

# REALITE

**Ce que disent les médias :** « ACN n'est pas un opérateur comme les autres. Il n'a pas de réseau ni d'infrastructure. »  
– Que Choisir

**Les faits :** Le siège européen d'ACN, situé à Amsterdam, est l'un des 7 sièges internationaux d'ACN et dispose d'une solide infrastructure. ACN est un distributeur de téléphonie fixe qui dispose notamment de ses propres services de facturation clients, de suivi technique et d'assistance à la clientèle. En outre, nous disposons de notre propre réseau et mettons à la disposition des clients de la visiophonie un service d'assistance technique. Il serait pertinent de la part de Que Choisir de venir visiter nos bureaux et de tirer les conséquences qui s'imposent avant d'émettre des jugements infondés sur le compte d'ACN.

**Ce que disent les médias :** « La personne qui m'a recrutée a gagné 40 € quand j'ai signé mon contrat. »  
– une ancienne Représentante, France 5, *Le doc du dimanche*

**Les faits :** C'est faux à 100%. La signature de Contrats de Représentant ne donne lieu au versement d'aucune prime ou commission par ACN. Les Représentants Indépendants ACN ne sont rémunérés que s'il y a acquisition de clients.

**Ce que disent les médias :** « Il faudrait piquer des centaines de clients à Free ou à France Télécom pour gagner sa vie. »  
– Capital Magazine

**Les faits :** ACN ne « pique » les clients de personne. Capital magazine laisse entendre qu'ACN s'approprie le « bien d'autrui » sans y être autorisé. Le marché des télécommunications français repose sur le principe de la dérégulation et du libre choix : les clients ont le droit de choisir leur opérateur ou d'en changer à tout moment. Si les clients font confiance à ACN, c'est en raison de nos prix compétitifs et de la qualité de nos services. ACN ne devient jamais l'opérateur d'un client sans son accord.

**Ce que disent les médias :** « ACN n'a pas de magasins ni de site Internet. »  
– Que Choisir

**Les faits :** A l'évidence, Que Choisir n'a pas consulté Internet avant d'émettre ce jugement puisque ACN propose six sites Internet français, parmi lesquels un site destiné aux clients, [www.myacn.eu](http://www.myacn.eu), sur lequel les clients peuvent acheter des produits et services parmi lesquels le Visiophone ACN et la téléphonie mobile, ainsi que le site [www.acnintegrity.eu](http://www.acnintegrity.eu), consacré à la présentation du modèle économique d'ACN. Il est vrai que nous n'avons pas d'espaces de vente ou de magasins puisque nous opérons avec un modèle de distribution de nos services en vente directe (3eme type de distribution en France après le commerce de vente au détail et la vente par correspondance).

**Ce que disent les médias :** « Les méthodes et le marketing d'ACN ressemblent à un système pyramidal déguisé »  
– Capital Magazine.

**Les faits :** Le modèle économique d'ACN ne repose sur aucune dissimulation, ni sur aucune pratique illégale. ACN est présent dans 21 pays, dont la France, où la vente directe avec plan de rémunération multi niveaux est un mode juridiquement reconnu de distribution de produits et services. Dans un système pyramidal, il n'y a pas d'offre réelle de produits et services au client ou à l'utilisateur final. ACN propose des services de télécommunications fixes. Il est donc présent sur un marché qui représente 25 millions d'utilisateurs en France. En partenariat avec The Phone House, ACN propose également des abonnements de téléphonie mobile, un service que la quasi-totalité des Français utilise aujourd'hui. Plus de 80% du chiffre d'affaires d'ACN est généré par les ventes de services de télécommunications.

**Ce que disent les médias :** « Les frais d'entrée sont démesurés. Dans [ce] secteur, les frais d'inscription dépassent rarement les 40 €. »  
– Capital Magazine

**Les faits :** A la différence de nombreuses entreprises de vente directe, ACN vend des services, et non des produits physiques. Nombreuses sont les entreprises de vente directe qui demandent à leurs représentants d'acheter, à titre personnel, des produits, pour un montant moyen de 100 € par mois, afin de recevoir leurs commissions et primes. ACN demande des droits d'entrée relativement élevés, mais n'impose pas de frais mensuels à ses Représentants ; ils doivent simplement conserver leurs clients au fil des mois pour être rémunérés. Si vous faites une comparaison avec le modèle économique utilisé par beaucoup de nos concurrents, vous pourrez constater que les Représentants Indépendants paient la moitié de ce qu'ils verseraient annuellement à la plupart des entreprises de vente directe qui vendent des produits physiques.

Les frais d'entrée ACN couvrent les frais d'installation et de mise en place de l'activité du Représentant au sein d'ACN. A l'inscription de chaque nouveau Représentant, ACN établit son activité au sein de ses différentes structures : Représentants, Activation des services, Comptabilité et facturation clients, Commissions et Service Clients. En outre, ACN met à disposition de ses Représentants Indépendants et des clients une équipe logistique et technique. Tous les Représentants d'ACN en France bénéficient d'une assistance technique dans les 21 pays dans lesquels ils peuvent acquérir des clients, simplement en recommandant à leurs contacts les produits et services ACN présentés sur le site destiné à la clientèle.



**ACN**

# REALITE

**Ce que disent les médias :** « La Fédération de la vente directe (FVD) a refusé d'accueillir ACN parmi ses membres. »  
– Que Choisir

**Les faits :** ACN est membre d'associations de vente directe dans 13 pays dans lesquels nous utilisons rigoureusement le même modèle économique qu'en France. La liste des associations de vente directe dont ACN est membre peut être consultée sur [www.acnintegrity.eu](http://www.acnintegrity.eu). ACN est membre de la Fédération Européenne des Associations de Vente Directe, dont la Fédération de Vente Directe française est également membre. De plus, l'un des dirigeants d'ACN est membre du conseil d'administration de l'Association de Vente Directe américaine et de la Fédération mondiale regroupant les associations de Vente Directe nationales.

**Ce que disent les médias :** « On promet aux nouvelles recrues qu'elles vont gagner leur vie sans efforts. »  
– France 2, *Journal télévisé*

**Les faits :** Sur tous ses supports de documentation, ACN met l'accent sur le fait que le succès de ses Représentants repose sur leurs efforts et sur leur investissement personnel.

*Aucune rémunération n'est versée sans acquisition préalable de clients. La réussite n'est en aucun cas assurée aux Représentants indépendants mais est le résultat direct de leurs efforts individuels. Les Représentants Indépendants ACN ne sont en aucun cas assurés de percevoir des revenus et tous les Représentants Indépendants ACN ne réalisent pas de profit.*

A notre connaissance, il n'existe aucun domaine dans lequel on peut gagner sa vie sans fournir d'efforts.

**Ce que disent les médias :** « Seul 1% des participants perçoit une rémunération supérieure au Smic. Les autres se contentent de quelques centaines, voire quelques dizaines d'euros par mois. »  
– Capital Magazine.

**Les faits :** La majorité des personnes qui débutent comme Représentants Indépendants ont un emploi à temps plein et exercent leur activité ACN à titre complémentaire, auquel cas ils opèrent sous le statut de VDI (Vendeurs à Domicile Indépendants). Cependant, de nombreux Représentants sont rémunérés à hauteur d'un travail à temps plein en fonction de leurs efforts, de leurs capacités et du temps dont ils disposent.

**Ce que disent les médias :** « On dirait une secte ». – Le Parisien

**Les faits :** Une secte peut être définie comme un groupe se distinguant par ses croyances religieuses, politiques ou philosophiques. ACN n'est ni une organisation religieuse, ni un parti politique et ne peut être rattaché à aucune obédience philosophique. ACN ne force personne à rejoindre ACN, et nous ne contraignons personne à rester chez ACN. Chacun est libre de rejoindre ou de quitter ACN. ACN est tout simplement une entreprise de vente directe qui propose des services de téléphonie fixe, mobile, de visiophonie et d'énergie (gaz et électricité) à ses clients, ainsi que l'opportunité de percevoir un revenu complémentaire en acquérant des clients qui vont utiliser ces services.

**Ce que disent les médias :** « Si un représentant quitte le réseau, il aura peu de chances de récupérer l'argent versé [à ACN], malgré ce que laisse entendre le contrat de représentant. »  
– Que Choisir

**Les faits :** La politique de remboursement d'ACN respecte le code de la consommation en vigueur en France. Chaque nouveau Représentant ayant signé un Contrat de Représentant peut se rétracter et être remboursé, conformément à la législation. Nous prenons ceci au sérieux.

**Ce que disent les médias :** « Les dirigeants d'ACN ont refusé de répondre à nos questions. »  
– M6, *66 Minutes*

**Les faits :** ACN a pour principe de répondre aux sollicitations des médias. Conformément à ces principes, ACN a invité M6 et bien d'autres représentants des médias français à faire une visite de son siège européen à Amsterdam. En fait, une seule chaîne de télévision (TF1) a accepté notre invitation et a fait le déplacement au siège européen d'ACN à Amsterdam le 14 juin 2010. En outre, le Vice Président Exécutif d'ACN a accordé de nombreux entretiens à la presse française au cours de l'année 2010.

**Ce que disent les médias :** « En signant son contrat, le représentant s'engage à ne jamais répondre aux médias sans l'accord écrit de l'entreprise. »  
– Capital Magazine

**Les faits :** ACN n'interdit pas à ses Représentants de parler à la presse à titre personnel pour évoquer leur activité commerciale. Bien sûr, comme n'importe quelle entreprise, ACN demande à ses Représentants de ne pas s'exprimer au nom de l'entreprise.

**Ce que disent les médias :** « Les participants ne sont pas informés de la raison pour laquelle ils sont invités lorsqu'ils se rendent à une réunion d'information ACN »  
– France 5, *Le doc du dimanche*

**Les faits :** Cette affirmation est parfaitement absurde. Les personnes susceptibles de devenir Représentants sont informées qu'il s'agit d'étudier une opportunité commerciale. Cependant, ils ne connaissent pas nécessairement ACN et son mode de fonctionnement de près. L'objectif des présentations d'affaire organisées par ACN est de permettre de se faire une idée de l'opportunité ACN et de décider si l'on souhaite, ou non, s'y consacrer.

**Ce que disent les médias :** ACN organise des réunions « dans les petites villes de province et les banlieues défavorisées. »  
– Capital Magazine

**Les faits :** Les Représentants ACN sont le reflet de la diversité de population en France. ACN ne fait aucune discrimination, qu'elle soit fondée sur des motifs d'origine, de croyance, de niveau d'éducation ou de catégorie socioprofessionnelle. ACN et ses Représentants Indépendants organisent des réunions dans tout le pays, aussi bien dans le centre de villes telles que Paris, Marseille et Nice, que dans de petites villes ou banlieues.