur) ou courtier.
 - b. **Autoentrepreneurs** (Inscription au Registre des Autoentrepreneur)
 - c. **RCS** (Inscription au Registre du Commerce et des Sociétés)Internet regorge de sites expliquant en détail ces différents statuts.
- 3) Choisir une société avec qui travailler. Pour choisir, vous pouvez visiter l'excellent site de la [FVD](#) (Fédération de la Vente Directe) sur lequel toutes les sociétés sérieuses de MLM sont inscrites. Vous y trouverez un résumé de l'activité de ces sociétés ainsi qu'un lien avec leurs sites.
- 4) Signer un contrat et COMMENCER !

Les avantages de cette activité :

- 1) Vous pouvez exercer à temps choisi
- 2) Vous pouvez le faire en plus d'une autre activité de salarié (sous réserve d'interdiction de votre contrat de travail). Ce qui vous permet de tester sans risque.
- 3) Les avantages sociaux habituels vous restent acquis (voir au cas par cas)
- 4) En cas de réussite il est possible d'avoir des revenus très conséquents.
- 5) Le réseau que vous créer est comme une affaire, il vous appartient et vaut de l'argent.

Que faut-il faire pour réussir ?

C'est relativement simple, mais pas forcément facile :

- C'est un métier, à part entière, il faut donc se former.
- La réussite n'est jamais instantanée, il faut laisser le temps au temps, faire preuve de patient et de constance.
- Comme tous métiers de la vente, il y a des hauts et des bas, du moins avant d'avoir atteint une certaine taille, il faut donc de la persévérance.
- Comme dans toute création d'affaires, la vitesse à laquelle vous allez avancer et réussir dépend de 3 facteurs :
 - o La quantité de travail que vous allez y mettre
 - o Votre talent (Comptez surtout sur la formation)
 - o L'investissement (Formation, frais de fonctionnement...)

Mes conseils pour débiter :

- 1) **Formez-vous !** Vous l'avez compris il y a 2 facettes dans ce métier :

a) Vendre ->

Cela nécessite donc des compétences de vendeurs.

C'est l'objet des livres Tome I et Tome II sur ce site onglet "Livres"

b) Recruter et animer un réseau->

Ceci nécessite des compétences spécifiques au MLM.

C'est l'objet du livre Tome IV sur ce site onglet "MLM"

- 2) **Regardez, écoutez et imitez ceux qui ont du succès !**

Logiquement, c'est celui qui deviendra votre "parrain" dans la société où vous serez qui doit devenir votre Mentor et assurer votre formation, mais cela n'est pas toujours le cas, alors n'hésitez pas à regarder ailleurs et à vous former par vous-même.

- 3) **Rappelez-vous que c'est la duplication qui rend riche**, ce qui compte n'est pas ce que vous pouvez faire vous-même, mais à combien de personnes de votre organisation vous pouvez faire faire la même chose...

Bonne réussite !

Guy Vasselle

www.bgv.fr