DIRECT SELLING ASSOCIATION
1667 K Street, NW | Suite 1100, Washington, DC 20006-1660
202.452.8866 | Fax 202.452.9010 | www.dsa.org

En tant que consommateur vous pouvez attendre du distributeur à:

- La communication d'informations sur sa personne, les raisons de son approche, les explications concernant les produits.
- Une présentation ou démonstration à votre demande.
- La communication d'un reçu avec un délai de réflexion clair permettant au consommateur de retirer l'ordre d'achat dans un délai minimum de trois jours à compter de la date de la transaction et de recevoir un remboursement complet du prix d'achat.
- Une explication sur les modalités de retour de produit ou d'annulation d'une commande.
- La fourniture de matériel promotionnel contenant l'adresse et le numéro de téléphone de la société de vente directe.
- La communication d'un reçu écrit qui identifie la compagnie et le distributeur, incluant les informations et contacts de la compagnie et du distributeur.
- Au respect de votre vie privée en appelant à l'horaire qui vous convient le mieux
- La sauvegarde de vos informations personnelles.
- La communication de renseignements exacts et véridiques concernant le prix, la qualité, la quantité, les performances, et la disponibilité de leur produit ou service.
- La communication d'un reçu écrit dans la langue que vous comprenez.
- Offre d'une description complète de toute garantie ou garantie transactionnelle.

Comme distributeur, vous pouvez vous attendre d'une compagnie membre de la DSA à:

- La fourniture d'informations précises à propos du plan de compensation de la compagnie, des produits et des méthodes de vente.
- La description écrites des relations entre vous et la compagnie.
- La précision dans toutes les comparaisons à propos des produits, services et opportunités.
- L'abstention de toute pratique illégal ou contraire à l'éthique dans la politique de recrutement ou frais de formation par des frais exhorbitants.
- L'assurance que les achats ne sont pas effectués seulement pour atteindre les qualifications et obtenir les commissions en aval.
- L'assurance que tout matériel que vous commercialisez pour les autres dans la force de vente, sont proposés à un prix raisonnable et ont la même politique de retour que ceux de la compagnie.
- L'obligation de votre part de respecter le Code de Déontologie.
- La sauvegarde de vos informations personnelles.
- La fourniture d'une formation adéquate sur le plan éthique pour vous aider à exploiter.
- La communication des informations sur les ventes actuelles et potentielles et des revenus de créance basée sur des faits documentés.
- L'encouragement à acquérir les quantités que vous êtes capable de vendre dans un délai de temps raisonnable.
- Au rachat des stocks commerciabilisables et outils de vente que vous avez acheté dans les 12 derniers mois à 90% du coût initial si vous décidez de quitter la compagnie.
- L'explication par écrit de l'option de rachat.
- Avoir des frais et dépenses de démarrage raisonnables.