

Albania Costa Rica Hungary Moldova Senegal
 Angola Croatia Iceland Montenegro Serbia Argentina
 Curacao India Namibia Singapore Sri Lanka Cyprus
 Indonesia Netherlands Nepal Republic of Azerbaijan
 Czech Republic Iraq New Zealand Slovenia Austria
 Democratic Republic of Congo Ireland Nicaragua
 South Africa Azerbaijan Denmark Israel Nigeria
 Spain Bahamas East Africa Italy Northern Ireland
 St. Eustatius Bahrain Ecuador Ivory Coast Norway St.
 Maarten Bangladesh El Salvador Japan Panama Sur-
 iname Belgium El Salvador-San Miguel Kazakhstan
 Paraguay Swaziland Benin Estonia Korea Peru
 Sweden Bolivia Fiji Kosovo Philippines Switzerland
 Bonaire Finland Kuwait Poland Taiwan Bosnia-
 Herzegovina France Kyrgyzstan Portugal Tanzania
 Botswana Gabon Latvia Puerto Rico Thailand Brazil
 Germany Lesotho Qatar Togo Brunei Ghana Lithua-
 nia Republic of Congo Turkey Bulgaria Great Britain



FOREVER



A z e r b a i j a n
 Africa Azerbaijan Denmark Israel Nigeria Spain
 Bahamas East Africa Italy Northern Ireland St. Eus-
 tatus Bahrain Ecuador Ivory Coast Norway St. Maar-
 ten Bangladesh El Salvador Japan Panama Suriname
 Belgium El Salvador-San Miguel Kazakhstan Para-
 guay Swaziland Benin Estonia Korea Peru Sweden
 Africa Azerbaijan Denmark Israel Nigeria Spain
 Bahamas East Africa Italy Northern Ireland St. Eus

COMPANY POLICY

TABLE DES MATIERES

	PAGE
1. Introduction	
2. Définitions	5
. Client	
. Point Caisse	
. Nouveau Distributeur	
. Distributeur	
. Distributeur Actif	
3. Garanties	5
4. Structure des bonus / Plan Marketing	8
5. Bonus de Leadership	11
6. Eagle Manager	13
7. Récompenses de Manager et Plus	14
8. Gem Bonus	15
9. Programme Promotionnel	16
10. Super Rallye International	18
11. Statut de Manager et procédures de requalifications	20
. Manager hérité	
. Manager transféré	
. Qualification Active	
. Procédures de requalification active	21
12. Procédure de re-parrainage	22
13. Procédure de Commande	23
14. Dispositions Juridiques	
. Distributeur Indépendant	
. Politiques internes	
. Résiliations par la société	
. Règlements de litiges	
. Résiliation volontaire	
. Validité des agréments de distribution	
. Transfert par testament	
. Transfert suite à un divorce	
. Règlementation sur l'usage d'Internet	
. Erreurs ou Questions	
. Confidentialité et accord de non divulgation	
. Autres clauses restrictives	
. Période de validité	
. Règlementations concernant la promotion et la publicité	38
15. Communication	38
16. Parrainage International	

1 ● INTRODUCTION

a) Forever Living Products (FLP) est une société unique en son genre dans l'application de son concept visant à promouvoir et à développer l'utilisation et la vente de ses produits par des Distributeurs indépendants (partenaires commerciaux) au niveau mondial. Elle offre à ses Distributeurs des produits de qualité supérieure, bénéficie d'un personnel d'assistance hautement compétent et du meilleur Plan Marketing (plan de rémunération). Les sociétés affiliées offrent aux clients et aux Distributeurs la possibilité d'améliorer leur qualité de vie grâce aux produits FLP et permettent à quiconque est disposé à appliquer le programme de manière adéquate, de connaître le même succès.

Contrairement à de nombreuses autres activités commerciales, les Distributeurs ne courent pratiquement aucun risque financier, car aucun investissement minimal n'est requis.

b) Toutefois, notre société ne conçoit pas qu'un Distributeur puisse réussir sans fournir d'effort personnel ou en se basant uniquement sur le travail des autres. Les rémunérations versées par FLP dépendent des ventes réalisées. Un Distributeur est un entrepreneur indépendant dont le succès ou l'échec dépend de ses efforts personnels.

c) Le succès de la société FLP n'est plus à démontrer. L'objectif principal du Plan Marketing FLP est la constitution d'un réseau visant à promouvoir la vente et l'utilisation des produits de qualité auprès des consommateurs. Les Distributeurs évoluant dans le plan marketing, bâtissent leurs réseaux en promouvant la vente et l'utilisation des produits de la société auprès des consommateurs.

d) Les Distributeurs indépendants, de tous les niveaux du Plan Marketing, sont invités à réaliser chaque mois leurs propres ventes et à tenir à jour la comptabilité correspondante.

e) Les Distributeurs acquièrent des connaissances actuelles du marché en participant à des formations sur les produits et techniques de vente, en privilégiant le contact avec leurs propres clients et en parrainant de nouveaux Distributeurs.

2. DEFINITIONS

- 2.1 Toute personne qui acquiert un produit pour usage personnel est un « consommateur ».
- 2.2 Un « Point Caisse» (PC) ou « unité de décompte» est une unité de mesure pour la progression dans le Plan Marketing, le paiement des bonus, les distinctions, les programmes promotionnels de vente, les « Rallies » (voyages et séjours aux frais de l'entreprise) pour les Distributeurs, tels que stipulé dans le Plan Marketing. Un « PC », correspond à environ 87.000 FCFA HT (Tarif Distributeur) de produits FLP achetés.
- 2.3 Un « nouveau Distributeur » est un Distributeur qui n'a pas encore atteint le niveau d'«Animateur Adjoint ».
- 2.4 Un « Distributeur » (ou partenaire commercial indépendant) est une personne majeure (18 ans révolus), ayant rempli un « Agrément de Distribution », contresignée et validée par un représentant de l'entreprise. Le Distributeur achète directement les produits à l'entreprise au prix d'achat Distributeurs (TTC).
- 2.5 Un « Distributeur Actif » est un Distributeur qui a réalisé au moins 4 PC d'Achats Qualifiants. Les 4 PC qualifiants doivent être constitués au minimum d'1PC d' achats de produits auquel s'ajoute les achats de ses nouveaux Distributeurs. Le statut de Distributeur Actif est établi chaque mois en fonction des achats du mois.

3. GARANTIES, RETOUR ET RACHAT DE PRODUITS

- 3.1 Les délais énoncés ci-dessous sont applicables sauf si ces derniers doivent être modifiés par la législation locale.
- 3.2 FLP garantit la satisfaction du client et assure que ces produits n'ont aucun défaut et sont conformes aux spécifications. Cette garantie est valable dans un délai de 30 jours suivant la date d'achat pour tous les produits FLP, à l'exception de la documentation et du matériel publicitaire.

Clients :

- 3.3** Nous garantissons aux clients une satisfaction à 100 %. Dans un intervalle de trente (30) jours à compter de la date d'achat, un client peut (a) échanger un produit défectueux, ou (b) annuler sa commande, retourner les produits et obtenir un remboursement total. Dans tous les cas, une demande écrite, la preuve de la date d'achat et du retour des produits sont nécessaires pour prouver l'achat. FLP se réserve le droit de refuser des retours répétitifs.
- 3.4** Lorsque les produits FLP sont achetés à un Distributeur, ce Distributeur est directement responsable de la satisfaction du client et doit procéder à l'échange de produits ou au remboursement. Au cas où un désaccord surviendrait, FLP déterminera les faits et résoudra la situation. Si de l'argent est déboursé par FLP, la somme correspondante sera refacturée aux Distributeurs FLP qui ont bénéficié de la vente de ces produits.

Procédure de retour et de rachat de produits pour les Distributeurs

- 3.5** Pendant la période de garantie énoncée, FLP échangera le produit défectueux ou qui a été retourné au Distributeur par le client non satisfait. Un tel échange est sujet à validation sous présentation de preuve de la date d'achat. De plus, concernant l'échange de produits à un Distributeur suite à des retours produits par des clients, une preuve d'achat du client ainsi qu'une preuve écrite de l'annulation accompagnées d'un document signé accusant réception du remboursement et du retour des produits ou des emballages vides seront nécessaires. Des retours répétitifs de produits par les mêmes personnes seront rejetés.
- 3.6** (a) FLP remboursera tout produit invendu mais néanmoins vendable qui a été acheté dans les douze (12) derniers mois par un Distributeur FLP qui résilie son contrat. Untel remboursement sera effectif après que le Distributeur résiliant ait fourni tout d'abord un document écrit à FLP indiquant son intention de résilier son contrat et de renoncer à tous les droits et privilèges liés à cette activité. Le Distributeur résiliant doit remplir un formulaire de retour de produits et retourner à FLP tous les produits pour lesquels il souhaite un remboursement, accompagnés de la preuve d'achat.

(b) Si un Distributeur, résiliant son contrat, retourne des produits achetés au prix NDP, alors le NDP profit relatif à ces produits sera déduit des bonus de son parrain. Si les produits retournés ont une valeur supérieure à 1 PC, tous les bonus et PC équivalents à ces produits retournés, seront déduits de la lignée Up-line de ce distributeur résiliant. Si les Points-caisse ont été utilisés pour que le distributeur ou la Up-line atteignent un niveau quelconque du Plan Marketing, ce changement de niveau peut être recalculé après déduction des Points-caisse afin de déterminer si le changement de niveau doit être maintenu.

(c) Si un distributeur retourne un pack Touch of Forever, ou tout autre pack (combo), avec des produits manquants, la base de remboursement sera calculée comme si le Combo Pack avait été restitué entièrement. A partir de cette base de remboursement, nous déduisons la valeur du prix distributeur de chaque produit manquant. Après vérification de ces éléments, le Distributeur recevra de la part de FLP un chèque de remboursement correspondant au montant des produits qu'il a retournés, moins les Bonus qu'il a perçu personnellement pour ces achats, moins les frais de maintenance, d'expédition et toute autre compensation de frais.

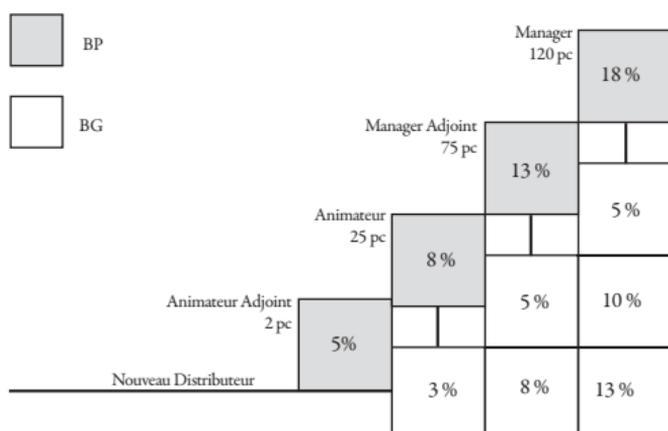
(d) Après avoir intégré les éventuels coûts ou dommages résultant d'une conduite irrespectueuse d'un Distributeur résiliant, FLP résiliera, le cas échéant, le contrat de ce Distributeur, et toute sa Downline sera déplacée directement en dessous du Parrain du Distributeur résiliant en conservant sa structure actuelle.

3.7 La règle de retour de produit est conçue de façon à obliger le Parrain et la Société à s'assurer que le Distributeur parrainé achète des produits avec sagesse. Les Distributeurs ne doivent pas acheter plus de produits qu'ils ne sont en mesure d'utiliser pour leur activité ou pour leur consommation personnelle. Le Parrain doit s'efforcer de guider les Distributeurs de telle sorte qu'ils n'achètent uniquement que la quantité nécessaire afin de répondre aux besoins de ventes immédiates. Des produits supplémentaires pourront être achetés une fois que 75% du stock aura été vendu, consommé ou utilisé. Les produits reconnus comme ayant été vendus, consommés ou utilisés ne pourront pas être pris en compte dans la règle de rachat des produits.

4. STRUCTURES DE BONUS

Le plan marketing Forever Living est structuré de la manière suivante :

LE PLAN MARKETING



4.1 Un bonus personnel (BP) correspond à un bonus du Distributeur sur ses propres ventes et sur celles des nouveaux Distributeurs qu'il parraine personnellement.

4.2 Un bonus de groupe (BG) correspond à un bonus du Distributeur sur le total des ventes du groupe réalisées par les Animateur Adjoints, Animateur s et Managers Adjoint.

4.3 Nouveau Distributeur • Pas de BP à ce niveau.

4.4 Animateur Adjoint : 2PC • BP de 5 % sur toutes les ventes réalisées à titre personnel.
• Pas de BG à ce niveau.

4.5 Animateur : 25 PC

- BP de 8 % sur toutes les ventes réalisées à titre personnel.
- BG de 3 % sur tous les Animateur Adjoints parrainés personnellement et le total des ventes de leur groupe.

- 4.6 Manager Adjoint: 75 PC**
- BP de 13 % sur toutes les ventes réalisées à titre personnel.
 - BG de 5 % sur tous les Animateurs parrainés personnellement et le total des ventes de leur groupe.
 - BG de 8 % sur tous les Animateur Adjoints parrainés personnellement et le total des ventes de leur groupe.

4.7 Manager : 120 PC

- BP de 18 % sur toutes les ventes réalisées à titre personnel.
- BG de 5 % sur tous les Managers Adjoint parrainés personnellement et le total des ventes de leur groupe.
- BG de 10 % sur tous les Animateurs parrainés personnellement et le total des ventes de leur groupe.
- BG de 13 % sur tous les Animateur Adjoints parrainés personnellement et le total des ventes de leur groupe.

4.8 (a) Un nouveau distributeur ne perçoit pas de Bonus de Groupe avant d'atteindre le niveau d'Animateur.

(b) A partir du 1er novembre 2010, un Distributeur qui n'a pas encore atteint le niveau d'Animateur Adjoint et qui est parrainé depuis au moins six mois pleins pour rachanger de parrain.

(c) Les Distributeurs qui choisiront un nouveau Parrain perdront leur Down-line et les PC accumulés et seront considérés comme des nouveaux parrainés pour tous les Challenges en cours.

4.9 Tous les distributeurs percevront la prime de parrainage (Tarif Nouveau Distributeur moins Tarif Distributeur) sur les Achats de leurs Nouveaux Filleuls. De plus, les Points Caisses seront comptés en tant qu'Achats Qualifiants à la fois pour le Nouveau Distributeur et le Parrain.

- 4.10** Un mois ou deux mois consécutifs peuvent être utilisés pour accumuler les Points Caisses nécessaires pour atteindre le niveau d'Animateur Adjoint, Animateur, Manager Adjoint et Manager. Tous les changements de niveau auront lieu à la date à partir de laquelle les Points Caisses nécessaires ont été réalisés pour atteindre un certain niveau.
- 4.11** Tous les Bonus sont calculés sur le Prix Public conseillé hors taxes (PP) tel qu'énoncé dans les relevés de Bonus.
- 4.12** Il n'y a pas de rétrogradation possible pour ces niveaux une fois qu'ils ont été atteints, à moins que le contrat soit résilié ou que le Distributeur soit re-parrainé.
- 4.13** Il ne peut pas y avoir de transfert de contrat. Les réaffectations de contrat ne peuvent avoir lieu qu'en cas de décès.
- 4.14** Tous les Distributeurs qui résilient ou dont le contrat a été résilié doivent attendre un minimum de deux ans avant de pouvoir déposer un nouvel agrément qui sera soumis à l'approbation du Comité Exécutif.
- 4.15** Un Distributeur qui est en train de se qualifier à un niveau supérieur ne peut pas dépasser le niveau de son Parrain, ce, jusqu'au niveau de Manager.
- 4.16** Pour pouvoir prétendre aux bonus de groupe et autres Bonus spéciaux provenant des groupes parrainés, les Animateurs, Managers Adjoints et Managers doivent se qualifier en tant que Distributeurs Actifs (Voir « 2.5 Distributeur Actif ») et doivent également remplir toutes les autres conditions du Plan Marketing.
- 4.17** Les Bonus sont calculés selon les niveaux atteints dans le Plan Marketing. Les Bonus sont payés selon le niveau actuel atteint. Par exemple : Si un Animateur Adjoint réalise 30 Points Caisses Personnels dans un intervalle de un ou deux mois calendaires consécutifs, il recevra 5 % sur les Achats Personnels réalisés correspondant aux 25 premiers PC et 8 % sur les Achats Personnels correspondant aux 5 PC restants.
- 4.18** Prenons l'exemple d'un nouveau Manager : si un Animateur Adjoint, en réalisant 150 PC d'Achats Personnels sur un mois calendaire, atteint le niveau de Manager, son Parrain Actif bénéficiera de la totalité des PC sur les 120 premiers. Les Managers Upline qualifiés au Bonus de Leadership bénéficieront des 30 PC restants de ces Achats selon le schéma 40 %, 20 % et 10 %.

- 4.19** Un Animateur Adjoint, un Animateur ou un Assistant Manager ne perçoit pas de bonus de groupe (BG) pour les Distributeurs qui sont parvenus au même niveau dans leur groupe sponsorisé. Les PC réalisés seront toutefois pris en compte dans la progression au sein du Plan Marketing.
- 4.20** Le décompte des bonus est envoyé le 15 du mois suivant la vente du produit. Exemple : les bonus se rapportant aux ventes réalisées et confirmées en janvier seront envoyés le 15 février. Dans la zone CIV, le paiement est effectué par virement bancaire (RIB communiqué par écrit) ou par chèque.
- 4.21** (a) Un Distributeur devient un Manager Reconnu et reçoit une épinglette en or de Manager lorsque (1) son organisation de vente génère plus de 120 PC Personnels et/ou d'Achats Hors Managers pendant un ou deux mois calendaires consécutifs, (2) lorsqu'il est personnellement Actif pendant ce(s) même(s) mois, et enfin (3) lorsqu'il n'y a pas d'autre Distributeur Downline se qualifiant en tant que Manager pendant cette même période d'un ou de deux mois calendaires consécutifs.
- (b) Si un Manager Downline se qualifie pendant cette période, il devient « Manager Reconnu », (1) s'il est personnellement Actif pendant cette même période et (2) s'il a réalisé au moins 25 PC personnels et/ou Hors Managers pendant le dernier mois de qualification provenant de Distributeurs Downline, sans compter le Manager Downline qui change de niveau ce mois-ci.

5 ● BONUS DE LEADERSHIP (BL)

- 5.1** Une fois qu'un Distributeur est devenu Manager Reconnu, il doit soutenir ses différentes Downlines pour les aider à atteindre le succès en tant que Distributeur FLP. Un Manager Reconnu Actif devient un Manager Leader dès lors qu'il développe un Manager Downline et est en mesure de se qualifier pour recevoir un Bonus de Leadership s'il réalise des Achats de 12 PC Personnels et Hors Managers ou plus par mois. Les PC Hors Managers sont des PC qui ne sont pas réalisés par des Managers (Actifs ou inactifs).

5.2 Les Bonus de Leadership sont payés selon les taux suivants aux Managers Reconnus qui ont des Managers Downline :

- 6 % de Bonus payés sur toutes les commandes des Managers de première génération et de leur groupe
- 3 % de Bonus payés sur toutes les commandes des Managers de deuxième génération et de leur groupe
- 2 % de Bonus payés sur toutes les commandes des Managers de troisième génération et de leur groupe :

5.2.1 Les Bonus de Leadership et les Points Caisses de Leadership (40 % - 20 % - 10 %) d'un Manager qui ne se qualifie justement pas pour ce type de Bonus, seront proportionnellement redistribués aux Managers Upline, qualifiés eux, pour ces Bonus.

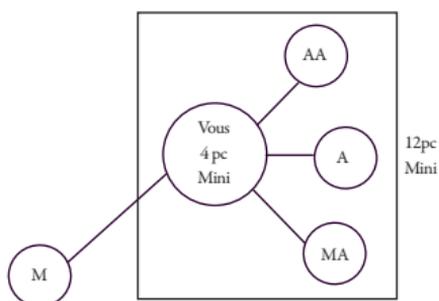
5.2.2 Le bonus de leadership (LB) est versé à tous les RM possédant des Downline Managers :

- bonus de 6 % sur tous les Managers de première génération et le total du volume de groupe
- bonus de 3 % sur tous les Managers de deuxième génération et le total du volume de groupe
- bonus de 2 % sur tous les Managers de troisième génération et le total du volume de groupe.

5.3 Un Manager Reconnu Actif peut réduire les 12 PC minimum requis à 8 PC si il dispose de deux downlines de Manager Reconnu Actifs , ayant réalisé chacun 25 PC le mois précédent. Les 12 PC peuvent passer à 4 PC minimum par mois si le Manager Reconnu Actif a 3 downlines de Managers Reconnu Actifs ayant réalisé un minimum de 25 PC le mois précédent.

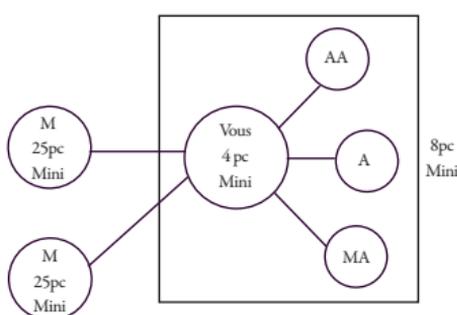
5.4 Toute Downline d'un Manager Reconnu Actif, qui réalise au moins 25 PC d'Achats par mois, comme indiqué sur le relevé de Bonus du mois précédent, sera prise en compte pour la réduction du minimum de PC requis par les Managers Upline (12, 8 ou 4).

5.5 Lorsqu'un Manager Reconnu Actif réalise 12 PC

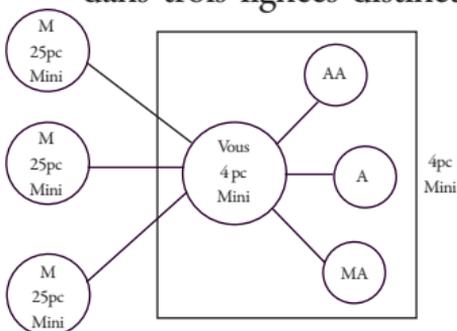


personnels et Non-Manager, il se qualifie pour tous les bonus de leadership (BL) correspondants.

- 5.6** Lorsqu'un MR actif possède des Downline Managers dans deux lignées distinctes, dont chacune a réalisé des ventes confirmées de 25 PC au cours du mois précédent, le nombre minimal de PC personnels et Non-Manager passe de 12 à 8.



- 5.7** Lorsqu'un RM actif possède des Downline Managers dans trois lignées distinctes, dont chacune a réalisé des ventes confirmées de 25 PC au cours du mois précédent, le nombre minimal de PC personnels et Non-Manager passe de 12 à 4.



- 5.8** Lorsqu'un Manager reste inactif pendant trois mois consécutifs ou plus (cf. 2.5), il doit se requalifier pour le BL. Pour ce faire, il doit être actif pendant plus de trois mois consécutifs et réaliser un minimum de 12 PC de ventes confirmées par mois (total des PC personnels et Non-Manager). Son droit au BL sera réactivé au cours du quatrième mois. Ces 12 PC doivent avoir été réalisés dans le pays de résidence du Manager.

6. EAGLE MANAGER

- 6.1 Manager Senior**
Quand un Manager a parrainé et développé deux (2) Managers Reconnus de première génération, il devient Manager Senior, et une épinglette sertie de deux grenats lui est décernée.
- 6.2 Manager Essor**
Quand un Manager a parrainé et développé cinq (5) Managers Reconnus de première génération, il devient Manager Essor, et une épinglette sertie de cinq grenats

lui est décernée. Un Manager Essor avec cinq (5) Managers Actifs de première génération, a besoin d'un nombre de PC réduit de PC dans le cadre du Plan Mérite, soit une réduction de 40 PC pour le niveau 1, de 50 PC pour le niveau 2 et de 60 PC pour le niveau 3.

7

● RECOMPENSES DES MANAGERS ET PLUS

7.1 Manager Saphir

a) Quand un Manager a parrainé et développé neuf (9) Managers Reconnus de première génération, il devient Manager Saphir, et une épinglette en or sertie de 8 saphirs lui est décernée. Cette épinglette lui sera uniquement décernée lors d'une Success Day ou d'un événement officiel organisé par un membre agréé de la Société.

b) Il se voit également récompensé d'un voyage de 4 jours et de 3 nuits, tous frais payés dans un « resort » choisi par la société.

7.2 Manager Saphir Diamant

Quand un Manager a parrainé et développé dix-sept (17) Managers Reconnus de première génération, il devient Manager Saphir Diamant, et une épinglette en or sertie de 4 diamants et de 4 saphirs lui est décernée lors d'une Success Day.

a) Une sculpture spécialement conçu lui est également remis.

b) En outre, il se voit également récompensé d'un voyage de 5 jours et 4 nuits, tous frais payés dans un lieu de villégiature déterminé par la société.

7.3 Manager Diamant

Quand un Manager a parrainé et développé vingt-cinq (25) Managers Reconnus de première génération, il devient Manager Diamant, et une épinglette en or ornée d'un gros diamant lui est décernée. Il se voit également gratifié des privilèges suivants :

a) Une magnifique bague en diamant

b) Exemption de l'obligation de réaliser les PC minimum requis pour les qualifications au Plan Mérite et Bonus de Groupe, pourvu qu'un minimum de vingt-cinq (25) Managers Reconnus de première génération soient Actifs

c) Un voyage tous frais payés d'une semaine dans le cadre du Rallye Mondial

7.4 Manager Double Diamant

Quand un Manager a parrainé et développé cinquante (50) Managers Reconnus de première génération, il devient Manager Double Diamant. Il se voit également gratifié des privilèges suivants : récompensé des privilèges suivants :

- a) Une épinglette en or avec 2 gros diamants spécialement conçue
- b) Un voyage de 10 jours et 9 nuits tous frais payés en Afrique du Sud
- c) Un stylo exclusif serti de diamants

7.5 Manager Triple Diamant

Quand un Manager a parrainé et développé soixante quinze (75) Managers Reconnus de première génération, il devient Manager Triple Diamant. Il se voit également gratifié des privilèges suivants : récompensé des privilèges suivants :

- a) Une épinglette en or avec 3 gros diamants spécialement conçue
- b) Un voyage autour du monde tous frais payés de 14 jours et 13 nuits
- c) Une montre exclusive personnalisée (à la discrétion de FLP)
- d) Un trophée en Bronze édition limitée (à la discrétion de FLP)

7.6 Diamond Centurion Manager

Quand un Manager a parrainé et développé cent (100) Managers Reconnus de première génération, il devient Manager Centurion. Il se voit également gratifié des privilèges suivants :

- a) Une broche dorée au design spécial ornée de 4 gros diamants.

8 ● GEM BONUS

Les Gem Managers qui se sont qualifiés pour recevoir des Bonus de Leadership peuvent aussi se qualifier pour recevoir des Gem Bonus en remplissant les conditions énoncées ci-dessous.

- 8.1** Les Gem Managers qui ont neuf (9) Managers ou plus parrainés en 1ère génération Actifs pendant un mois, recevront un Bonus additionnel de 1 % sur tous les Managers de 1ère, seconde et troisième génération et les Achats de leur groupe effectués ce même mois (7 % - 4 % - 3 %). (Les Managers Hérités, Transférés et non Reconnus ne sont pas considérés comme des Managers Parrainés).

- 8.2** Les Gem Managers qui ont dix-sept (17) Managers ou plus parrainés en 1ère génération Actifs pendant un mois, recevront un Bonus additionnel de 2 % sur tous les Managers de 1ère, seconde et troisième génération et les Achats de leur groupe effectués ce même mois (8 % - 5 % - 4 %).
- 8.3** Les Gem Managers qui ont vingt-cinq (25) Managers ou plus parrainés en 1ère génération Actifs pendant un mois, recevront un Bonus additionnel de 3 % sur tous les Managers de 1ère, seconde et troisième génération et les Achats de leur groupe effectués ce même mois (9 % - 6 % - 5 %).

GEM BONUS	Qualification	1 ^{ère} Gén.	2 ^{ème} Gén.	3 ^{ème} Gén.
Manager Saphir	9 M actif 1 ^{ère} Gén.	7%	4%	3%
Diamant Saphir	9 M actif 1 ^{ère} Gén.	7%	4%	3%
Manager Diamant	9 M actif 1 ^{ère} Gén.	7%	4%	3%

Les pourcentages nommés ci-dessus incluent le Bonus de Leadership

- 8.4** Les Distributeurs étrangers peuvent compter pour la qualification au Gem Bonus s'ils se sont requalifiés en tant que Managers Parrainés en France. Une fois qu'ils se sont requalifiés, ils seront considérés comme Actifs et pourront entrer en ligne de compte pour la qualification de leur Upline au Gem Bonus.
- 8.5** Dans le cadre de la politique de Parrainage International, le Gem Bonus est payé par chaque pays sur la base de l'activité des Managers dans les pays concernés. Cependant, pour se qualifier au Gem Bonus dans un pays quel qu'il soit, un Distributeur doit disposer du nombre requis de Managers Actifs de première génération dans ce pays pour le mois pendant lequel il se qualifie pour ce type de Bonus.

9 ● PROGRAMME PROMOTIONNEL

- 9.1** Tous les programmes incentive de la Société ont pour but de promouvoir les principes de construction du Marketing Multi-Niveaux (MMN). Ceci inclut le parrainage propre et la vente de produits dans des quantités utilisables et revendables. Les gains ne sont pas transférables et seront offerts uniquement à ceux qui se qualifient en construisant leur Business conformément à l'esprit du Plan Marketing FLP et les Company Policies.

- 9.1.1** Les épinglettes ainsi que les voyages dans le cadre du Rallye Mondial sont attribués uniquement aux Distributeurs figurant sur l'agrément de Distribution enregistré informatiquement au siège.
- 9.1.2** Les voyages incentive, incluant le Super Rallye à 1500 et 2500 PC ainsi que les Post Rallyes, le Rallye Africain sont réservés au Distributeur et à son époux (se). S'il n'y a pas d'époux (se), ou que l'époux (se) ne peut pas participer, le Distributeur peut choisir pour l'accompagner, une autre personne dont l'âge correspond à l'âge minimum requis pour le statut de Distributeur. Les mêmes dispositions sont appliquées dans le cadre des voyages pour les Managers Saphir, Saphir Diamant, Double Diamant et Triple Diamant.
- 9.2** Tous les Distributeurs Actifs sont éligibles à participer au Plan Mérite. Tous les Managers participant au programme doivent être Reconnus. Qualification
- | | | | | |
|--------------------|---|-----------|----------------|-------------------|
| 1ère gén | 2nde gén | 3ème gén | Manager Saphir | 9 Managers actifs |
| 1ère Gén. | 7 % | 4 % | 3 % | Saphir Diamant |
| 17 Managers actifs | 1ère Gén. | 8 % | 5 % | 4 % |
| Manager Diamant | 25 Managers actifs | 1ère Gén. | 9 % | 6 % |
| 5 % | Les Pourcentages montrés ci-dessus incluent le Bonus de Leadership. | | | |
- 9.3** Les Distributeurs doivent utiliser les montants perçus par le biais du programme de stimulation pour acquérir des biens en leur propre nom ou sous forme de leasing (voiture, maison, bateau, avion, etc.).
- 9.4** Trois niveaux de qualification sont réalisables :
- Niveau 1 : La Société paiera un maximum de 400 euros par mois sur une durée maximum de 36 mois.
 - Niveau 2 : La Société paiera un maximum de 600 euros par mois sur une durée maximum de 36 mois.
 - Niveau 3 : La Société paiera un maximum de 800 euros par mois sur une durée maximum de 36 mois.
- 9.5** Pour pouvoir se qualifier, la performance est calculée sur trois (3) mois calendaires consécutifs.
- 9.6** La qualification pour les niveaux respectifs du programme est détaillée dans le tableau ci-après :

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3
PC requis le 1 ^{er} mois	50	75	100
PC requis le 1 ^{er} mois	100	150	200
PC requis le 1 ^{er} mois	150	225	300

- 9.7** Le volume doit être maintenu ou augmenté au cours du troisième mois. Si, au cours d'un mois suivant, le volume réalisé par le groupe d'un Distributeur est inférieur au volume de PC minimum requis, ce dernier ne perçoit qu'une prime d'encouragement de 2,66 euro par PC basée sur le volume mensuel.
- 9.8** Si le nombre de Points Caisses Groupe du Distributeur qualifié tombe en dessous de 50 Points Caisses quelque soit le mois, le Plan Mérite ne sera pas payé pour ce mois. Si, dans les mois suivants, les Distributeurs qualifiés augmentent leur volume de Points Caisses de Groupe à 50 Points Caisses ou plus, le Plan Mérite leur sera payé selon les conditions décrites dans le paragraphe 9.7.
- 9.9** Le volume de PC de groupe est basé sur les Achats, 40 % des PC de Groupe pour toute première génération de Managers, 20 % des PC de Groupe pour toute deuxième, ainsi que 10 % des PC de Groupe pour toute troisième génération de Managers.
- 9.10** Tout Manager ayant parrainé personnellement cinq (5) Managers Reconnus Actifs de première génération durant le 3ème mois de qualification et tous les mois suivants sur une période de 36 mois, devra seulement réaliser un volume de 110, 175 ou 240 PC, respectivement pour les niveaux 1, 2 et 3. Pour chaque nouvelle série de cinq (5) Managers Reconnus Actifs de première génération et personnellement parrainés au cours du troisième mois de qualification, ainsi que tous les mois suivants pendant une période de 36 mois, les PC requis seront en plus réduits de 40 PC pour le niveau 1, 50 PC pour le niveau 2 et 60 PC pour le niveau 3. Quand un Manager a vingt-cinq (25) Managers Reconnus Actifs de première génération ou plus, personnellement parrainés sur un mois donné quelconque de l'année, il est exempté de l'obligation de fournir un nombre minimum de PC pour sa qualification au Plan Mérite pour le mois concerné.
- 9.11** Après avoir achevé le 3ème mois de qualification au Plan Mérite, un Distributeur peut débiter une qualification à un niveau supérieur à partir du mois suivant (le quatrième mois). Par exemple, un Distributeur se qualifiant pour le niveau 1 durant les mois de janvier, février et mars pourra débiter une nouvelle qualification pour le niveau 2 ou le niveau 3 à partir du mois d'avril.

- 9.12** A la fin de la période des 36 mois, un Distributeur peut se re-qualifier pour un nouveau Plan Mérite en utilisant les mêmes critères de qualification que ceux mentionnés ci-dessus. Cette re-qualification peut être atteinte à la condition qu'elle ait lieu sur 3 mois calendaires consécutifs dans les 6 derniers mois de la période des 36 mois précédents.

10. ● SUPER RALLYE INTERNATIONAL

- 10.1** Les Managers Reconnus qui totalisent au minimum 1500 PC de Groupe entre le 1er avril et le 31 mars de chaque année, seront qualifiés pour assister au Super Rallye International et se verront offrir un voyage tous frais payés ainsi que 500 \$. Le Manager rencontrera le Staff Exécutif et assistera au Rallye, aux formations et séminaires de motivation. Les Managers qui se qualifient pour la première fois à ce niveau assisteront également au Post Rallye.
- 10.2** Une fois qu'un Manager s'est qualifié pour le Super Rallye International, il peut se requalifier en atteignant 1500 PC pendant la période de qualification et participera alors uniquement au Super Rallye International. Les Managers peuvent aussi se qualifier pour assister au Silver Post Rallye en atteignant 2500 PC pendant la période de qualification.
- 10.2.1** Les Managers qui atteignent 2500 PC se qualifient pour un voyage tous frais payés au Silver Post Rallye et se verront offrir une enveloppe supplémentaire de 500 \$, soit au total 1000 \$.
- 10.2.2** Les Managers qui atteignent 5000 PC se verront offrir en outre une enveloppe supplémentaire de 1000 \$, soit au total 2000 \$. Ils recevront également une reconnaissance spéciale au Super Rallye International et accéderont à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.
- 10.2.3** Les Managers qui atteignent 7500 PC se verront offrir en outre une enveloppe supplémentaire de 1000 \$, soit au total 3000 \$. Ils assisteront également à une session spéciale avec les Vice-présidents de FLP International lors du Silver Post Rallye.

- 10.2.4** Les Managers qui atteignent 10 000 PC, en plus des avantages réservés aux 7500 PC, voyageront en classe Affaires à l'aller comme au retour dans le cadre du Super Rallye International.
- 10.2.5** Pour le Silver Post Rallye uniquement : les Distributeurs qualifiés qui souhaitent emmener leurs enfants peuvent le faire, pourvu qu'ils acceptent les règles suivantes :
- a) Tous les frais de transport, d'hébergement, de restauration et dépenses diverses pour les enfants est à la charge des Distributeurs.
 - b) Les enfants ne seront pas autorisés à participer aux repas et autres activités, par exemple excursions, activités de plage, etc...
 - c) Nous ne sommes pas autorisés à emmener les enfants sur les vols charters. Par conséquent, les Distributeurs devront réserver des vols séparés pour leurs enfants. Si besoin, les Distributeurs voyageront avec leurs enfants et devront alors également organiser leur propre voyage à leur frais.
- 10.3** Afin d'atteindre la qualification à 1500, 2500 PC ou plus, un Distributeur peut combiner les Points Caisses de tous les pays où il a un groupe. Cela relève de la responsabilité du Distributeur de fournir au siège, et ce, au plus tard le 30 avril de chaque année une preuve des PC réalisés à l'étranger.
- 10.4** Cela étant, il n'est pas autorisé à combiner les PC réalisés à l'étranger et dans son pays d'origine pour se qualifier à un niveau inférieur à 1500 PC.
- 10.5** Un Distributeur peut se qualifier dans son pays d'origine aux niveaux suivants :
- a) 1000 PC
Trois nuits d'hôtel et deux bracelets Rallye offerts
 - b) 750 PC
Un nuit d'hôtel et deux bracelets Rallye offerts
 - c) 500 PC
Deux bracelets Rallye offerts
 - d) 250 PC
Seulement un bracelet Rallye offert
- 10.6** Les PC de groupe générés pendant le mois où un Distributeur n'est pas Actif ne sont pas comptabilisés pour les récompenses du Super Rallye International. Cependant, tous les PC personnels générés par ce même distributeur seront comptabilisés qu'il soit Actif ou pas.

11 • LE STATUT DES MANAGERS ET PROCEDURES DE REQUALIFICATION

11.1 Manager hérité

Lorsqu'un Manager résilie son contrat, sa Downline entière sera directement placée sous le Parrain actuel du Manager résiliant et celle-ci sera maintenue dans l'ordre hiérarchique Existant.

11.2 Si le Manager qui résilie, est un Manager Parrainé Reconnu et a également des Managers Reconnus de 1ère génération dans son groupe, ces Managers seront classés en tant que « Managers Hérités » dans la 1ère génération du Parrain nouvellement défini. Cependant, un de ces Managers pourra être sélectionné en tant « Manager Parrainé » afin de remplacer le Manager de 1ère génération résiliant.

11.3 Le fait d'être un « Manager Hérité » n'a pas d'influence sur les Bonus de groupe ou les Bonus de Leadership payés à tous les Managers ou leur Upline. L'activité d'un Manager Hérité ne compte cependant pas pour la qualification au Gem Bonus, la réduction des Points Caisses requis dans le cadre du Plan Mérite, le passage au statut de Gem Manager ni pour tout autre programme.

11.4 Manager transféré

Un Manager qui parraine à l'international sera considéré comme « Manager Transféré ». Les Managers Transférés ne comptent pas pour obtenir l'un des statuts de Gem Manager, la qualification au Gem Bonus, la réduction des PC requis dans le cadre du Plan Mérite ni pour tout autre programme.

11.5 Qualification Active

Les Animateurs, Managers Adjoints ou Managers qui n'obtiennent pas le statut d'Actif (Voir « 2.5 Distributeur Actif ») ne toucheront pas de Bonus de Groupe sur le mois concerné et ne seront pas considérés comme « Distributeur Actif ». Les Bonus non perçus seront reversés au prochain Distributeur Actif dans la Upline. Les Distributeurs non Actifs peuvent se requalifier le mois suivant (sans application rétroactive) en tant que Distributeur Actif.

11.5 Tous les PC sont calculés sur un mois calendaire. Par exemple : du 1er au 31 janvier ou du 1er au 30 avril, etc.....

11.7 Procédure de requalification active

Si vous êtes un Manager Non Reconnu, vous pouvez vous requalifier en tant que Manager Reconnu en remplissant les conditions suivantes :

- a) vous devez être Actif en faisant 4 PC personnels (Voir « 2.5 Distributeur Actif »),
- b) vous devez faire un total de 120 PC d'Achats Personnels et/ou Hors Managers pendant un ou deux mois consécutifs. Vous pouvez utiliser les Points Caisses non utilisés pour la qualification d'un de vos nouveaux Managers à compter du dernier mois de votre qualification en tant que Manager Non Reconnu, afin de vous requalifier en tant que Manager Reconnu, à condition que cette qualification intervienne immédiatement après.
- c) à partir de la date à laquelle un Manager Non Reconnu atteint 120 Points Caisses Personnels et Hors Managers, il commence à cumuler des Points Caisses et des Bonus Leadership, sous réserve qu'il soit qualifié au Bonus de Leadership Manager (Voir « 5. Bonus de Leadership (BL) »).

11.8 Si vous êtes Manager Transféré ou Hérité, vous pouvez vous requalifier en tant que Manager Parrainé si vous remplissez les conditions suivantes :

- a) réaliser un total de 120 PC Personnels et/ou Hors Managers sur un ou deux mois consécutifs,
- b) être Actif en faisant 4 PC Personnels pendant les mois où les 120 PC sont générés (Voir « 2.5 Distributeur Actif »),
- c) si vous vous requalifiez dans un pays étranger, vous devez obtenir le statut d'Actif (Voir « 2.5 Distributeur Actif ») soit dans votre pays de résidence soit dans le pays dans lequel vous obtenez le statut de Manager Parrainé.

12. PROCEDURE DE REPARRAINAGE

12.1 Un Distributeur existant qui a été Distributeur pendant au moins vingt-quatre (24) mois et qui n'a pas acheté de produits FLP auprès de la Société ou d'un autre Distributeur, reçu de paiements de la part d'un Distributeur pendant au moins vingt-quatre (24) mois est éligible au reparrainage. Le Distributeur existant ne peut pas avoir non plus parrainé des personnes chez FLP pendant ces vingt-quatre (24) mois.

- 12.1** Le Distributeur à reparrainer devra signer et authentifier une déclaration sous serment sous peine de poursuites conformément à la procédure indiquée ci-dessus, et ce, avant que le reparrainage ne soit autorisé. Un formulaire de changement de statut signé par les deux parties, le Distributeur et le supposé nouveau Parrain, sera également nécessaire.
- 12.2** Les Distributeurs reparrainés recommencent avec le statut de Nouveau Distributeur sous leur nouveau Parrain; ils achètent leurs produits au TND et perdent toute Downline acquise jusque là, et ce, dans tous les pays où le Distributeur avait développé, et ne rentrera pas en ligne de compte pour la qualification au Profit-Sharing ou tout autre programme de rémunération.

13. PROCEDURE DE COMMANDE

- 13.1** Tous les Distributeurs doivent commander directement auprès de l'entreprise. A compter du 1er octobre 2009, tous ceux au niveau « Distributeur » devront acheter les produits au Tarif TND (le TND est égal au TD plus 15%). Ce n'est qu'après avoir fait l'acquisition de 2 PCs personnels de produits sur une période de deux mois consécutifs, que le distributeur (peu importe son niveau atteint dans le plan Marketing) pourra alors bénéficier du Tarif Distributeur (TD). La différence entre le TND et le TD sur ces 2 PCs seront reversés au parrain direct.
- 13.2** Toutes les commandes doivent être payées, soit :
- a) par un chèque de banque
 - b) par transfert
 - c) par espèces
 - d) par des cartes de crédit (Visa, Mastercard, ou Discover)
- 13.3** Le montant minimum par commande est de 35 000 CFA TTC, plus tout autre frais approprié (par exemple les frais de livraison)
- 13.4** Les Distributeurs peuvent commander des produits chez Forever Living Products par courrier, téléphone, fax, mail, boutique.

- 13.5** Toutes les commandes doivent être vérifiées immédiatement à réception. Toute différence de quantité ou de qualité doit être immédiatement signalée au siège .
- 13.6** Toutes les commandes accompagnées du paiement correspondant, doivent être parvenues au siège au dernier jour du mois en cours pour être prises en compte dans le calcul du bonus dudit mois ou pour une éventuelle qualification du mois en question.
- 13.7** Toutes les commandes et livraisons conformément à ce qui est écrit ci-dessus seront soumises à l'acceptation finale du siège FLP. La réception de vos Bonus est une preuve de l'acceptation finale du siège.
- 13.8** Lorsqu'un Distributeur commande un produit qui a déjà fait l'objet d'une commande précédente, il doit certifier que 75 % de la quantité précédemment commandée a été vendue, consommée ou utilisée pour son activité.
- 13.9** Les Distributeurs peuvent acheter des produits dans le cadre de leurs opérations commerciales ou pour leur usage personnel dans leur pays de résidence. Sans²l'accorde²préalable du siège à Scottsdale en Arizona, ils ne sont pas autorisés à exporter des produits vers un pays sans agence FLP autre que leur pays de résidence, sauf pour utilisation personnelle et familiale dans un pays où il n'y a pas d'agence FLP, à condition d'avoir un consentement écrit du Siège.
- 13.10** Un Distributeur ne peut pas commander plus de 25 PC sur un mois calendaire sans l'autorisation préalable du Siège.

Interdiction d'achat de bonus

L'achat de bonus est strictement interdit. L'achat de bonus se traduit par:

13.11

- a) l'enregistrement d'individus sans que ces derniers n'aient pris connaissance des conditions du statut de Distributeur Indépendant et/ou signé un Agrément de Distribution ;
- b) l'enregistrement frauduleux d'individus pour qu'ils deviennent Distributeurs ;
- c) l'enregistrement ou l'intention d'enregistrer des individus fictifs en tant que Distributeur ou Client (distributeurs ou clients « fantômes ») afin de se qualifier et percevoir des commissions ou des bonus ;

d) Tout autre moyen par lequel des achats stratégiques sont effectués afin de maximiser les commissions ou les bonus alors qu'un Distributeur n'utilise pas les produits achetés de manière appropriée.

14. ● DISPOSITIONS JURIDIQUES

14.1 Distributeur indépendant

- 14.1.1** Tous les Distributeurs sont considérés comme des Vendeurs Indépendants. Ils sont tenus de gérer leur activité conformément aux termes de l'agrément de Distribution et de la Company Policy applicable dans le pays dans lequel ils développent leur activité.
- 14.1.2** Une affaire FLP est constituée d'un Distributeur et d'un(e) époux (se), ou d'un seul individu, comme il est indiqué sur l'agrément de Distribution enregistré informatiquement au siège.
- 14.1.3** Les couples doivent être parrainés ensemble sur le même contrat. Les conjoints ne peuvent pas se parrainer mutuellement. Si l'époux (se) choisit de ne pas apparaître sur l'agrément, l'époux (se) figurant sur le contrat reconnaît expressément et accepte le fait que le contrat puisse être résilié pour toute action mise en place par l'époux (se) non Distributeur qui violerait les principes de la Company Policy.
- 14.1.4** La relation du Distributeur avec FLP est de nature contractuelle. Seuls les individus adultes, âgés de 18 ans ou plus, peuvent signer un contrat avec FLP afin de devenir distributeur.
- 14.1.5** FLP accepte de vendre des produits et de payer des Bonus comme indiqué dans le Plan Marketing, à condition que le Distributeur ne viole pas les termes de son agrément de Distribution FLP.
- 14.1.6** Si la downline parraine un Distributeur à l'étranger dans un pays où le Distributeur lui-même n'était pas encore parrainé, il l'est automatiquement et accepte ainsi les lois et réglementations en vigueur dans le pays en question ainsi que les règles de résolution des litiges définies dans les présentes directives.

14.2 Politiques internes

Les politiques internes sont mise en œuvre pour apporter des restrictions, des règles et des réglementations pour assurer des ventes et des procédures marketing correctes, et afin d'empêcher tout acte incorrect, abusif ou illégal. Ces politiques internes sont révisées, modifiées et complétées à certains moments.

- 14.2.1 Chaque Distributeur a l'obligation de se familiariser avec la Company Policy.
- 14.2.2 Chaque Distributeur en signant l'agrément de distribution, accepte de se soumettre aux règles et décisions de la société. Acheter des produits auprès de la société, réaffirme l'engagement du distributeur à se conformer aux principes de la société.
- 14.2.3 La transmission autrement que par succession d'un agrément de Distribution est contraire à la Company Policy. Sans approbation préalable de la Société, cette transmission sera annulée. En vue de l'application de cette clause, un changement de titre de droit dans le cadre d'une association dont le bien est l'agrément de distribution FLP sera traité comme un transfert qui requiert l'approbation écrite de la Société pour le valider.
- 14.2.4 Les Distributeurs ne vendront pas les produits de la Société dans un magasin, marché, foires, dans des expositions ou tout autre lieu similaire. Cependant, des manifestations de moins d'une semaine par an au même endroit sont considérées comme des activités temporaires et sont par conséquent autorisées après réception de l'accord du Siège. Les Distributeurs qui ont une agence de prestations de service, salon de coiffure ou de beauté, ou encore un club de gym représentent des exceptions et sont autorisés à faire la démonstration et la vente des produits dans leur structure. Cependant, les signes extérieurs ou l'affichage sur les vitrines par ces Distributeurs afin de promouvoir la vente des produits de la Société ne sont pas autorisés. La promotion des produits est autorisée dans les restaurants où ils peuvent alors être servis dans un verre ou en petites quantités.
- 14.2.5 Le « stockage », qui consiste à acheter des produits à la Société en usurpant l'identité d'un autre Distributeur, ainsi que le « sur-stockage », qui correspond à l'achat de produits dont les quantités sont

- 14.2.6** plus importantes que nécessaires pour pallier à une demande immédiate, ne sont pas autorisés et les conséquences seront la perte de qualification ou la résiliation de l'agrément. (cf. 13.11)
- 14.2.7** Dans le cas où le conjoint d'un distributeur ne peut assister à un voyage gagné, le distributeur peut inviter une personne à condition que cet(te) invité(e) soit déjà un distributeur ou une personne susceptible de devenir Distributeur. Ces voyages sont limités et concernent : les voyages des qualifiés 1500 PC et plus du Super Rally, du Post Rallye traditionnel et du Silver Post Rallye, du Rallye Européen, Rallye Africain, du Profit Share, les voyages des qualifications Saphir, Diamant Saphir, Double Diamant et Triple Diamant. Tous les autres voyages offerts par la Société ne peuvent être effectués que par les personnes dont les noms apparaissent sur l'agrément de distribution.
- 14.2.8** Les distributeurs FLP ne doivent pas dénigrer d'autres distributeurs, les produits ou services FLP, ni le Plan Marketing et le Plan de rémunération. De même, les employés FLP ne doivent pas dénigrer les autres distributeurs ou tout autre tierce partie. Toute question, suggestion ou commentaire relatifs à ce type de comportement doivent être soumis directement par écrit aux sièges de FLP uniquement.

14.3 Résiliation par la Société

- 14.3.1** La résiliation signifie une rupture de tous les privilèges nationaux et internationaux et droits contractuels du Distributeur, incluant le privilège d'acheter et distribuer les produits. La résiliation aura pour conséquence l'impossibilité de percevoir ses Bonus et les Bonus de Groupe, et de se qualifier au Plan Mérite, aux autres programmes de rémunération ou tout autre système de récompense mis en place par la Société.

Après deux années, un distributeur ayant résilié son contrat peut de nouveau faire une demande d'agrément sous réserve de l'approbation du Home Office. Après cet accord, le Distributeur recommencera au niveau Nouveau Distributeur et ne retrouvera pas son ancienne équipe en Down-line.

- 14.3.2** Un Distributeur résilié devra, sur demande de la Société, rembourser, retourner ou dédommager la Société pour toute récompense, prime, produits ou Bonus reçus de la Société à partir de et après la

date des activités qui ont causé une telle résiliation. Après avoir calculé tous les coûts et dommages résultant de la conduite du Distributeur résiliant, les Bonus perdus, en regard de la résiliation, seront payés dans la lignée Upline au Distributeur suivant qui n'est pas en violation avec les termes de l'agrément

14.3.3 Les activités prohibées pouvant faire l'objet d'une résiliation et être responsables de dommages causés par de tels actes incluent les cas suivants tout en n'étant pas limités à ces seuls cas :

14.3.3.1 FLP est une Société basée sur la qualité de ses produits et leur utilisation par les consommateurs. Il est donc strictement interdit aux Distributeurs d'acheter des produits ou d'encourager d'autres Distributeurs à acheter des produits uniquement dans le but de percevoir des Bonus. Afin de s'assurer qu'aucun surplus de stock n'existe :

a) chaque Distributeur qui commande des produits ayant fait l'objet d'une commande précédente, devra confirmer et certifier à la Société que 75 % de la commande précédente concernant ce produit a été vendue ou utilisée. Les Distributeurs devront garder des archives correctes des ventes mensuelles à leurs clients, archives qui pourront être contrôlées par la Société qui aura envoyé au Distributeur une demande en bonne et due forme en des temps raisonnables. Des archives des rapports d'inventaire mensuel devront également être gardés et disponibles.

b) la Société sera libre dans son application de la politique de rachat de produits dans le cas d'une résiliation ; cela étant FLP ne rachètera pas les produits ou n'effectuera pas de remboursement des produits certifiés comme ayant été consommés ou vendus. Falsifier la quantité de produits vendus ou consommés déclarée afin d'accéder aux niveaux supérieurs du Plan Marketing fera l'objet d'une résiliation.

c) afin d'éviter à tout Distributeur d'encourager d'autres distributeurs à passer outre l'interdiction de former un stock, la Société reprendra à la Upline du Distributeur résiliant tous les Bonus relatifs aux produits retournés par le Distributeur résiliant.

14.3.3.2 S'engager dans des activités interdites et qui sont énoncées ci-après dans les articles 14.9, 14.11, 14.14, 14.12 et 14.13 du présent Company Policy.

- 14.3.3.3** Apparaître, être référencé, ou permettre que le nom ou l'image d'un Distributeur soit associé ou référencé à tout outil de promotion, de recrutement ou de sollicitation provenant d'une autre société de vente directe.
- 14.3.3.4** Vendre, exposer des brochures ou des produits de la Société dans les magasins, les magasins militaires, ou en transgressant les règles concernant Internet et/ou les réglementations concernant la publicité et la promotion.
- 14.3.3.5** Toute action ou absence d'action par des Distributeurs qui font preuve de non respect et/ou de négligence évidents et intentionnels à l'égard des Politiques internes.
- 14.3.3.6** Les Distributeurs ne devront pas faire d'allégations thérapeutiques, curatives ou d'innocuité concernant les propriétés de nos produits. Seules les affirmations ou déclarations officiellement approuvées par FLP ou contenues dans les documents officiels de FLP peuvent être utilisées. Aucun distributeur ne peut déclarer que les produits FLP sont utiles dans le traitement, la prévention, le diagnostic ou le soin de quelque maladie que ce soit. Toute affirmation de nature médicale au sujet des produits FLP est strictement interdite. Les distributeurs doivent recommander à tout client ayant un traitement médical ou étant suivi par un médecin-spécialiste, de demander conseil auprès de leur médecin avant de modifier leur régime alimentaire.
- 14.3.3.7** Toute projections des revenus gagnés ou toute représentation potentiellement trompeuse de revenus sont strictement interdites à moins d'avoir obtenu au préalable une autorisation écrite de la part de FLP. Le succès financier d'un Distributeur dépend entièrement de l'effort individuel de ce Distributeur, de son dévouement, de la formation et l'encadrement que le Distributeur a su donner à sa downline et à son activité FLP.

14.4 Résiliation par la Société

- 14.4.1** Si une controverse ou une réclamation liée à la relation entre Distributeurs ou aux produits FLP ne peut être résolue par des négociations, la Société et les Distributeurs sont d'accord pour dire qu'il faut encourager une résolution la plus juste possible, et ce, de manière efficace, rapide et peu coûteuse. Si le litige persiste, les deux parties approuvent de plein gré que le litige sera soumis à l'« American Arbitration Association » l'Association Américaine d'Arbitrage, (AAA) en vue d'un arbitrage exécutoire dans le

comté de Maricopa en Arizona, et cela conformément aux procédures écrites et adoptées par FLP au sujet du règlement des litiges. L'agrément d'un Distributeur Indépendant doit respecter les lois de son pays de résidence.

- 14.4.2** Participer au programme de parrainage international est un privilège qui donne à chaque distributeur la chance de profiter du réseau international que constituent les filiales FLP. Le programme de parrainage international est contrôlé par le Home Office FLP situé dans le comté de Maricopa, Arizona. Tout distributeur participant au programme de sponsoring international accepte et consent à ce que tout désaccord soulevé par ou lié à la relation entre Distributeurs ou aux produits FLP, impliquant toute filiale FLP, devra être résolu selon l'arbitrage établi dans le Comté de Maricopa (Arizona), conformément aux directives actuelles de résolution de litiges de FLP-US et Forever Living Products International Inc, directives énoncées ci-dessus et sur le site internet du Home Office FLP à l'adresse : www.foreverliving.com.

14.5 Résiliation volontaire par le Distributeur

- 14.5.1** Si un Distributeur désire résilier son contrat d'adhésion, il doit communiquer ce souhait par lettre écrite, signée de main propre, à laquelle sera ajoutée l'éventuelle signature du partenaire également enregistré. La résiliation prend effet à compter de la date d'acceptation de la résiliation par le siège. Le niveau commercial actuel ainsi que tous les niveaux suivants établis à ce moment-là, aussi bien sur le plan national qu'à l'étranger, sont périmés. Au bout deux ans, le Distributeur qui a résilié son contrat, peut de nouveau déposer une demande d'adhésion, sous réserve de l'approbation par FLP (cf. 4.14).

- 14.5.2** Une fois que le contrat du Distributeur est résilié, son époux (se) (le cas échéant) est aussi considéré(e) comme résilié(e). « Cette disposition est également valable pour le conjoint ».

14.6 Validité des agréments de distributions

- 14.6.1** Excepté dans le cadre de ré-parrainages autorisés, le Company Policy n'autorise aucun distributeur à changer, directement ou indirectement, de Parrain. FLP considérera comme valide uniquement le premier agrément reçu par le siège. Les agréments reçus ultérieurement seront rejetés.

14.6.2 Un agrément, et toute Downline résultante, créé ou signé par procuration, intentionnellement ou par inadvertance, n'est pas autorisé et sera soumis à un réajustement par le Comité Exécutif, conformément au Company Policy. La décision du Comité Exécutif de résilier un agrément, de ne pas autoriser le recalcul, le réajustement des Bonus, des Points Caisses, compensations ou récompenses, en raison de tout engagement ou implication d'un Distributeur dans des activités qui ne seraient pas en conformité avec la Company Policy, sera définitive. Les actes intentionnels d'omission ou de non respect du Company Policy par un Distributeur seront sévèrement sanctionnés, ceci peut inclure une résiliation et des actions en justice pour les dommages causés.

14.7 Transfert par testament

- 14.7.1** Les droits transmissibles d'un agrément de Distribution par héritage sont limités comme suit :
- 14.7.1.1** L'héritier doit remplir les conditions requises au statut de Distributeur.
- 14.7.1.2** L'héritier doit être majeur ; si l'héritier est mineur ou s'il y a plusieurs héritiers, une tutelle ou un fidéicommiss doit être mis en place. Dans le cas d'un fidéicommiss, une copie de l'acte doit être déposée auprès de FLP. Les conditions spécifiées doivent autoriser le mandataire fiduciaire à agir comme Distributeur, et ce sans restriction aucune. Le tuteur ou le mandataire fiduciaire doit être habilité par la juridiction compétente et obtenir l'autorisation expresse d'agir comme Distributeur au nom du mineur.
- 14.7.1.3** Sauf violation du contrat, le tuteur ou le mandataire conserve le statut de Distributeur jusqu'à ce que le bénéficiaire du droit de jouissance atteigne la majorité et puisse assumer la responsabilité du contrat de Distributeur, après avoir obtenu l'autorisation de la juridiction compétente.
- 14.7.1.4** Pour être conforme aux principes de la Société, un administrateur ou un tuteur, l'époux ou un représentant du Distributeur sera responsable des actions du bénéficiaire, pupille, ou de leur époux. Toute violation des principes de la Société par l'une quelconque des personnes référencées ci-dessus aura pour conséquence la résiliation de l'agrément de Distribution.

- 14.7.1.5** Le statut de Distributeur dans le cadre du Plan Marketing n'est transmissible par héritage que jusqu'au niveau Manager. Cependant, le montant des bonus et les conditions auxquelles ils sont versés demeurent les mêmes que ceux appliqués à la personne décédée. Les positions inférieures à celle de Manager sont transmises par héritage au niveau correspondant.
- 14.7.1.6** Toutes les demandes de distributeur FLP qui portent deux signatures, quelle que soit la date de signature, seront considérées comme créant un DROIT INDIVIS AVEC DROIT AU DERNIER VIVANT (« Joint Tenancy with Right of Survivorship »). Si vous vivez sous le régime de la communauté de biens, le traitement appliqué sera celui de la COMMUNAUTÉ DE BIENS AVEC DROIT AU DERNIER VIVANT. Au moment de la confirmation du décès de l'un des deux distributeurs signataires, la Distribution FLP sera automatiquement transférée au dernier vivant. Ces dispositions s'appliqueront indépendamment de toutes dispositions du Testament du premier distributeur à décéder. En outre, cela signifie que lorsque deux personnes ont signé la Demande de distributeur FLP, le dernier vivant sera le seul distributeur suite au décès du premier. Si vous n'acceptez pas ces conditions, vous devez contacter le Siège afin d'exprimer vos besoins et de déterminer si ces besoins peuvent être pris en compte. Veuillez noter qu'aucune modification d'une Distribution ne peut être faite au cours de votre vie sauf en cas de séparation légale ou de divorce. En cas de demande de distributeur d'une personne légalement mariée qui a coché la case MARIE dans la situation familiale, alors que la demande ne contient la signature que de l'une des parties mariées, la société traitera la distribution comme un DROIT INDIVIS AVEC DROIT AU DERNIER VIVANT. Les demandes de distributeur dont la case «célibataire » dans la situation familiale est cochée et qui ne portent qu'une seule signature seront traitées comme telles par la société. En cas de changement dans la situation familiale, le distributeur doit envoyer au Siège une nouvelle demande de distributeur indiquant qu'il y a un changement de situation familiale, avec une copie du certificat de mariage. Dans ce cas, la Société traitera la distribution comme un DROIT.

14.8 Transfert suite à un divorce

- 14.8.1** Les maris et femmes ne peuvent pas se parrainer entre eux. Un Distributeur se mariant avec un autre Distributeur peut conserver son agrément de distribution enregistré avant le mariage.
- 14.8.2** Si un Distributeur se marie avec une personne non Distributeur, alors le formulaire de changement de statut disponible au Siège devra être rempli et signé par les deux parties indiquant l'engagement du conjoint dans cet agrément de Distribution. Indépendamment du fait qu'une telle demande signée par le nouveau conjoint Distributeur ait été soumise, le Distributeur titulaire accepte et comprend expressément que son agrément de distribution peut être résilié pour quelque action entreprise par son conjoint qui violerait les principes de la Société tout comme si ce conjoint était Distributeur de la Société.
- 14.7.1.6**
- 14.8.3** Durant une instance de divorce ou des négociations préliminaires à une séparation des biens, FLP continuera à verser les paiements au Distributeur inscrit en tant que tel comme précédemment.
- 14.8.4** En cas de divorce ou de séparation juridique, le statut de partenariat de Distributeurs peut être attribué à l'un ou l'autre des partenaires, mais ne peut être réparti entre eux. Seule une personne adulte est autorisée à prendre en charge la downline actuelle. L'autre partenaire peut reprendre son activité de Distributeur (partenariat de Distributeurs) au niveau qu'il avait atteint avec son conjoint, cependant à un niveau maximum de Manager. Ce Distributeur conserve le même sponsor. Pour le sponsor, ce nouveau Distributeur est considéré comme « hérité » jusqu'à ce qu'une requalification ait lieu.
- 14.8.5** Dans le cadre des dispositions légales, FLP, ses administrateurs, dirigeants, actionnaires, salariés, ayants droit et mandataires (ci-après collectivement les « Collaborateurs ») déclinent toute responsabilité et sont déliés de toute obligation pour les créances des Distributeurs concernant des pertes de profit, des dommages directs, indirects, spécifiques ou consécutifs, et toutes autres pertes subies par les distributeurs, résultant :
- (a) de la violation par le Distributeur de son Contrat de Distribution FLP, ou des Politiques et

14.8.1

Procédures de la Société FLP ;
(b) de la promotion ou de l'exploitation de la Distribution FLP du distributeur et des activités y afférentes ;
(c) des données ou informations incorrectes ou erronées du distributeur fournies à FLP ou à ses Collaborateurs ;
ou (d) du fait que le distributeur n'ait pas donné les informations ou documents nécessaires à FLP pour que cette dernière exerce son activité, y compris, notamment, l'inscription et l'acceptation du distributeur concernant le Plan Marketing FLP et le paiement des primes de volume.

CHAQUE DISTRIBUTEUR ACCEPTE QUE LA RESPONSABILITE TOTALE DE FLP ET DE SES COLLABORATEURS EN CAS DE RECLAMATION , Y COMPRIS, NOTAMMENT, EN CAS DE RESPONSABILITE CONTRACTUELLE, DELICTUELLE OU EN EQUITE, NE SAURAIT EXCEDER ET SERA LIMITEE AU MONTANT DES PRODUITS QUE LE DISTRIBUTEUR A ACHETE AUPRES DE FLP ET QUI PEUVENT ETRE REVENDUS

14.9 Réglementation sur l'usage d'internet

14.9.1 Vente de Produits en ligne

Chaque Distributeur Indépendant FLP aura l'occasion d'avoir un site internet Distributeur Indépendant qui aura été au préalable approuvé par FLP. Ce site internet lui permettra de mettre en avant les produits par le biais d'un lien direct à la boutique FLP sur le site www.foreverliving.com et au site affilié « My FLP Biz ». Les commandes passées en ligne seront directement satisfaites par FLP à partir de ce site internet. Ce lien internet est conçu de telle manière que les pages FLP restent présentes sur site internet du Distributeur Indépendant FLP. Ainsi, virtuellement, les invités ne quittent jamais le site internet du Distributeur. Afin de préserver l'intégrité de la marque FLP, de sa gamme de produits et l'intégrité de la relation Distributeur/Client, les Distributeurs ne sont pas autorisés à vendre des produits de la marque FLP en ligne par le biais de leur site internet indépendant. Toute documentation marketing ou de promotion n'ayant pas reçu un accord écrit d'une source FLP autorisée, ne pourra être utilisée ou

vendue par les Distributeurs FLP. Les ventes en ligne ne peuvent être effectuées que par le biais du site officiel FLP, www.foreverliving.com (ou par tout lien direct vers ce site) et par les fonctions mises en place par « My FLP Biz ». Les ventes de produits à partir des canaux de marketing en ligne, des boutiques en ligne, des sites de ventes aux enchères, tels que (et non limités à) eBay ou Amazon sont formellement interdites. Les Distributeurs ne peuvent vendre à quiconque des produits FLP à des fins de revente ou confier à d'autres personnes le soin de vendre des produits FLP. Les sites internet indépendants des Distributeurs FLP approuvés par la Société pourront assurer le marketing et la promotion des produits mais en aucun cas ces sites ne pourront être utilisés pour pratiquer la vente en ligne de produits ou pour parrainer des distributeurs.

14.9.2 Sites Internet du Distributeur indépendant

Les sites internet du Distributeur Indépendant FLP assurant le marketing et la promotion des produits FLP ou de l'opportunité d'affaire FLP, à l'exception de la vente ou parrainage en ligne, sont autorisés à condition qu'ils soient conformes ou qu'ils procèdent à des changements afin de se conformer aux Company Policies FLP. Parrainer des Distributeurs en ligne via un renvoi vers un formulaire en cliquant sur une signature électronique ou via un formulaire en ligne n'est pas autorisé à l'exception du formulaire ou du lien menant au formulaire présent sur le site internet officiel www.foreverliving.com. Les Distributeurs ne sont pas autorisés à utiliser le nom « Forever Living Products » ou ses autres marques déposées, appellations commerciales, tout nom de produit, de domaine (URL) ou copier ou utiliser les supports FLP (quelque soient leurs origines) pouvant tromper ou induire en erreur l'utilisateur qui pourrait penser que le site internet du Distributeur est celui de FLP ou le site internet d'une de ses filiales. Les noms des produits FLP sont la propriété exclusive de FLP et ne peuvent être utilisés par aucun Distributeur comme des liens à but commerciaux ou pour tout autre usage non autorisé. Le site internet propre à un Distributeur FLP doit clairement mentionner qu'il représente un Distributeur FLP indépendant qui n'est pas un agent de la société FLP ni un agent d'une de ses filiales à travers le monde.

Les Distributeurs doivent avoir un lien direct sur leurs sites internet vers le site internet officiel de FLP, site créé et géré par FLP dont l'adresse est www.foreverliving.com. Tous les sites internet des Distributeurs indépendants FLP ne doivent renvoyer ou être liés qu'aux sociétés et produits portant le label FLP et doivent avoir un contenu de bonne moralité.

14.9.3 Publicité électronique

Les sites internet des Distributeurs indépendants qui ont été approuvés par FLP ou qui, sur autorisation de FLP, sont représentés par une bannière en ligne ou par une affiche publicitaire conformes aux directives FLP en matière de publicité sont autorisés. Les bannières en ligne ou les affiches publicitaires doivent être soumises à FLP pour approbation avant d'être postées en ligne ; elles doivent aussi permettre à un utilisateur d'avoir un lien vers le site internet de la Société ou vers le site internet du Distributeur indépendant FLP qui aura reçu au préalable l'approbation de FLP. Toute publicité électronique doit respecter les Company Policies FLP concernant les Réglementations sur la promotion et la publicité et s'y soumettre.

14.10 Erreurs ou questions

Si un distributeur a des questions au sujet de ses bonus, des rapports d'activité de ses downlines, au sujet de charges, de changements, ou s'il pense qu'une erreur a été commise au sujet de ces éléments, le Distributeur doit informer FLP dans les soixante (60) jours suivant la date de l'erreur ou de l'incident en question. FLP n'est pas responsable de toute erreur, toute omission ou tout problème n'ayant pas été signalé durant cette période de soixante (60) jours.

14.11 Confidentialité et accord de non divulgation

14.11.1 Les rapports des downlines, et tous les autres rapports, les informations de lignées, y compris (sans pour autant y être limité) les informations concernant les réseaux de ventes des downlines, leurs relevés de bonus sont la propriété privée, exclusive et confidentielle de FLP. Tout Distributeur indépendant ayant reçu de telles informations, doit les considérer comme des informations privées, confidentielles, veiller à conserver leur caractère secret et doit s'abstenir de les utiliser à des fins autres que celles de gestion de son réseau de ventes downline.

En tant que Distributeur FLP, il se peut que vous ayez accès à des informations privées et confidentielles que vous reconnaissez être de nature confidentielle, hautement sensible et de grande valeur pour l'activité commerciale FLP. De plus, vous reconnaissez que ces informations vous ont été confiées uniquement à vous seul et exclusivement dans le seul but de promouvoir davantage la vente des produits FLP, la prospection, la formation ou le parrainage de tierces parties souhaitant devenir des Distributeurs Indépendants FLP et aussi afin de continuer à bâtir et à promouvoir votre activité FLP. On entend également par « Secret Commercial » ou « Information Confidentielle » toute information comprenant une formule, un modèle, une compilation, un programme, un appareil, une méthode, une technique ou une procédure qui :

- 1) doit sa propre valeur économique (actuelle ou potentielle) au fait qu'elle ne soit généralement pas connue d'autres personnes qui sont susceptibles de retirer une valeur économique de par sa divulgation ou son utilisation ; et
- 2) fait l'objet d'efforts raisonnables, compte tenu des circonstances, afin de préserver son caractère secret.

14.11.2 Information confidentielle

1) Chaque fois que FLP met une information à la disposition du Distributeur Indépendant FLP, celle-ci ne doit être utilisée que dans le cadre de l'activité commerciale FLP.

2) Le Distributeur n'est pas autorisé à utiliser, divulguer, dupliquer ou entreprendre toute autre action qui mettrait le secret commercial ou l'information confidentielle à la disposition de toute autre personne que les Distributeurs Indépendants de FLP, sans avoir obtenu le consentement écrit préalable de FLP.

3) Le Distributeur ne doit pas, directement ou indirectement, exploiter ou tirer profit d'aucun Secret Commercial ou d'Information Confidentielle pour son propre intérêt, ou pour l'intérêt d'autrui, ou pour toute autre raison que ce soit à l'exception de mener à bien son activité pour FLP.

4. Le Distributeur doit préserver la confidentialité et la garantie du secret commercial et de l'information confidentielle qu'il possède et les protéger contre la

divulgation, l'abus, le détournement ou toute autre action allant à l'encontre des droits de FLP.

14.12 Autres clauses restrictives

A l'égard de FLP, suite à l'accès à un Secret Commercial ou à une Information Confidentielle, le Distributeur accepte en soi et conformément au terme de son agrément de distribution FLP, qu'un Distributeur ne doit pas mener ou encourager une quelconque action dont le but ou l'effet pourrait être nuisible, violer, interférer avec ou diminuer la valeur ou les avantages des relations contractuelles de FLP avec un Distributeur FLP. Sans limiter les généralités de ce qui suit, conformément aux termes de l'agrément de distribution, un Distributeur accepte de ne pas (directement ou indirectement) contacter, solliciter, persuader, enregistrer, parrainer ou accepter qu'un Distributeur FLP, qu'un Client FLP ou toute personne ayant été un Distributeur FLP ou un Client durant les douze (12) derniers mois, ou encourager une telle personne à promouvoir de quelque manière que ce soit les opportunités de programmes marketing issues de sociétés de vente directe autre que celles de FLP.

14.13 Période de validité

Les accords contenus dans la section « Information Confidentielle » de cet article demeureront valables sans limitation de durée. Les accords contenus dans la section « Autres Clauses Restrictives » de cet article restent en vigueur et sont effectifs durant toute la période de validité de l'Agrément de Distribution signé entre FLP et le Distributeur (agrément préalablement validé), et par la suite ils conserveront leur entière application et effet jusqu'à l'expiration d'une (1) année après la réception de la dernière Information Confidentielle ou de douze (12) mois après l'expiration et la résiliation de cet Agrément de Distribution.

14.14 Réglementations concernant la Promotion et la Publicité

14.14.1 Marques, Appellations Commerciales, Copyright des supports et Publicité

Le nom « Forever Living Products », les symboles de FLP et tout autre nom pouvant être adopté par FLP, y compris les noms des Produits FLP, sont des noms de marques et/ou appellations commerciales appartenant exclusivement à la Société.

14.14.2 Autorisation Limitée pour l'utilisation des Marques de la Société

Par la présente, chaque Distributeur est autorisé à utiliser les marques déposées, les marques de enregistreés, et toutes service FLP autres marques (ci-après) collectivement dénommées «les Marques») tout en respectant les devoirs et obligations du Distributeur tels que mentionnés dans l'Agrément de Distribution, dans les articles du Company Policy et procédures FLP. Toutes les Marques sont et resteront la propriété exclusive de FLP. Les Marques ne peuvent être utilisées que sous les formes autorisées 1 présentes dans l'Agrément de Distribution, dans les articles du Company Policy et procédures FLP. L'autorisation accordée dans cet article restera effective seulement tant que le Distributeur est en règle et respecte entièrement les articles du Company Policy et procédures FLP. Cependant, il est interdit pour un Distributeur de prétendre être le propriétaire des Marques FLP (par exemple : enregistrer un nom de domaine en utilisant le nom « FLP », «Forever Living» ou tout autre Marque FLP sous quelque forme ou aspect que ce soit) à moins d'avoir reçu au préalable une autorisation écrite de la part de FLP. Ces Marques sont d'un grande valeur pour FLP et sont fournies à chaque Distributeur, pour que l'utilisation faite par chaque Distributeur soit expressément faite d'une manière autorisée. Les Distributeurs ne sont pas autorisés à faire de la publicité pour les produits FLP sauf par les supports de publicité et de promotion mis à leur disposition par FLP et approuvés par un représentant officiel agréé de FLP. Les Distributeurs acceptent de n'utiliser aucun support écrit, imprimé, enregistré ou tout autre support afin de faire la publicité, la promotion ou afin de décrire les produits FLP, le programme marketing FLP ; ou de tout autre manière, le Distributeur accepte de n'utiliser aucun support dont FLP n'aurait pas obtenu les droits exclusifs (les copyrights) ou qui n'auraient pas été fournis par FLP, à moins que ces supports n'aient été soumis à FLP et approuvés par écrit par FLP avant de les distribuurs publier ou afficher. Par la présente les Distributeurs FLP acceptent de ne faire aucune remarque désobligeante au sujet de FLP, des produits du plan de rémunération FLP ou des revenus potentiels

14.14.3 Supports de promotion

Un Distributeur FLP peut développer ses propres techniques marketing à condition que ces techniques ne soient pas en violation avec les règles, les réglementations ou les statuts de la Société, de la fédération, de l'Etat ou d'une juridiction. A moins d'avoir reçu au préalable un accord écrit de la part de la Société, l'utilisation, la production ou la vente de supports ou de supports d'aide à la vente sont interdites, à l'exception des supports fournis ou approuvé par écrit par FLP qui seraient donnés à d'autres Distributeurs FLP dans le but de les utiliser afin de promouvoir les produits FLP

15. COMMUNICATION

- 15.1 Afin de servir au mieux les intérêts des Managers et des Distributeurs et de les tenir continuellement informés des activités et des principes de l'entreprise, FLP a conçu un système de communication. Pour toute question, les Distributeurs peuvent s'adresser directement au siège FLP de leur pays d'origine.
- 15.2 Le Managing Director est chargé de traiter ces demandes au nom de FLP et de transmettre aux Distributeurs toutes nouvelles informations et données relatives aux activités et principes qui proviennent du Siège. Si le MD n'est pas en mesure de répondre à une question, il demande au siège (Home Office) un soutien ou des instructions adéquates, puis recontacte le Distributeur pour lui donner une réponse définitive. Ce système de communication (Distributeur - MD -Siège) garantit une transmission directe et efficace des informations aux intéressés.

16. PARRAINAGE INTERNATIONAL

Forever Living Products a conçu un programme international qui offre aux Distributeurs à travers le monde l'opportunité de pouvoir étendre leur réseau dans tous les pays où Forever est représenté officiellement conformément aux lois du pays en question. Les Distributeurs bénéficieront alors de revenus revus à la hausse et le

prestige de faire du Business à l'échelle internationale, tout en aidant autrui à gagner en beauté, santé et bien être. Les procédures du Parrainage International sont simples et les récompenses de cet investissement peuvent être importantes, Le Parrainage International augmente le potentiel de revenus, transforme le Business Forever en une véritable affaire internationale et permet à votre famille et amis dans le monde entier de compléter leurs revenus et de bénéficier d'avantages personnels rendus possibles grâce à Forever Living Products,

Cette règle concerne tous les parrainages internationaux effectués après le 22 mai 2002. Un Distributeur peut faire valider son numéro à l'international par email ou fax auprès de son siège d'enregistrement :

- 16.1** Transmettez votre demande au siège de votre pays d'enregistrement par email ou fax. Indiquez aussi votre nom complet, adresse et numéro de Distributeur. Une fois que cette information sera entrée dans la base de données de votre siège, vous et votre Upline apparaîtrez dans celle du pays étranger dans les 24 heures. Votre numéro d'identification sera utilisé dans tous les pays pour lesquels vous faites cette démarche.
- 16.1** Vous commencerez automatiquement au niveau atteint dans votre pays d'origine dans tous les pays étrangers dans lesquels vous parrainez,
- 16.2** Manager est Actif en janvier dans son pays de résidence, son statut d'Actif sera répercuté dans les pays étrangers pour février.

- 16.4** Les Distributeurs n'ayant pas atteint le niveau de Manager dans leur pays de résidence devront être Actifs dans chaque pays où ils développent pour recevoir des Bonus de ces pays.
- 16.5** Votre Parrain est la personne qui apparaît sur votre tout premier contrat approuvé par FLP
- 16.6** En tant que Distributeur Actif, vous vous qualifiez pour toucher les Bonus de l'étranger le 15 du mois suivant le mois pendant lequel votre groupe était Actif dans ce pays.
- 16.6** Vous qualifier dans votre pays de résidence pour le Bonus de Leadership vous qualifiera également pendant le mois suivant dans les pays étrangers pour ce Bonus de Leadership. Par exemple, si un Manager se qualifie pour le Bonus de Leadership en janvier dans son pays de résidence, les conditions pour avoir ce type de Bonus seront remplies et s'appliqueront dans tous les pays étrangers pour le mois de février.



FOREVER LIVING PRODUCTS - CI

Imm Les Dunes-Est - Bld Valéry G. d'Estaing
18 B.P 2963 Abidjan 18
Tél.: 225 21 21 64 90/92 - Fax: 225 21 21 64 99
info@flp-ci.com

Agence FLP BURKINA-FASO
Dapoya, Secteur 3 Dumdolosomb
01 B.P 5070 Ouaga 01
Tél.: 226 50 30 62 03 - Fax: 226 50 39 97 65
ats@fasonet.bf