

Extrait du Projet 22

<http://www.projet22.com/questions-de-societe/questions-en-debat/acn-systeme-pyramidal.html>

ACN : Système Pyramidal ?

- Questions de société - Questions en débat -



Date de mise en ligne : lundi 7 février 2011

Description :

La société ACN en pleine expansion semble avoir des pra-tiques dou-teuse : Arnaques ou bons plans ?

Projet 22

Sommaire

- [Historique](#)
 - [Docu-ments officielles \(...\)](#)
- [Système Pyramidal](#)
 - [Comment ACN déguise le système](#)
- [Combien « ça » coute : 477Euros](#)
- [Comment « ça » marche](#)
 - [D'autres sources de financement](#)
 - [Liste des grades](#)
- [Petit calcul](#)
- [Déroulement d'une réunion](#)
- [Que dit la loi](#)
 - [Comment ACN se protège](#)
- [Conclusion](#)
- [Liens](#)

Historique

C'est en 1992 que l'entreprise Ame-rican Com-mu-ni-ca-tions Network, Inc. a été fondée par : Mike Cupisz | Robert Ste-va-novski | Greg Pro-venzano | Tony Cupisz

ACN est née du projet de ces quatre entre-pre-neurs. Leur projet associé à une stra-tégie mar-keting ciblée et à une grande expé-rience du mar-keting de réseau leur ont permis de déve-lopper. Les Cofon-da-teurs d'ACN demeurent très actifs dans la société et jouent un rôle essentiel dans la gestion de ses affaires au quotidien.

ACN a démarré en janvier 1993 avec une force de vente de vingt « repré-sen-tants indé-pen-dants ». En un an, elle générerait un revenu de deux mil-lions de dollars.



Les fondateurs

Le système choisi par ACN, combine la création d'un réseau de clients de télé-phonie à un réseau de par-rainage de repré-sen-tants indé-pen-dants, ce qui suscite la contro-verse l'Union Fédérale des Consom-ma-teurs - Que choisir UFC - Que choisir , notamment, émet quelques réserves concernant la légalité de cet orga-nisme, faisant référé-nce à la loi fran-çaise contre le système pyra-midal dit "boule de neige" .

Cer-taines condi-tions du contrat, tels que les revenus rési-duels n'étant pas garantis, puisque laissés à la dis-crétion de la direction d'ACN, fait aussi qu'à n'importe quel moment, les repré-sen-tants d'ACN, peuvent ne plus recevoir de revenus. De plus, des simu-la-tions réa-lisées, montrent bien, que pour gagner des sommes élevées, il faut recruter des représentants.

Depuis 2005 Donald John Trump(milliardaire amé-ricain de l'immobilier) est le porte- parole officiel de la société de mar-keting de réseau ACN Inc..

ACN dis-tribue déjà de l'électricité et du gaz au Canada, via ACN Canada Energy. Seule la pro-vince d'Ontario est aujourd'hui des-servie en élec-tricité et en gaz. Le Québec, la Colombie- Britannique et le Manitoba sont des-servis en gaz naturel par ACN.

ACN a donc assez peu déve-loppé son offre élec-tricité et gaz au niveau mondial. Il faut noter que les marges sont bien plus faibles dans l'électricité que dans la télé-phonie, ce qui peut pousser ACN à retarder le lan-cement d'offres d'électricité. Néan-moins, ACN pourrait bel et bien devenir four-nisseur de gaz en France.

Depuis 2006 ACN serait par-te-naire agréée de Direct Energie, d'ailleurs sachez que ACN Énergie fait tout autant polé-mique sur la toile que ACN.

D'ailleurs en bas de la page [ACN Energy](#), vous pouvez lire :

"Les ser-vices de Direct Energie sont soumis à des condi-tions géné-rales telles que convenues entre Direct Energie et le client Direct Energie (« Contrat d'Energie »). ACN ne pourra être tenue res-pon-sable du contenu, de l'approvisionnement et/ ou de toute récla-mation en lien avec le Contrat d'Energie."

Donc une fois client acne-nergie, le client n'a comme inter-lo-cuteur, ni le RI qui lui a vendu le contrat, ni ACN



Docu-ments offi-cielles chez les partenaires ?

[Direct Energie](#)

[The Phone House](#)

[Vérizon](#)

Pourquoi n'y a t il aucune information sur ACN ?

Système Pyramidal

Avant tout, rap-pelons ce qu'est le système pyra-midal : il s'agit d'une chaine qui consiste faire gagner de l'argent à des gens à partir de rien :

- les nou-veaux venus payent pour les géné-ra-tions précédentes
- les der-nières géné-ra-tions perdent leur argent

Comment ACN déguise le système pyramidal

ACN déguise ce système pyra-midal en entre-prise de télé-com-mu-ni-cation, de manière à :

- 1) contourner la loi
- 2) créer une image d'organisme officiel rassurant.

-Cette orga-ni-sation met en place plu-sieurs mesures pour empêcher que la chaine s'arrête (notamment le fait que les par-rains aident leurs filleuls à convaincre d'autres gens de devenir des nou-velles recrues, ainsi que la cré-di-bilité qu'apporte l'image d'une entre-prise de télécommunication).

-Elle utilise un système de rému-né-ration, mais aussi de clas-ement très com-plexe et ainsi brouille l'esprit des futures nou-velles recrues à qui on fait la présentation.

-Ce groupe déve-loppe aussi un certain nombre de contre- arguments pour qu'il soit presque impos-sible de prouver que le système est pyramidal.

-Enfin les membres emploient des pro-cédés de secte qui consistent avant tout à amener la recrue poten-tielle à assister à une "réunion d'information", où l'on lui pré-sentera "l'opportunité ACN" où l'on cher-chera à la convaincre de les rejoindre... *Le vé-ri-table produit vendu par ACN est le rêve de gagner de l'argent facilement*

"Ça à l'air com-liqué, mais en vérité c'est très simple : croyez- moi, au final c'est un rêve qui devient réalité"
Donald J. Trump

Combien « ça » coute : 477Euros

Le cout de la licence est de 477Euros pour pouvoir exercé en tant que vendeur. En échange, le RI (repré-sentant indé-pendant) reçoit un kit mar-keting qui se résume à quelques CD, bro-chures et gadgets.

D'ailleurs cer-tains repré-sen-tants ACN usent de l'argument suivant :

"Pour 477Euros croyez- vous pouvoir acheter une enseigne mcdo ? Cette somme est rapi-dement ren-ta-bi-lisée et surtout vous n'imaginez pas toutes ces per-sonnes qui vont tra-vailler pour vous pour 477 Euros"

Évidemment, on vous dira aussi pour jus-tifier cette licence de 477 euros, qu'il faut bien payer le siège social... ses charges, ses salariés...

Tous les ans, il vous faudra payer un renouvellement de 178 euros.

Comment « ça » marche

Dans la théorie, il faut vendre des abon-ne-ments mais sans pra-tiquer ni la vente par télé-phone ni par mail. Par contre on a tout intérêt, pour obtenir une prime, à recruter des par-te-naires de ventes.

Par-te-naires que l'on trouve dans son entourage familial et amical et qu'il invite à la pro-chaine réunion. Cette nou-velle recrue versera aussi les 477 euros demandés et cher-chera lui aussi d'autres par-te-naires qui, à chaque fois, rap-por-teront 477 euros à la société. Au final, ce n'est pas l'accessoire vente d'abonnements qui rap-porte à ACN mais les adhé-sions de tous les nou-veaux vendeurs

Une fois que le RI (repré-sentant indé-pendant) obtienne 5 contrats, ensuite il est pré-fé-rable de recruter des ven-deurs qui feront de même et ainsi de suite.

Par contre le RI ne touches que quand ses recrues ont atteint 3 objectifs :

- 1) payer à leur tout le droit d'entrée : Licence
- 2) trouver 5 ou 6 clients
- 3) recruter d'autres ven-deurs et les faire payer

Ainsi de suite... Sachez qu'on ne touche pas sys-té-ma-tiquement, il faut que ces objectifs soient atteints dans un délai très réduit et donc pour mul-ti-plier tes chances il va falloir recruter en masse et constituer un réseau qui ensuite bossera pour le RI, et pour ceux qui sont au- dessus.

D'autres sources de financement

ACN propose diverses sources de financement de ses représentants :

- les revenus résiduels (commissions mensuelles personnelles),
- les revenus résiduels supplémentaires (commissions mensuelles additionnelles),
- les primes.

A tout ceci s'ajoutent encore d'autres primes, des PAC (primes d'acquisition clients) dites promotionnelles, mais très fréquemment reconduites mois après mois, destinées la plupart du temps aux nouveaux représentants (les primes et leur calculs changent régulièrement).

" les primes nouveaux représentants : les nouveaux Représentants qui acquièrent 20 points-client et par-rainent 1 Team Trainer qualifié dans 3 nouvelles branches séparées durant leurs 30 premiers jours d'activité auront droit à une prime de 700 Euros.

" la prime d'acquisition clients : 400 Euros pour l'acquisition de 40 points-client au cours des 30 premiers jours d'activité du nouveau Team Trainer. (les deux primes ci-dessus sont mutuellement exclusives, c'est soit l'une soit l'autre)

" la prime visio-phonie : à partir de 30 Euros, selon son positionnement dans la hiérarchie ACN, pour chaque visio-phone vendu.

Pour toucher les primes, il faut réunir deux conditions :

1. Demeurer en ligne "ouverte"
2. Avoir atteint le "grade" (ETT, TC, ...) dans la période promotionnelle

Pour en savoir plus, ce tableau sur le plan de rémunération destiné aux Représentants



Liste des grades

Telle une organisation militaire, chez ACN il y a un système de grades :

Le TT (Team Trainer)

Son challenge pour se "qualifier" est de réussir à décrocher 6 points-clients. Il faut savoir que selon ce que vous "vendez" à vos clients, cela vous rapportera un ou deux points-clients : plus vous vendez des abonnements susceptibles de générer des factures importantes, plus le nombre de points-clients sera important (à ma

connaissance, deux au maximum). Attention toutefois, ACN précise que "un seul service par type de service par foyer sera pris en compte pour les qualifications à la position de TT" Inutile par conséquent d'espérer caser 5 abonnements de téléphonie mobile au sein d'une famille nombreuse !

L'ETT (Executive Team Trainer)

il s'agit d'un TT qualifié qui doit cumuler au moins 12 points- clients personnels (pour info c'était 20 clients encore en novembre 2005) et qualifier 2 représentants (TT) dans deux branches séparées (à tout niveau). ACN affirme que l'objectif est d'atteindre cette position en 30 jours. Avis : ça semble réalisable.

L'ETL (Executive Team Leader)

Depuis le 1er avril 2006 c'est un TT qui doit avoir au moins 15 points- clients personnels et qualifier au moins 3 ETT dans trois branches séparées (à tout niveau). ACN affirme que l'objectif est d'atteindre cette position en 90 jours. Avis : ça semble à peu près réalisable sur le papier.

Le TC (ou Team Coordinator)

Le TC doit avoir au moins 3 branches comptant chacune au moins 200 points- clients. ACN affirme que l'objectif est d'atteindre cette position en 120 jours. Mon avis : très difficilement réalisable ! C'est curieux car en 2006, il était de coutume de dire en interne qu'il fallait plutôt une bonne année pour atteindre ce stade. Il est communément admis parmi les représentants avec lesquels j'ai discuté qu'à compter de ce stade il faut envisager ACN comme son activité principale, en raison du temps que cela nous prend. Maintenant, il faut espérer que les gains sont en rapport avec l'investissement humain.

Le RVP 3* (Regional Vice President 3 étoiles)

Pour arriver à ce stade, notre organisation doit comporter au moins 3 branches, chacune d'entre elles comprenant au moins un TC, à quelque niveau que ce soit. Il faut en outre que le volume de facturation mensuelle généré par notre downline (pour l'utilisation des services ACN) atteigne au minimum 50 000 Euros HT. A noter que les étoiles des RVP (3* ou 4*, voir plus bas), sont apparues récemment. Le RVP 3* est à mon avis né de la résurgence du niveau SC (Senior Coordinator) disparu début 2006.

Le RVP 4*

C'est lui qui prend la place de l'ancienne dénomination RVP tout court. Pour en arriver là, notre organisation doit comporter au moins 4 branches, chacune d'entre elles comprenant au moins un TC, à quelque niveau que ce soit. Il faut en outre que le volume de facturation mensuelle généré par notre downline (pour l'utilisation des services ACN) atteigne au minimum 75 000 Euros HT. Selon ACN, cet objectif est atteignable en un an. Avis : impossible !

Le SVP (Senior Vice President)

Pour se placer aussi haut, il faut un TC ou un RVP dans 6 branches différentes, dont au moins 3 branches comptant un RVP (quelque soit leur niveau). Il est par ailleurs nécessaire que notre downline génère un volume de facturation mensuel minimum de 500 000 Euros. ACN n'estime pas le temps nécessaire pour atteindre cet objectif.

Petit calcul

Estimons à 20Euros le forfait de téléphonie (somme raisonnable quand on voit que la concurrence propose pour 10Euros de plus TV+Internet+téléphone illimité) 100 clients que multiplie 20Euros ça fait 2000Euros de chiffre d'affaires

D'après le plan de rémunération, nous fait passer la barre des 2% de commission (passons sur les 98% qui disparaissent) 2% de 2000Euros= 40Euros par mois, donc x12 mois= 480Euros gagnés par an pour 500Euros investis.

Dans ce calcul, on oublie les cotisations à la sécurité social, les impôts, les frais supplémentaires de téléphone, le coût de l'essence pour amener les « partenaires » potentiels aux nombreuses réunions ACN (qui sont d'ailleurs payantes pour les membres) etc...

Déroulement d'une réunion

Il est toujours bon d'assister à ce genre de réunion si vous n'êtes pas naïf ou si vous êtes en pleine possession de vos moyens.

Ainsi vous pourrez régulièrement entendre les mêmes mots et les mêmes termes du genre : gagné de l'argent mois après mois après moi, succès, n'écoutez pas ceux qui vous disent que c'est une arnaque ils sont jaloux, ascension sociale, beaucoup d'argent, réussite, etc.

Ensuite il présente les nouvelles recrues qui sont dans la salle. Pas tous mais vous verrez un panel de personne représentant la société, ils se sont tous présenté un par un. Le but est simple, prouver que tout le monde peut y arriver : jeune, vieux, gros, mince, black, blanc, beur et réussir grâce à ACN.

Que dit la loi

Au vue de la loi, deux des pratiques utilisées par les représentants ACN semblent être pros-crites par l'article L 122- 6 du Code de la Consommation, et donc punies par l'article L 122- 7 du même Code.

Il s'agit de proposer à une personne de collecter des adhésions (...) en lui faisant espérer des gains financiers résultant d'une progression géométrique du nombre des personnes recrutées ou inscrites, et, pour simplifier, de demander un droit d'entrée qui bénéficie directement à d'autres personnes du réseau.

D'ailleurs ACN Com-mu-ni-cation a été condamnée pour publicité men-songère ou de nature à induire en erreur par la 31eme chambre cor-rec-tion-nelle du Tri-bunal de Grande Ins-tance de Paris à une amende déli-c-tuelle ferme de 15 000Euros.

Jugement n° 0 418 490 052 du 19 mars 2007.

Il est indiqué dans le jugement : "(...) les simu-la-tions réa-lisées montrent que 1 % des per-sonnes recrutées peuvent pré-tendre à un revenu suf-fisant, les 99% autres soit perdent de l'argent, soit au mieux dégagent un revenu mensuel de 28,20 Euros (...).

Comment ACN se protège

ACN se protège rela-ti-vement bien des pra-tiques des RI sur ce point (de par leur contrat signé, je le pense, souvent dans la pré-ci-pi-tation, par les RI en devenir)

Extrait art.4 des condi-tions géné-rales de dis-tri-bution : Le RI est libre de déter-miner les moda-lités d'exercice de son activité(...)Le RI ne pré-tendra pas avoir la qualité d'associé, de repré-sentant ou de salarié d'ACN(...) que ce soit à des fins juri-diques ou fiscales

Conclusion

On s'aperçoit rapi-dement que pour gagner un peu d'argent avec ACN, il faut pri-vi-légier l'entrée de nou-veaux RI dans le système plutôt que l'acquisition simple de nou-veaux clients personnels.

Autrement dit, les repré-sen-tants sont taci-tement incités par le plan de rému-né-ration à pri-vi-légier une forme de vente « à la boule de neige » (ou pyra-midale), dont ACN peut d'autant plus faci-lement se défendre que qua-siment rien ne lie l'entreprise à ses RI.

Ainsi, inter-rogée sur des pra-tiques jugées illi-cites ou immo-rales, la direction d'ACN pourrait très bien rejeter toute res-pon-sa-bilité et dire : « Ca n'est pas de ma faute si cer-tains RI agissent ainsi, je ne suis pas res-pon-sable ». Pourtant, en élaborant de tels plans de rému-né-ration, la société peut- elle hon-nê-tement ignorer pousser à de telles dérives ?

Si ACN ne fait pas clai-rement de la vente pyra-midale, doit- on en déduire pour autant qu'elle pra-tique un mar-keting de réseau par-fai-tement intègre ?

Pas si sûr, et la carence de com-mu-ni-cation d'ACN, ses pro-cédés opaques, ne jouent mal-heu-reu-sement pas en sa faveur. Tout dépend de l'objectif prin-cipal de la boîte : dif-fuser un produit par l'intermédiaire de ses

repré-sen-tants, ou forcer ceux- ci, par l'espérance de gains finan-ciers sub-stan-tiels, à pra-tiquer des actes de recru-te-ments massifs ?

Liens

[Le parisien : Et chez ACN, il faut payer si l'on veut être embauché](#)

[Capital : ACN, une mul-ti-na-tionale aux étranges méthodes de recrutement](#)

[La dépêche : Le phé-nomène ACN fait parler sur lade​peche​.fr](#)

[JT TF1 - L'enquête du 20h - ACN, un système à la limite \(28-06-2010 - Rédaction De TF1 - Rabah AIT HAMADOUCHE.\)](#)

[L'arnaque ACN sur M6 \(Emission du 29/​08/​2010 - 66 Minutes \)](#)

[L'opérateur pres-ti-di-gi-tateur sur que-choisir \(10 mai 2010\)](#)

[COM-PRENDRE ACN](#)

[Voir siret ACN France :45136488900027](#)

[ACN ET LES MEDIAS EN FRANCE](#)