

Y-A-T-IL UN FORMATEUR CHEZ TRAVORIUM ?

La **Cellule de Veille Internet (C.V.I.)**, structure interne du **Réseau Anti-Arnaques**, est en charge de détecter chaque jour les offres publicitaires à problèmes qui prolifèrent sur les réseaux sociaux. Une autre mission de la **C.V.I.** consiste à tester les webinaires qui sont proposés.

Le dernier webinar testé émane de **TRAVORIUM**, une société américaine spécialisée dans la commercialisation de voyages façon MLM (marketing de réseau ou marketing relationnel). Elle est présente en Europe par le biais d'une structure implantée à Madrid.

La conférence du jour s'intitule « Comment créer un revenu complémentaire grâce à un service que tout le monde utilise déjà : le voyage. » Le ton est donné : la priorité n'est pas de réaliser des économies sur le prix des voyages mais de recruter des ambassadeurs et ambassadrices pour constituer ou renforcer un réseau afin d'obtenir une rémunération.

La dynamique d'une conférence chez **TRAVORIUM** a peu évolué au fil des années, ce qui engendre une présentation lassante et peu motivante.

Voici les moments pénibles que le consommateur évitera en déclinant toute invitation à une présentation **TRAVORIUM** :

- l'incontournable « qui suis-je ? » de l'animatrice qui s'étend sur un passé personnel ou/et professionnel difficile et qui affirme avoir enfin trouvé une activité passionnante et rémunératrice chez **TRAVORIUM**. Sauf que cette présentation bien trop longue n'intéresse pas les personnes qui ont répondu à l'invitation : elles se seraient bien contentées d'une présentation plus modeste (en temps et en contenu) ;
- la lourdeur des exemples chiffrés pour démontrer l'avantage prix des voyages proposés par la plateforme. Débitier six exemples de comparatifs démontre une sous-estimation de la capacité d'écoute des auditeurs ;
- l'interminable liste des différents niveaux Star Director (sans oublier le graal : le statut Ambassadeur) permettant de rémunérer le consommateur qui devient partenaire, et non plus simple client, contre paiement annuel d'une licence. Quel intérêt existe à présenter des niveaux de rémunération que, de toute évidence, la majorité des partenaires n'atteindront pas ? L'affichage du tableau complet des rémunérations est illisible et vient décourager les rares personnes qui, en quelques minutes, auraient compris les modes de calcul et de récompense ;

- l'inévitable recours aux termes anglais et aux montants exprimés en dollar plutôt que d'adapter un concept américain aux usages européens ;
- l'insupportable leçon de morale de fin de session consistant à clamer que « Ce qui est important, c'est de décider. » Autrement dit, les invités qui ne franchissent pas le pas aujourd'hui ne devront pas se plaindre demain d'avoir raté l'occasion de leur vie.

TRAVORIUM a d'énormes efforts de pédagogie et d'humilité à accomplir pour vendre son concept et fidéliser ses nouvelles recrues.

Au consommateur d'être vigilant face au modèle proposé qui relève de la pensée « Tout est pour le mieux dans le meilleur des mondes... »



INFO-ALERTE est une mise en garde du Réseau Anti-Arnaques, association loi 1901 partenaire de l'UFC-Que Choisir, BP 40179, 79205 PARTHENAY cedex (contact@arnaques-infos.org).

SIRET : 503 805 657 00049

Reproduction autorisée sous réserve de mentionner l'origine.

Directeur de la publication : **Pascal TONNERRE** (president@arnaques-infos.org)