

Chogan Turbo

Guide Stratégique, Déontologique & Réglementaire du Réseau

Ce document constitue la référence complète encadrant l'activité de consultant au sein de l'écosystème Chogan. Il unifie la posture fondamentale du mandataire prescripteur, la réalité de terrain, les flux financiers, les seuils contractuels et les contraintes administratives et légales françaises.

PARTIE I — LA POSTURE FONDAMENTALE : LE MANDAT ET LA PRESCRIPTION

1. L'Identité du Consultant : Mandataire, ni Commerçant ni Acheteur-Revendeur

Chaque membre intégrant le réseau souscrit un contrat de **mandataire**. Cette nature contractuelle dicte l'ensemble des flux licites de l'activité :

- **Le principe du mandat** : Le mandataire agit au nom et pour le compte de Chogan Group S.p.A. Les produits demeurent la propriété exclusive de l'entreprise jusqu'à leur livraison au consommateur final.
- **L'interdiction de l'achat-revente non régulé** : En droit commercial et contractuel, le mandataire n'achète pas de stock pour le revendre en réalisant un bénéfice marchand direct. Les ventes aux tiers s'effectuent via la boutique en ligne officielle : le client règle Chogan, qui émet la facture, expédie le colis et reverse une commission d'intermédiation (marge de mandat) dans la cagnotte du consultant.
- **La rémunération** : Le mandataire ne dégage pas de marge commerciale en nom propre ; il perçoit des commissions d'intermédiation (fees directes et bonus réseau).

2. Le Rôle du Quota Personnel : Tremplin de Démarrage et Cercle Intime

Le plan de carrière autorise un volume d'achats personnels plafonné à **900 AP (Points Actifs Personnels)** par mois calendaire :

- **Destination contractuelle** : Ce quota est strictement réservé à la consommation personnelle du foyer, aux cadeaux d'usage et aux testeurs de démonstration / échantillonnage.
- **L'amortissement immédiat du kit** : Faire tester sa mallette d'échantillons à son cercle très proche (famille, amis intimes) et prendre ponctuellement leurs commandes au prix catalogue permet au nouveau consultant d'amortir immédiatement son kit dès les premiers jours, sans risque de stock ni avance financière.
- **Le piège de la revente dissimulée** : Vouloir transformer ce quota en système de vente régulier auprès d'inconnus heurte un plafond technique infranchissable (900 points), expose au travail dissimulé et enferme le consultant dans un rôle d'acheteur-revendeur sans duplication possible.
- **La commande groupée solidaire** : En cas de commande exceptionnelle d'un proche dépassant la limite, l'utilisation de la commande groupée en attribuant les points excédentaires à un partenaire de réseau permet de soutenir une branche en danger sans bloquer son propre compte ni enfreindre les règles.

3. Multigamme & Légitimité : « Être le Produit du Produit »

L'activité dépasse largement le cadre strict du parfum : elle englobe l'entretien ménager professionnel, le café, la cosmétique, les soins corporels et la nutrition :

- **Le transfert de budget** : Le rôle du consultant consiste à montrer à ses contacts comment réorienter le budget qu'ils dépensent déjà en grande surface vers des produits hautement concentrés, écologiques et économiques à l'usage, en direct usine.
- **La légitimité de terrain** : En étant lui-même le premier consommateur de son catalogue, le consultant recommande par l'expérience vécue et la sincérité, éliminant tout discours commercial artificiel.
- **La récurrence automatique** : Contrairement à des achats ponctuels, les produits consommables du quotidien s'épuisent régulièrement et garantissent un réassort passif sur les boutiques clients.

4. Ciblage et Positionnement : La Comparaison Ascendante

L'argumentaire ne doit jamais reposer sur le mot « discount » ou « pas cher », qui attire des consommateurs focalisés sur le prix facial :

- **Parfumerie** : Comparaison face aux parfumeries sélectives (concentration en extrait de parfum à 30 %, alcool bio, zéro eau ajoutée, tenue supérieure).
- **Entretien de la maison** : Comparaison face aux drogueries et centrales d'hygiène professionnelles (produits ultra-concentrés, rentabilité extrême au mètre carré et à la dilution).
- **Cosmétique et bien-être** : Comparaison face à la parapharmacie et aux magasins bio (concentration en principes actifs naturels : aloe vera, bave d'escargot, neem).

PARTIE II — TYPOLOGIE DES PROFILS RÉSEAU & STRATÉGIE DE TERRAIN

Profil 1 : L'Auto-consommateur Privilégié

- **Objectif** : Bénéficier de la remise grossiste de 50 % pour un usage strictement personnel et familial.
- **Statut juridique** : Aucun (aucune démarche administrative, zéro déclaration).
- **Seuil vital** : Maintenir un cumul de 300 points sur 6 mois glissants (période débutant le mois suivant l'achat du kit).
- **Conséquence de rupture** : Si le volume est inférieur à 300 points au 6e mois, bascule automatique vers le statut Client Insider.

Profil 2 : Le Client Insider (L'Opportuniste Déclassé)

- **Origine** : Statut d'atterrissage pour les consultants déclassés, accessible également via un pack d'entrée (~80 €).
- **Avantage tarifaire** : Remise fixe de 25 % sur le catalogue.
- **Maintien** : Commande minimale de 50 € TTC par semestre civil (soit 100 € par an).
- **Spécificité** : Aucun plafond mensuel d'achat (contrairement aux 900 AP du consultant).

- **Impact sponsor** : Ses achats génèrent des points ICP remontant à 100 % dans les quotas personnels du parrain et alimentant son programme Ambassadeur.
- **Retour consultant** : Commande unique de 350 points en un seul panier pour réactiver le compte consultant plein sans rachat obligatoire de kit.

Profil 3 : Le Revendeur Direct de Proximité (Marché Cash)

- **Objectif** : Obtenir un appoint net immédiat de 50 € à 200 € par mois.
- **Comportement** : Utilise son quota personnel jusqu'à 900 AP/mois pour dépanner ses proches au prix public ou remisé, en encaissant de la main à la main pour éviter le blocage de la cagnotte.
- **Limites** : Plafond indépassable, absence totale de revenus passifs récurrents et impossibilité de bâtir un réseau scalable.

Profil 4 : Le Vendeur Boutique Bloqué (L'Hésitant)

- **Comportement** : Commercialise via son lien boutique ou les réseaux sociaux.
- **Le blocage** : Les commissions d'intermédiation s'accumulent dans la cagnotte Chogan. Faute de statut administratif validé, les fonds restent bloqués. En cas d'inactivité prolongée menant à la radiation au 6e mois, le solde de la cagnotte est définitivement perdu.

Profil 5 : L'Ambassadeur Boutique (Fidélisateur Produit)

- **Objectif** : Maximiser le volume client direct pour obtenir des dotations de produits gratuits.
- **Paliers mensuels (AP + CP + ICP)** : Silver (150 pts), Gold (250 pts), Platinum (500 pts).
- **Badge Coins** : Monnaie interne mensuelle utilisable dans une boutique dédiée du 18 au 25 du mois (génère 0 point).
- **Échéances critiques** : Remise à zéro intégrale de tous les Badge Coins le 31 décembre à 23h59 ; maintien obligatoire d'au moins 150 points chaque mois pour ne pas perdre ses droits.

Profil 6 : Le Vendeur Pivot (Passerelle Leadership)

- **Constat** : Le consultant valide régulièrement 500 points (Ambassadeur Platinum) par sa clientèle directe.
- **Opportunité** : 500 points correspondent au volume global du palier *Partner 4* %.
- **Déverrouillage structurel** : Le contrat impose l'ouverture d'au moins 2 branches directes pour débloquent le 4 %. Il suffit d'enregistrer deux partenaires (même à très faible volume) pour activer le palier et encaisser le bonus de groupe correspondant.

PARTIE III — CADRE JURIDIQUE, ADMINISTRATIF & PLAN DE CARRIÈRE

1. Arbitrage des Statuts Déclarés : VDI vs Micro-Entreprise

Dès lors que le volume de commissions devient régulier, l'officialisation administrative est indispensable pour virer les fonds sur son compte bancaire :

Critère	VDI Mandataire (Gestion Fiska)	Micro-Entrepreneur (Prestation de services)
Gestion administrative	Déléguée au cabinet partenaire Fiska	Autonome via le portail officiel Urssaf
Prise en charge sociale	Chogan prend en charge 1/3 des cotisations	Le consultant règle 100 % de ses cotisations
Traitement cagnotte (M+1)	Utilisable en crédit d'achat sur commandes	Pas de crédit d'achat ; calcul direct pour virement
Versement bancaire	À M+2 (dès 100 € de solde disponible)	À M+1 (virement intégral sur compte pro)
Profil recommandé	Complément de revenu régulier, zéro gestion	Gros volumes, bâtisseurs d'équipe, trésorerie rapide

2. Le Plan de Carrière Réseau : Règles et Verrous

Le modèle repose sur la **différence entrepreneuriale** : le parrain perçoit le différentiel entre son pourcentage de qualification et celui de ses branches directes, calculé sur la valeur nette (NP) :

- **Exigences structurelles de branches directes :**

- **Partner 4 %** : Minimum 2 branches directes (plafond : 300 NP par branche).
- **Junior Leader 8 %** : Minimum 2 branches directes (plafond : 900 NP par branche).
- **Senior Leader 12 %** : Minimum 3 branches directes (plafond : 2 000 NP par branche).
- **Team Leader 16 %** : Minimum 3 branches directes (plafond : 4 500 NP par branche).
- **Stone Club (23 %, 26 %, 27 %)** : Minimum 3 branches directes qualifiées.
- **Emerald 28 % & Diamond Club** : Minimum 5 branches directes qualifiées.

- **La clause éliminatoire d'activité personnelle (Règle vitale) :**

Pour percevoir les commissions de son réseau sur un mois civil, le consultant doit obligatoirement valider un quota minimum de points personnels et clients directs (AP + CP + ICP) :

- **100 points** pour les paliers 4 % et 8 %.
- **150 points** pour les paliers 12 % et 16 %.
- **250 points** pour les paliers 23 % et au-delà.

Sanction contractuelle : Si ce seuil n'est pas atteint au dernier jour du mois à minuit, l'intégralité des commissions réseau du mois échu est définitivement perdue, sans aucun rattrapage rétroactif possible.

PARTIE IV — SYNTHÈSE D'ARBITRAGE POUR LE CONSULTANT

- **Priorité consommation au meilleur tarif** : Conserver le statut Client Privilégié (300 points par semestre) ou basculer en Client Insider (remise de 25 % avec 50 € semestriels).
- **Priorité appoint financier de proximité** : Utiliser le quota personnel jusqu'à 900 AP pour le cercle intime sans utiliser la boutique en ligne, et veiller aux 300 points semestriels.
- **Priorité vente clientèle active** : Viser 150 points mensuels pour sécuriser le statut Ambassadeur, exploiter la fenêtre Badge Coins du 18 au 25 de chaque mois et solder les gains avant le 31 décembre.
- **Priorité développement d'équipe et leadership** : Adopter un statut officiel (VDI ou Micro-entreprise), sécuriser ses 100 à 150 points personnels avant le 25 du mois, et ouvrir sa largeur pour équilibrer ses branches.

Avertissement réglementaire & clause d'actualisation : Les analyses, seuils de points, conditions contractuelles et règles administratives détaillés dans ce guide reposent sur les directives officielles en vigueur en septembre 2026. Les dispositions fiscales et internes étant évolutives, chaque consultant est invité à vérifier l'actualité de ces modalités auprès de son référent d'équipe et des canaux officiels.