

MLM au Canada : légal ou risqué?

Un document simple pour comprendre la différence entre un modèle légalement défendable et un système qui peut ressembler à une vente pyramidale.

MODÈLE PLUS SOLIDE

La rémunération vient d'une vraie valeur commerciale.

MODÈLE DANGEREUX

La rémunération vient surtout du recrutement.

Document éducatif - À utiliser comme point de départ, non comme avis juridique.

Comprendre simplement les règles avant de juger une opportunité

Le marketing multiniveau, souvent appelé MLM, peut être légal au Canada lorsqu'il repose sur de vrais produits, de vrais services, de vrais clients et une vraie activité commerciale.

Par contre, un modèle devient risqué ou illégal lorsqu'il repose principalement sur le recrutement de nouvelles personnes, les frais d'inscription, les promesses de revenus ou l'obligation d'acheter des produits pour participer.

L'objectif de ce document est d'expliquer clairement la différence entre un modèle légalement défendable et un modèle qui peut ressembler à un système pyramidal.

Important : ce contenu est fourni à titre informatif seulement. Il ne remplace pas un avis juridique professionnel. Pour une décision officielle, il faut consulter un avocat ou un spécialiste en conformité.

La règle la plus simple : un modèle légal rémunère la valeur créée. Un modèle risqué rémunère surtout le recrutement.

Autrement dit, une entreprise est beaucoup plus solide légalement lorsque les revenus viennent de ventes réelles, de services utilisés, de clients actifs ou d'une activité commerciale vérifiable.

Elle devient dangereuse lorsque l'argent vient principalement du fait de faire entrer de nouvelles personnes dans le système.

Ce qui est généralement légal

LÉGAL

1. Offrir un vrai produit ou service

Une entreprise peut être légale si elle offre une vraie valeur, utile même sans recrutement.

- produit physique réel;
- abonnement utile;
- plateforme numérique;
- service professionnel;
- formation réelle;
- outils commerciaux;
- service de visibilité;
- accompagnement concret.

LÉGAL

2. Payer sur des ventes ou services réels

Une entreprise peut rémunérer ses représentants, affiliés ou partenaires lorsqu'ils génèrent une vraie activité commerciale.

- vente réelle;
- client réel;
- abonnement payé;
- service activé;
- transaction confirmée;
- commerçant actif;
- volume de ventes vérifiable.

LÉGAL SI BIEN STRUCTURÉ

3. Avoir une équipe

Le fait d'avoir une équipe n'est pas automatiquement illégal. Ce qui compte, c'est la source de l'argent.

Si les revenus viennent de ventes, services et clients réels, le modèle est plus solide. Si les revenus viennent surtout du recrutement, le modèle devient risqué.

LÉGAL SI RÉEL

4. Offrir de la formation et des outils

Une entreprise peut offrir de la formation, des scripts, des outils marketing, des pages personnalisées, des tableaux de bord, de l'accompagnement et des systèmes de suivi.

Ces outils doivent être présentés honnêtement. Ils ne doivent pas être vendus comme une garantie de revenu.

5. Donner des titres ou des reconnaissances

Une entreprise peut donner des titres comme affilié, partenaire, ambassadeur, leader, directeur ou statut bronze, argent, or.

Ces titres sont acceptables si les critères sont clairs, honnêtes et basés sur de vraies actions : ventes réelles, clients actifs, activité commerciale, formation complétée, qualité du suivi, respect des règles et résultats vérifiables.

Ce qui est illégal ou très risqué

Les signaux suivants doivent être analysés avec beaucoup de prudence. Plus ils sont présents, plus le modèle peut être perçu comme trompeur ou pyramidal.

TRÈS RISQUÉ

1. Payer pour le simple recrutement

Une entreprise ne devrait pas payer quelqu'un simplement parce qu'il a recruté une autre personne.

- "Recrute une personne et reçois 100 \$."
- "Chaque personne inscrite te rapporte."
- "Tu es payé dès qu'une personne rejoint ton équipe."

TRÈS RISQUÉ

2. Faire payer pour obtenir le droit de recruter

Un modèle devient dangereux lorsqu'une personne paie surtout pour avoir le droit de recruter d'autres personnes qui paieront à leur tour.

Exemple : une personne paie 500 \$ pour entrer, puis gagne seulement si elle fait entrer d'autres personnes qui paient aussi 500 \$.

TRÈS RISQUÉ

3. Obliger des achats importants

Une entreprise doit éviter d'obliger les participants à acheter de gros forfaits, de l'inventaire ou des outils coûteux pour avoir le droit de participer ou toucher des commissions.

- acheter un gros inventaire pour commencer;
- payer chaque mois pour rester admissible;
- acheter un forfait coûteux pour débloquer des commissions.

TRÈS RISQUÉ

4. Promettre des revenus rapides ou garantis

Une présentation honnête doit dire que les résultats varient selon les efforts, le marché, la région, l'expérience, les suivis et l'activité réelle générée.

- "Revenu garanti."
- "Argent facile."
- "Tu vas remplacer ton salaire rapidement."
- "Le système travaille pour toi."

TRÈS RISQUÉ

5. Cacher des frais ou des conditions

Une entreprise doit expliquer clairement les frais, renouvellements, conditions, remboursements, limites, obligations, risques, règles de rémunération, ce qui est gratuit et ce qui est payant.

Un modèle devient risqué lorsque les gens découvrent les vraies conditions seulement après leur inscription.

Tableau simple : légal ou risqué

Pratique	Niveau de risque	Explication simple
Vendre un vrai produit ou service	Faible	La valeur existe même sans recrutement.
Payer sur une vente réelle	Faible	La commission vient d'une activité commerciale.
Avoir plusieurs niveaux	Moyen	Acceptable si les commissions viennent de ventes réelles.
Donner des rangs	Faible à moyen	Acceptable si les critères sont honnêtes.
Offrir des outils ou formations	Faible	Acceptable si la valeur est réelle.
Parler de revenus possibles	Moyen à élevé	Il faut être prudent, réaliste et transparent.
Payer pour recruter	Très élevé	Le recrutement ne doit pas être la source directe de revenu.
Faire payer pour avoir le droit de recruter	Très élevé	Cela peut ressembler à un système pyramidal.
Obliger un gros inventaire	Très élevé	Risque d'inventaire forcé.
Promettre des revenus garantis	Très élevé	Risque de représentation trompeuse.
Cacher des frais	Très élevé	Les conditions importantes doivent être claires.

Checklist simple avant de faire confiance à une entreprise

Avant de rejoindre ou de promouvoir une entreprise MLM, affiliation ou opportunité d'affaires, posez-vous ces questions.

- 1 Est-ce que le produit ou service a une vraie valeur?
- 2 Est-ce que les clients peuvent l'utiliser même sans recruter?
- 3 Est-ce que les commissions viennent de ventes ou d'activités réelles?
- 4 Est-ce que l'entreprise évite de payer pour le simple recrutement?
- 5 Est-ce que les frais sont clairement expliqués?
- 6 Est-ce que les revenus sont présentés de façon réaliste?
- 7 Est-ce qu'il y a une politique de remboursement claire?
- 8 Est-ce que les représentants sont encadrés dans ce qu'ils peuvent dire?
- 9 Est-ce que l'entreprise évite les promesses de richesse rapide?
- 10 Est-ce que le modèle pourrait fonctionner même sans recruter constamment de nouvelles personnes?

Signal d'alarme : si plusieurs réponses sont négatives ou floues, il faut être prudent avant de payer, promouvoir ou recommander l'entreprise.

Faites aussi vos propres recherches

Avant de vous inscrire à une entreprise MLM, affiliation ou occasion d'affaires, il est fortement recommandé de faire vos propres vérifications.

Vous pouvez consulter Google, ChatGPT, Gemini, Copilot, Claude ou d'autres outils de recherche pour mieux comprendre les règles, comparer les informations et vérifier si le modèle semble conforme.

L'objectif n'est pas de se fier à une seule opinion, mais de croiser plusieurs sources et de poser les bonnes questions.

Vous pouvez aussi consulter les sites officiels du gouvernement, le Bureau de la concurrence du Canada, la Loi sur la concurrence, l'Office de la protection du consommateur du Québec et les règles canadiennes sur les messages électroniques commerciaux.

Pour une analyse complète et personnalisée, il est toujours préférable de consulter un avocat ou un professionnel qualifié.

Prompt à utiliser pour faire vos propres recherches

Copiez-collez ce prompt dans ChatGPT, Gemini, Copilot, Claude ou un autre outil d'intelligence artificielle :

Agis comme un spécialiste en conformité des entreprises MLM, affiliation et opportunités d'affaires au Canada. Analyse cette entreprise ou ce modèle d'affaires selon les lois canadiennes, notamment les règles sur le marketing multiniveau, les systèmes pyramidaux, les représentations de revenus, les frais d'inscription, les commissions, le recrutement, les achats obligatoires, les remboursements et la transparence envers les consommateurs.

Voici le modèle à analyser : [décrire ici l'entreprise, les produits, les frais, les commissions, les niveaux, les revenus annoncés et les conditions].

Dis-moi :

1. ce qui semble légal;
2. ce qui semble risqué;
3. ce qui pourrait ressembler à un système pyramidal;
4. les questions que je devrais poser à l'entreprise;
5. les documents que je devrais vérifier;
6. les phrases ou promesses qui devraient m'inquiéter;
7. les corrections à apporter pour rendre le modèle plus conforme.

Base ton analyse sur des sources officielles canadiennes lorsque possible, comme le Bureau de la concurrence du Canada, la Loi sur la concurrence, l'Office de la protection du consommateur du Québec et les règles canadiennes anti-pourriel.

Conclusion

Le MLM n'est pas automatiquement illégal au Canada. Ce qui détermine si un modèle est solide ou dangereux, c'est la source réelle de la rémunération.

PLUS SOLIDE

Un modèle est plus défendable lorsque l'argent vient :

- de vrais produits;
- de vrais services;
- de vrais clients;
- de ventes réelles;
- d'une plateforme utile;
- d'une activité commerciale vérifiable.

PLUS RISQUÉ

Un modèle devient risqué lorsque l'argent vient surtout :

- du recrutement;
- des frais d'entrée;
- d'achats obligatoires;
- d'un inventaire forcé;
- de promesses de revenus;
- de l'arrivée constante de nouvelles personnes.

La rémunération doit venir de la valeur créée, pas seulement du nombre de personnes recrutées.

Sources officielles à consulter

Les liens ci-dessous sont fournis pour encourager la vérification directe auprès des sources officielles.

- Bureau de la concurrence du Canada - Marketing multiniveau et vente pyramidale : <https://competition-bureau.canada.ca/en/deceptive-marketing-practices/types-deceptive-marketing-practices/multi-level-marketing-and-pyramid-selling>
- Loi sur la concurrence, articles 55 et 55.1 : <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/C-34/>
- Loi sur la protection du consommateur du Québec : <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/document/lc/P-40.1>
- CRTC - Loi canadienne anti-pourriel : <https://crtc.gc.ca/eng/com500/faq500.htm>