

## VENTE MULTI-NIVEAUX

### ACN, UNE MULTINATIONALE AUX ÉTRANGES MÉTHODES DE RECRUTEMENT

All Communication Network (ACN), « une mystérieuse entreprise de télécoms » organise une « présentation d'affaire » au Zénith de Paris, le 5 juin prochain.

En attendant, le journaliste s'est rendu à l'Espace Charenton, une salle du XII<sup>e</sup> arrondissement de Paris. 400 personnes sont réunies à l'image ce qui s'est déjà déroulé au bowling de Castres ou dans un hôtel Mercure à Noisy le Grand, en Seine Saint-Denis. Chaque semaine, près de 80 réunions sont organisées un peu partout en France et sur le site You Tube, des vidéos s'échangent dans lesquelles des membres d'ACN « roulent en ferrari », quand ils ne pêchent pas aux Iles Maldives...

Selon les chiffres avancés par la direction, 40.000 Français auraient déjà rejoint « l'immense pool de vendeurs qui travaillent pour l'organisation ». La France est le deuxième marché derrière les Etats-Unis, se félicite David Marriman, « le discret patron d'ACN Europe ». C'est la raison pour laquelle le Zénith a été réservé le 5 juin prochain. Les 6.200 places sont parties en moins de trois semaines à 50 euros l'entrée.

Officiellement, cette société se présente comme le « leader mondial de la vente directe de télécommunications » dont les produits vont « des abonnements à la téléphonie fixe aux visiophones en passant par les mobiles ». Les quatre fondateurs d'ACN « entrepreneurs du Michigan » prétendent avoir créé ACN en 1993 « pour accomplir leur rêve de créer un monde meilleur ». Mais selon l'informaticien François Espié qui assure avoir recueilli 250 témoignages de victimes sur son site carbone.com, ACN a trouvé un moyen « très efficace de gagner de l'argent aux dépens des pauvres gens ».

Car ACN soulève des questions. Première surprise : le droit d'entrée coûte 477 euros. Une « somme démesurée » selon le responsable juridique de la Fédération de la vente directe (FVD) qui a rejeté la demande d'adhésion d'ACN en 2007. Dans notre secteur, ajoute-t-il, les frais d'inscription dépassent rarement 40 euros. Deuxième bizarrerie : les représentants ne reçoivent pas de carte VRP. Ils restent

des « travailleurs indépendants », sans lien juridique avec la société américaine.

Le modèle économique d'ACN ressemble étrangement à un système pyramidal déguisé, selon l'avocat Jérémie Assous, spécialisé en droit du travail. Il rappelle que cette pratique est interdite par l'article L.122-6 du code de la consommation, sous peine d'une amende de 4.500 euros et d'un an de prison. « Faux » réplique le patron d'ACN Europe, David Merriman : « Les chaînes pyramidales ne vendent rien », alors que dans notre système, nous ne versons des commissions que si des produits sont écoulés. Pourtant le « système de primes » mis en place pousse les vendeurs à consacrer l'essentiel de leur temps à recruter d'autres représentants plutôt qu'à écouler des abonnements téléphoniques. Un représentant de base ne perçoit en effet que 2,50 euros par mois pour chaque ligne placée par un particulier. Si, « en revanche », après avoir vendu quatre abonnements, il recrute deux personnes qui trouvent eux-mêmes deux « clients » chacun, il perçoit une prime de... 135 euros. Si ces deux « clients » en question font la même chose à leur tour avec leurs propres amis et ainsi de suite à l'infini, le « bonus de notre heureux représentant ne tarde pas à bondir jusqu'à des hauteurs enviables : au sixième niveau, il atteint 25.000 euros ». Sans compter les commissions.

Contactée par l'UNADFI, la DGCCRF confirme l'existence de cette cellule mise en place depuis plusieurs années. Si son objectif est bien de regrouper les plaintes contre ACN, elle n'a pas pour vocation de répondre aux interrogations des vendeurs potentiels ou des proches de vendeurs.

La DGCCRF rappelle néanmoins que si une personne souhaite intégrer le réseau ACN, il faut lui recommander :

1. De consulter l'article L. 122-6 du code de la consommation qui interdit le système de vente « boule de neige ». En effet, si ACN est tout à fait légal en France, il faut savoir qu'il s'agit d'un marketing de réseau proche de la vente pyramidale.

2. De prendre connaissance de la réglementation concernant le démarchage à domicile : articles L. 121-21 à L. 121-33 du code de la consommation. Nombre de vendeurs ACN n'ayant pas été suffisamment informés sur cette réglementation ont fait l'objet de plaintes de la part de leurs clients.

3. De se questionner sur sa démarche : Suis-je vraiment prêt à payer pour travailler ?

Pour effectuer un signalement (et uniquement dans ce cas), les victimes peuvent s'adresser à la direction départementale de protection des populations de Paris.

- Par mail : UD75@dgccrf.finances.gouv.fr

- Par courrier : DDPP - 8, rue Froissart - 75153 PARIS Cedex 3

Mais ce système de démultiplication ne peut pas fonctionner à l'infini. Selon la direction de la concurrence et de la répression des fraudes (DGCCRF) qui a fait condamner ACN à 15.000 euros d'amende pour publicité mensongère en 2007, seul 1% des participants perçoivent une rémunération supérieure au Smic. Les autres doivent se contenter de quelques centaines, voire quelques dizaines d'euros par mois.

A noter que la DGCCRF a dû mettre en place une cellule spéciale pour traiter les plaintes et les demandes d'informations sur cet opérateur (voir ci-contre). Si la Fédération de la Vente à Distance ne l'a pas accepté dans ses membres, la FEDSA, la fédération européenne, et « au moins trois » des fédérations nationale de l'Union Européenne l'ont accepté.

(Source : *Capital.fr*, Olivier Bouchara, 26.05.2010)

A lire également

**L'Opérateur prestigiateur, Que Choisir, Cyril Brosset, juin 2010**

Derrière ses promesses d'économies et d'innovation, l'opérateur de téléphonie ACN cache un système de distribution à la limite de la légalité.

La réalité est enjolivée pour convaincre les nouveaux clients. En conclusion, « plus que de la téléphonie, c'est surtout du rêve que vend cet opérateur ».