

**DEMARRER VOTRE  
ENTREPRISE AVEC  
ACN**



Au début de l'aventure ACN, lorsqu'ils démarrent leur entreprise, les Représentants indépendants ACN ressentent toutes sortes d'émotions et bien sûr une certaine excitation qui dépasse tout ce qu'ils ont jamais pu vivre auparavant !

Excitation mais aussi hésitation et incertitude... Pourquoi ? Tout d'abord parce qu'ils ne savent pas exactement ce qu'ils doivent faire.

Mais peu importe votre carrière passée, peu importe que vous ayez réussi ou non : avec ACN, vous vivez quelque chose de totalement différent.

C'est pour vous une nouvelle expérience et comme c'est le cas lorsque vous commencez à un nouveau poste, vous passerez d'abord par une période d'apprentissage. Vos débuts seront un peu hésitants, mais vous verrez, le travail de Représentant indépendant deviendra bien vite une seconde nature !

Ce qui change pour vous, maintenant, c'est que vous travaillez pour vous même. Apprenez tout ce qu'il faut apprendre, faites ce qu'il faut faire. Si vous vous déployez ne serait-ce que 50 % des efforts que vous avez déployés dans vos jobs précédents, vous pourrez gagner plus en un mois que la plupart des gens gagneront en un an en travaillant pour quelqu'un d'autre.

### **Règle numéro 1 : faites simple !**

Il est très important que vous expliquiez les choses simplement à tous les gens que vous rencontrerez. Si vous entrez dans des explications compliquées ou confuses, cela pourrait compromettre le développement de votre entreprise.

Si les clients ou représentants potentiels se sentent perdus, ils ne s'engageront pas et ne feront rien, sinon attendre.

### **Projetez-vous dans le long terme**

Bien sûr, vous ferez des erreurs. Mais ne vous inquiétez pas ! Projetez-vous dans le long terme. Tirez les leçons de vos erreurs : elles seront l'occasion pour vous de voir ce qu'il ne faut pas faire. Si vous vous projetez dans le long terme, imaginez ce à quoi ressemblera votre entreprise dans deux ans ou cinq ans. Vous ne pouvez que réussir si vous vous accrochez. Et rappelez-vous : avec ACN, il est impossible d'échouer. On ne peut pas parler d'échec car rien n'est perdu tant que vous n'abandonnez la partie.

### **Acquisition de clients**

Tout ce qui fait l'intérêt de l'opportunité ACN, c'est sa simplicité. Nous n'obligeons pas les gens à changer leurs habitudes de consommation ou à essayer des produits ou des services dont ils n'ont pas besoin ou qu'ils ne peuvent même pas se permettre. Nous ne réclamons d'argent à personne. Nous aidons simplement les consommateurs à faire des économies sur des services qu'ils utiliseront de toute façon et qu'ils utiliseront même tous les jours, toute leur vie durant. Avec ACN, la satisfaction du client est garantie.

### **Des pommes, des pommes, des pommes**

En allant à la rencontre des gens pour leur proposer les services d'ACN ou leur présenter notre opportunité, vous vous apercevrez que ceux-ci se divisent en 3 catégories :

**Les pommes rouges : ceux qui font preuve d'ouverture d'esprit**

**Les pommes vertes : ceux qui disent : « Peut-être ... »**

**Les pommes pourries : ceux qui sont totalement fermés**

Les gens peuvent avoir des motivations très différentes, qui vous surprendront plus d'une fois ! Vous étiez sûr qu'elle dirait non, eh bien, c'est oui ! Vous étiez sûr qu'il dirait oui. Eh bien, c'est non !

Certains ont de très bonnes raisons de ne pas devenir client ou représentant ACN et nous respectons leur choix. Mais d'autres peuvent parfois avoir une attitude très négative et cherchent à casser vos rêves : ce sont les « pommes pourries ».

Non seulement ils refuseront catégoriquement de faire l'essai des services ACN ou de l'opportunité proposée mais ils voudront aussi vous persuader que l'opportunité ACN ne vous apporte absolument rien de bon. Tenez-vous à l'écart de ces gens-là. Ils ne sont bons qu'à vous faire perdre votre énergie et votre enthousiasme.

Et sachez qu'en réalité, personne ne peut briser vos rêves. Vous seul avez le pouvoir de renoncer à vos rêves.

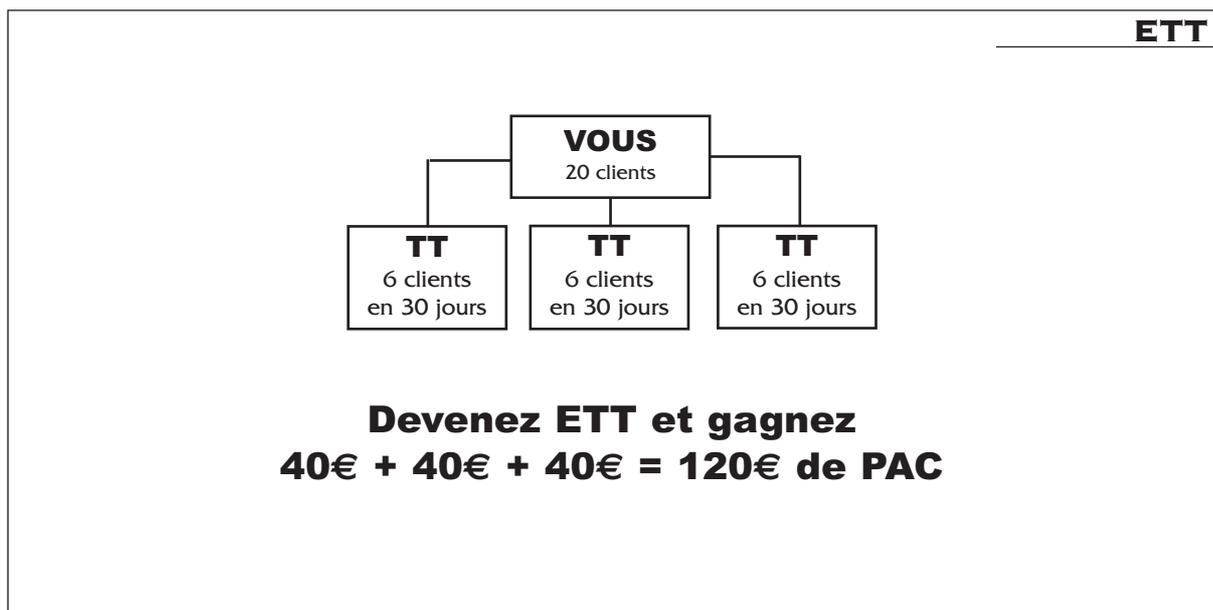
### **Ne vendez pas. Triez.**

Le métier d'ACN et le vôtre, ce n'est pas de vendre mais de TRIER. Si vous avez compris ça, vous avez tout compris. En tant que représentant ACN, il est essentiel de savoir gérer votre temps. C'est là toute la différence entre les bons représentants et les autres. Consacrez 80 % de votre temps à trier les pommes rouges et à travailler avec ces personnes, 20 % de votre temps avec les pommes vertes et 0 % avec les pommes pourries. Rappelez-vous bien que vous n'avez pas le pouvoir de changer les gens mais que vous pouvez simplement leur donner l'occasion de changer eux-mêmes leur vie. Arrêtez tout à la seconde même où vous repérez une pomme pourrie.



## DEMARRER VOTRE ENTREPRISE AVEC ACN

- Etape 1  Pour rejoindre ACN et commencer comme TT (Team Trainer), remplissez le Contrat de Représentant indépendant et envoyez-le à ACN.
- Etape 2  Ouvrez votre première session MyACN et choisissez un nouveau mot de passe. (Pour cette première session MyACN, saisissez votre Identifiant Equipe tel qu'il figure sur votre Contrat de Représentant indépendant et les 4 derniers chiffres de celui-ci comme mot de passe.)
- Etape 3  Commandez vos cartes de visite et vos fournitures ACN (formulaires de Contrat de Représentant, Brochures « Vision », Brochures « Produits », etc.)
- Etape 4  Créez ensuite votre liste de clients potentiels. Inscrivez absolument tous les noms qui vous viennent à l'esprit. Surtout, n'excluez personne par avance.
- Etape 5  Assistez à une Session de formation « Démarrage rapide » pour TT afin d'apprendre comment développer le plus vite possible votre entreprise.
- Etape 6  Gagnez TOUT DE SUITE 6 clients souscrivant aux services de téléphonie d'ACN. Vous n'avez le droit de percevoir de commissions qu'une fois qualifié, c'est-à-dire une fois que vous aurez gagné 6 clients de téléphonie. (ACN vous autorise et vous encourage à devenir vous-même votre premier client.)
- Etape 8  Vous pouvez commencer à bâtir votre organisation en aidant les autres à devenir ETT.
- Etape 9  Bien comprendre les règles à suivre lors des présentations de groupe.



« **RENDEZ-MOI SERVICE : FAITES UN ESSAI, TOUT SIMPLEMENT** »

« (Nom de la personne), pourriez-vous me rendre un service? C'est TRES IMPORTANT pour moi. » *(N'ajoutez rien et attendez leur réaction positive.)*

« Si je vous proposais de téléphoner à des tarifs très compétitifs, avec la même qualité et même une qualité supérieure à celle que vous offre votre opérateur actuel, sans déboursier un sou à l'avance et sans engagement de durée, seriez-vous prêt à donner un coup de pouce à mon entreprise et à faire un essai ? » *(N'ajoutez rien et attendez leur réaction positive.)*

Si la réponse est « **OUI** », présentez à la personne tous les avantages de notre service et faite-lui remplir et signer un Contrat de service téléphonique.  
Si la personne hésite, continuez ...

« **VOILA CE QUE NOUS FAISONS :**

- ACN vous propose des tarifs défiant toute concurrence, un service d'une excellente qualité ainsi que différentes offres de téléphonie pour répondre à vos habitudes de consommation.

« *Si vous n'êtes pas satisfait, quelle qu'en soit la raison, vous pourrez toujours revenir à votre opérateur actuel.* »

« **ETES VOUS PRET A ME RENDRE CE SERVICE ?** »

*(N'ajoutez rien et attendez leur réaction positive.)*

**RAPPEL :**

- Notre but est l'acquisition de clients, particuliers et Petites et moyennes entreprises.
- Nous privilégions le contact direct avec le client car il se crée ainsi un rapport de confiance entre vous et le client.

**URGENCE + ENTHOUSIASME = RESULTATS REMARQUABLES**



## QUESTIONS QUE VOUS RENCONTREZ LE PLUS FREQUEMMENT

**QUESTION :** Comment s'appelle la société ?

**REPONSE :** « La société s'appelle ACN et c'est une des sociétés les plus performantes aux Etats-Unis et en Europe. *Etes-vous prêt à m'aider et à essayer le service ? Ça compte beaucoup pour moi.* »

**QUESTION :** Et comment se fait-il que je n'aie jamais entendu parler d'ACN avant ?

**REPONSE :** « Contrairement aux grands opérateurs de téléphonie, ACN ne dépense pas des millions de dollars pour la publicité. ACN fait directement profiter le consommateur de toutes les économies ainsi réalisées. *Etes-vous prêt à me donner un coup de pouce et à essayer le service ? Ça compte beaucoup pour moi.* »

**QUESTION :** Combien ça va me coûter ?

**REPONSE :** « Ça ne vous coûtera pas un centime. *Etes-vous prêt à me donner un coup de pouce et à essayer le service ? Ça compte beaucoup pour moi.* »

**QUESTION :** J'ai déjà ce qu'il faut. Pourquoi changer ?

**REPONSE :** « Je vous promets que vous apprécierez les services d'ACN autant, sinon plus, que ceux offerts par votre opérateur actuel. *Etes-vous prêt à me donner un coup de pouce et à essayer le service ? Ça compte beaucoup pour moi.* »

**QUESTION :** Mais je téléphone très peu en zone locale.

**REPONSE :** Puisque vous téléphonez peu, cela ne changera pas grand chose si vous passez à un autre opérateur. *Etes-vous prêt à me donner un coup de pouce et à essayer le service ? Ça compte beaucoup pour moi.* »

**QUESTION :** Quels sont les tarifs proposés par ACN ?

**REPONSE :** « Combien payez-vous actuellement ? Quels sont les tarifs pratiqués par votre opérateur ? [Si la personne ne le sait pas, n'entrez pas dans le détail. Si la personne connaît les tarifs de son opérateur, présentez-lui nos tarifs en disant : « Je vous garantis que les tarifs d'ACN sont très très compétitifs par rapport à ceux des grandes sociétés de télécommunications. »] *Etes-vous prêt à me donner un coup de pouce et à essayer le service ? Ça compte beaucoup pour moi.* »

### **RAPPEL :**

..... Répondez à la question et reposez-vous ensuite sur la relation créée avec le client potentiel ! .....

### **3 raisons pour les clients potentiels de dire « Non ! » :**

1. L'approche adoptée par le Représentant indépendant ACN n'est pas la bonne.
2. Le client est fidèle à son opérateur de télécommunications actuel.
3. Le client potentiel a une attitude négative et sait que vous avez quelque chose à gagner dans l'affaire.

**SOUVENEZ-VOUS TOUJOURS QUE ...**

**CERTAINS DIRONT « OUI », D'AUTRES, « NON »... ET ALORS ?  
ALLEZ DE L'AVANT !**



**Eveiller la curiosité :**

**Approche 1 :** « Bonjour, (nom de la personne). Puis-je vous poser une question ? Seriez-vous intéressé par une opportunité financière qui soit rentable et qui s'intègre à votre emploi du temps ? *(N'ajoutez rien et attendez leur réaction positive.)*

**Approche 2 :** « Gagner de l'argent sur vos factures et celles des autres, n'est-ce pas une bonne idée ? Aimerez-vous en savoir plus ? » *(N'ajoutez rien et attendez leur réaction positive.)*

**Approche 3 :** Voulez-vous que je vous explique comment augmenter vos revenus sans mettre en danger votre carrière actuelle ni empiéter sur votre temps de travail ? *(N'ajoutez rien et attendez leur réaction positive.)*

**Approche 4 :** Est-ce que vous restez ouvert à des propositions commerciales extérieures à votre profession actuelle? *(N'ajoutez rien et attendez leur réaction positive.)*

Parfait ! Je n'ai pas vraiment le temps de rentrer dans le détail maintenant, c'est pourquoi je voudrais vous inviter à : (Présentation). »

**Si la personne commence à vous poser des questions :**

Je suis vraiment désolé, je n'ai pas le temps d'entrer dans le détail aujourd'hui. Mais je peux vous dire que je travaille au sein d'une industrie dont le chiffre d'affaires est de 600 milliards de dollars. C'est très important que nous puissions voir cette opportunité sous le même angle et que vous compreniez le concept. C'est pourquoi j'aimerais vous inviter à : (Présentation). »

**RAPPEL :**

- Votre but est de trier, pas de vendre !!!
- Nous privilégions le contact direct avec le client car il se crée ainsi un rapport de confiance entre vous et le client.

**Demander conseil :**

« Bonjour, (nom de la personne). Comment allez-vous ? Avez-vous une minute à me consacrer ? J'aimerais vous demander votre avis sur quelque chose. *(N'ajoutez rien et attendez leur réaction positive.)*

« Je m'intéresse depuis quelque temps à une affaire qui me semble très bien et j'aimerais savoir ce que vous en pensez. La société a l'air très intéressante mais avant de me lancer, j'ai besoin de vos conseils. Qui sait, peut-être que cela vous intéressera aussi. Pourriez-vous me rendre ce service et me donner votre avis ? *(N'ajoutez rien et attendez leur réaction positive.)*

Parfait ! On pourrait se voir pour en parler. Si vous avez un crayon et du papier, je vais vous donner le lieu et l'heure et vous expliquer comment y aller. Je peux aussi passer vous chercher... Qu' est-ce que vous préférez ?

**Si la personne commence à poser des questions :**

« Ecoutez, (nom de la personne), J'aimerais beaucoup que vous voyiez cette opportunité comme on me l'a présentée à moi la première fois. Si je vous l'expliquais moi-même, j'aurais l'impression d'oublier certains points et de vous donner une mauvaise idée. La prochaine fois que nous nous verrons, vous aurez toutes les informations et vous pourrez poser toutes les questions que vous voulez.

**URGENCE + ENTHOUSIASME = RESULTATS REMARQUABLES**



## QUESTIONS QUE VOUS RENCONTREZ LE PLUS FREQUEMMENT

**QUESTION :** Pourquoi devrais-je devenir Représentant maintenant ?

**REPONSE :** « C'est le moment ou jamais. ACN génère des millions de dollars de chiffre d'affaires et a contribué à la création et au succès de nombreuses entreprises. Pourtant, ACN représente actuellement moins de 0,5 % du marché. Ce qui veut dire que plus de 99 % des consommateurs ne sont pas encore clients d'ACN. Mais nous sommes très bien positionnés. Notre société peut se vanter de ses très bons résultats par le passé et offre une formidable opportunité. Ce secteur est immense et se développe rapidement. C'est maintenant que ça se passe ! ***Il est très important que vous compreniez bien le concept dans son ensemble pour que vous puissiez vous décider en toute connaissance de cause : est-ce que cette opportunité me convient ?*** C'est pourquoi j'aimerais vous inviter à ... »

**QUESTION :** Est-ce que c'est un système pyramidal ?

**REPONSE :** Non, les systèmes pyramidaux, c'est illégal ! Dans un système pyramidal, les gens s'échangent de l'argent uniquement, sans commercialiser aucun produit ou service au client. Le marketing de réseau est une stratégie commerciale qui repose sur le « bouche à oreille ». Dans notre société, personne ne gagne d'argent sans acquérir réellement de clients. ***Il est très important que vous compreniez bien le concept dans son ensemble pour que vous puissiez vous décider en toute connaissance de cause : est-ce que cette opportunité me convient ?*** C'est pourquoi j'aimerais vous inviter à ... »

**QUESTION :** Je suis déjà très occupé, je n'ai pas le temps.

**REPONSE 1 :** « Tout le monde est très occupé. Justement, si je vous montre comment tirer profit de l'opportunité ACN sans prendre trop de votre temps, ça vous intéresse, n'est-ce pas ? Parfait ! ***Il est très important que vous compreniez bien le concept dans son ensemble pour que vous puissiez vous décider en toute connaissance de cause : est-ce que cette opportunité me convient ?*** C'est pourquoi j'aimerais vous inviter à ... »

**REPONSE 2 :** « C'est exactement ce que je pensais : vous êtes très occupé. Imaginez : vous investir dans une activité conçue spécialement pour vous donner du temps libre ! Il faut que vous y jetiez un coup d'oeil. ***Il est très important que vous compreniez bien le concept dans son ensemble pour que vous puissiez vous décider en toute connaissance de cause : est-ce que cette opportunité me convient ?*** C'est pourquoi j'aimerais vous inviter à ... »

**QUESTION :** Combien ça va me coûter pour démarrer ?

**REPONSE :** « Cela dépend si vous vous inscrivez ou non mais ça ne coûte rien de jeter un coup d'oeil. ***Il est très important que vous compreniez bien le concept dans son ensemble pour que vous puissiez vous décider en toute connaissance de cause : est-ce que cette opportunité me convient ?*** C'est pourquoi j'aimerais vous inviter à ... »

**QUESTION :** Et si je n'ai pas les 656,60 € (TVA incluse) ?

**REPONSE :** « C'est exactement pour cette raison que cette opportunité est faite pour vous. C'est justement parce que vous n'avez pas les moyens qu'il faut vous en donner les moyens. Imaginez : plus de soucis d'argent ! Posez-vous cette question : comment allez-vous changer quoi que ce soit à votre situation si vous n'essayez même pas ? ***Il est très important que vous compreniez bien le concept dans son ensemble pour que vous puissiez vous décider en toute connaissance de cause : est-ce que cette opportunité me convient ?*** C'est pourquoi j'aimerais vous inviter à ... »

### **RAPPEL :**

Encouragez le représentant potentiel à passer à l'étape supérieure.



## REGLES A SUIVRE POUR LES PRESENTATIONS DE GROUPE

1. Arrivez sur les lieux au moins 20 minutes avant l'heure prévue de la présentation. Et demandez à vos invités d'arriver 10 minutes à l'avance.
2. Soyez jovial, aimable, enthousiaste et mettez vos problèmes de côté le temps de la présentation.
3. Avant le début de la présentation, demandez à vos invités d'éteindre leur téléphone portable car cela pourrait perturber l'intervenant et le public.
4. Avant le briefing, servez à boire à vos invités et présentez bien vos invités à vos associés. (L'objectif est de les mettre à l'aise.)
5. N'essayez pas de leur expliquer en quoi consiste l'opportunité avant la présentation. (Vous ne pourrez que compliquer les choses.)
6. Asseyez-vous à côté de vos invités pendant la présentation, dans les premiers rangs.
7. Pendant la présentation, participez, réagissez, soyez plein d'énergie. (Votre intervenant n'est bon que s'il fait face à un bon public.)
8. Pendant la présentation, ne quittez la salle que pour une très bonne raison car cela perturbe votre intervenant comme le public.
9. Après la présentation, posez à vos invités la question suivante :  
« **ETES-VOUS PRET A VOUS LANCER DANS CETTE OPPORTUNITE ?** »

Si la réponse est...

- A. **Merci, mais non.** (Pomme pourrie)  
Remerciez-les d'être venus à la présentation, présentez à vos invités les services téléphoniques d'ACN et laissez-les partir.
  - B. « **Oui, mais j'ai encore des questions.** » (Pomme verte)  
Présentez-leur un représentant de votre upline, un spécialiste, l'intervenant de préférence. (Donnez-leur tous les moyens et toutes les réponses pour qu'ils puissent se décider et démarrer.)
  - C. « **Oui, je suis prêt à commencer.** » (Pomme rouge)  
Aidez-les à remplir leur Contrat de Représentant indépendant et présentez-leur tous les outils disponibles :
    - Contrat de Représentant indépendant/Contrat de service téléphonique
    - Vidéo « Pour un autre avenir... maintenant ! »
    - Brochure « Produits »
    - Brochure « Vision » (présentation d'ACN)
    - CD-ROM « Pour un autre avenir ... maintenant ! »
10. **Très important** : Encouragez vos nouveaux représentants à participer aux activités et événements de formation ! (**Votre réussite en dépend.**)

### **RAPPEL :**

Une équipe qui gagne se construit grâce à la coopération et aux efforts de tous ses membres, tendus vers un même but.

## PETIT AIDE-MEMOIRE POUR CONSTITUER VOTRE CLIENTELE

1. Les personnes qui se plaignent de leur travail
2. Les personnes qui se plaignent de ne pas gagner assez
3. Les personnes soucieuses de l'environnement
4. Les personnes qui sont intéressées ou motivées par l'argent
5. Les personnes qui sont leur propre patron
6. Les personnes qui aiment s'entourer de gens actifs et efficaces
7. Les personnes qui ont démissionné ou sont sans emploi
8. Les personnes qui ont besoin d'un revenu supplémentaire
9. Vos amis
10. Vos frères et soeurs
11. Vos parents
12. Vos cousins
13. Vos enfants
14. Vos oncles et tantes
15. Les conjoints de tous les membres de votre famille
16. Vos anciens camarades de classe
17. Vos collègues
18. Les retraités
19. Les personnes qui travaillent à temps partiel
20. Les personnes qui vous sont chères
21. Les personnes qui se sont fait licencier
22. Les personnes qui ont acheté une nouvelle maison
23. Les personnes qui répondent aux annonces d'offre d'emploi
24. Les personnes qui passent des annonces de demande d'emploi
25. Les personnes qui vous donnent leur carte de visite
26. Les personnes qui travaillent la nuit
27. Les personnes qui vous livrent des pizzas la nuit
28. Les personnes qui commercialisent des produits Avon ou Herbalife
29. Les personnes qui commercialisent des produits Tupperware
30. Les personnes qui veulent plus de liberté
31. Les personnes qui aiment les sports d'équipe
32. Les personnes qui collectent des fonds pour des associations
33. Les personnes qui regardent souvent la télévision
34. Les personnes qui réparent leur voiture tous seuls
35. Les personnes qui suivent de près les campagnes politiques
36. Les personnes qui tissent des réseaux sociaux
37. Les personnes qui travaillent pour l'armée
38. Les amis de vos amis
39. Votre dentiste
40. Votre médecin
41. Les personnes qui vous aideront volontiers
42. Les fonctionnaires
43. Les personnes au chômage
44. Les personnes qui participent à des séminaires pour l'enrichissement de leur culture personnelle
45. Les personnes qui lisent des guides sur la santé et le bien-être
46. Les personnes qui lisent des « success story »
47. Les parents des camarades de vos enfants
48. Votre ex-patron
49. Les amis de vos parents
50. Les personnes rencontrées en vacances
51. Les personnes qui vous servent au restaurant
52. Votre coiffeur
53. Votre esthéticienne
54. La personne qui vous aide à remplir votre Déclaration d'impôts
55. Les employés de votre banque
56. Tous ceux à qui vous envoyez des cartes postales en vacances
57. Les personnes qui travaillent dans la vente au détail
58. Les personnes qui travaillent dans l'immobilier
59. Les enseignants
60. Votre garagiste
61. Les personnes qui font des réparations chez vous
62. Les personnes qui gèrent vos appartements
63. Les personnes qui ont des enfants allant au collège
64. Les personnes qui aiment danser
65. La personne qui vous a vendu votre voiture
66. Les personnes que vous rencontrez lors de réceptions, fêtes, etc.
67. Les personnes qui aiment faire du shopping
68. Les personnes que vous avez rencontrées dans l'avion
69. Les personnes qui font une activité bénévole
70. Les personnes que vous n'appréciez pas
71. Les personnes qui travaillent dans le marketing de réseau
72. Les personnes qui ont besoin d'une nouvelle voiture
73. Les personnes qui veulent partir en vacances
74. Les personnes qui travaillent trop
75. Les personnes qui ont subi un accident du travail
76. Les habitants de votre quartier
77. Votre patron actuel
78. Le facteur
79. Les personnes qui vous appellent chez vous
80. Les personnes qui vous appellent au bureau
81. La personne qui distribue votre journal
82. La personne qui entretient votre jardin
83. Les personnes qui gardent vos enfants
84. Les personnes qui vont à l'église
85. Les personnes que vous rencontrez dans la rue
86. Les personnes que vous rencontrez par l'intermédiaire de vos amis
87. Votre couturier/couturière ou tailleur
88. Les personnes qui vendent des produits de beauté
89. Les personnes qui emballent vos courses
90. Les personnes qui veulent une promotion
91. Les personnes qui ont des problèmes de poids
92. Les personnes qui prennent leur santé très au sérieux
93. Les personnes qui participent à la collecte des déchets recyclables
94. Les personnes qui achètent de l'eau en bouteille
95. Les personnes qui font des allergies
96. Les personnes en bonne santé
97. Les personnes qui ont beaucoup d'amis
98. Les personnes qui font régulièrement du sport
99. Les membres de la Chambre de Commerce
100. Toutes les personnes qui ne figurent pas encore sur cette liste



**CREEZ ENSUITE VOTRE LISTE DE CLIENTS POTENTIELS**



<b>Nom</b>	<b>N° de téléphone</b>	<b>Nom</b>	<b>N° de téléphone</b>
1.		51.	
2.		52.	
3.		53.	
4.		54.	
5.		55.	
6.		56.	
7.		57.	
8.		58.	
9.		59.	
10.		60.	
11.		61.	
12.		62.	
13.		63.	
14.		64.	
15.		65.	
16.		66.	
17.		67.	
18.		68.	
19.		69.	
20.		70.	
21.		71.	
22.		72.	
23.		73.	
24.		74.	
25.		75.	
26.		76.	
27.		77.	
28.		78.	
29.		79.	
30.		80.	
31.		81.	
32.		82.	
33.		83.	
34.		84.	
35.		85.	
36.		86.	
37.		87.	
38.		88.	
39.		89.	
40.		90.	
41.		91.	
42.		92.	
43.		93.	
44.		94.	
45.		95.	
46.		96.	
47.		97.	
48.		98.	
49.		99.	
50.		100.	