

FOREVER  
LIVING  PRODUCTS

COMPANY  
POLICY

<b>TABLE DES MATIÈRES</b>	<b>PAGE</b>
1. Introduction	1
2. Définitions	2
3. Garantie, retour et rachat de produits	6
4. Plan de rémunération/Plan Marketing	8
5. Le statut de manager et Qualifications	11
6. Bonus de Leadership (BL)	13
7. Incentives supplémentaires	15
8. Récompenses des Managers et plus	15
9. Gem Bonus	19
10. Sur-Prime	19
11. Profit Share 2.0	21
12. FLP Global	24
13. Procédures de commande	25
14. Procédures de reparrainage	26
15. Parrainage International	27
16. Activités prohibées	28
17. Company Policies	31
18. Conditions légales	35
19. Clauses restrictives	39
20. Information confidentielle et clause de confidentialité	41

# 1

## INTRODUCTION

- 1.01 (a) Forever Living Products (FLP) est un groupe international d'entreprises qui produit et commercialise des produits de bien-être et de beauté uniques à travers le monde, par son concept unique qui encourage et soutient l'utilisation et la vente au détail de ses produits par l'intermédiaire de Distributeurs indépendants. FLP fournit à ses distributeurs les meilleurs produits en termes de qualité, la disponibilité de ses employés, et le meilleur Plan Marketing. Les entreprises affiliées ainsi que leurs produits offrent aux clients et aux Distributeurs l'opportunité d'améliorer leur qualité de vie en utilisant les produits FLP et met le succès à portée de quiconque saura tirer profit du Plan Marketing. Contrairement à la plupart des opportunités d'affaires, il y a peu de risques financiers pour les participants, puisque aucun capital minimum n'est nécessaire, et que l'entreprise propose une politique libérale en matière de remboursement.
- (b) FLP ne propage pas le message selon lequel un Distributeur atteindra le succès financier sans travailler ou en comptant uniquement sur le travail de son équipe. Dans les entreprises FLP, la rémunération est basée sur la vente de produits. Un Distributeur FLP est un Vendeur Indépendant dont le succès ou l'échec dépend de son travail personnel.
- (c) Les entreprises FLP ont une longue histoire à succès. Le but fondamental du Plan Marketing de FLP est de promouvoir la vente et l'utilisation de produits de haute qualité auprès de consommateurs. Pour les Distributeurs, l'objectif premier est de construire un réseau de ventes afin de promouvoir l'achat et l'utilisation par leurs clients des produits FLP.
- (d) Tous les Distributeurs, à tous les niveaux du Plan Marketing, sont encouragés à effectuer chaque mois des ventes au détail et à conserver des justificatifs de ces ventes.
- (e) Les Distributeurs qui réussissent se forment sur le marché en assistant à des formations, en fidélisant leurs propres clients, ainsi qu'en parrainant d'autres Distributeurs qui vendront à leur tour au détail.
- (f) Les distributeurs qui ont des questions ou ont besoin de clarifier certains points peuvent contacter le Support Distributeurs.
- 1.02 (a) Les principes du Company Policy sont mises en œuvre pour apporter des restrictions, des règles et des réglementations en vue d'assurer des ventes et des procédures marketing correctes, et afin d'empêcher tout acte incorrect, abusif ou illégal. Ces principes du Company Policy sont révisés, modifiés et complétés à certains moments.

(b) Chaque Distributeur a l'obligation d'acquérir une bonne connaissance des principes du Company Policy.

(c) Chaque distributeur, en signant un agrément de Distribution, accepte de se conformer aux principes du Company Policy de FLP.

Le langage qui y est utilisé réfère spécifiquement à l'engagement contractuel du Distributeur à respecter les principes du Company Policy de FLP. Commander des produits FLP est une réaffirmation de cet engagement à respecter les principes du Company Policy.

## 2 DEFINITIONS

2.01 **Achats qualifiants** : achats représentés par le nombre de Points-Caisse des commandes passées auprès de la société.

2.02 **Achats Qualifiants Personnels** : le montant du Prix Public Conseillé ou le nombre de Points-Caisse qui résulte des achats effectués par le distributeur en son nom propre

2.03 **BG** : Bonus de Groupe (voir 2.05(c))

2.04 **BND** : Bonus Nouveau Distributeur (voir 2.05(b))

2.05 **Bonus** : paiement effectué par la Société au distributeur.

(a) **Bonus Personnels (BP)** : bonus reversé à un Animateur Adjoint, un Animateur, un Manager Adjoint, ou un Manager, de 5 à 18% du Prix Public Conseillé (Hors Taxe) de leurs Achats Qualifiants Personnels. (voir 4.01(b)-(e))

(b) **Bonus Nouveau Distributeur (BND)** : bonus reversé à tout distributeur de 5 à 18% du Prix Public Conseillé (Hors Taxe) des Achats Qualifiants Personnels de ses distributeurs parrainés personnellement (ou des distributeurs en downline de ce distributeur) tant que ce distributeur parrainé personnellement est au niveau de Nouveau Distributeur. (voir 4.01(b)-(e))

(c) **Bonus de Groupe (BG)** : bonus reversé à un Chef des Ventes qualifié à ce bonus, de 3 à 13% du Prix Public Conseillé (Hors Taxe) des Achats Qualifiants Personnels d'un distributeur downline qui n'est pas sous un Manager downline actif (voir 4.01(c)-(e))

(d) **Bonus de Leadership (BL)** : bonus reversé à un Manager qualifié à ce bonus, de 2 à 6% du Prix Public Conseillé (Hors Taxe) des Achats Qualifiants Personnels de ses Managers Downline et des distributeurs sous ces managers downline. (voir 6.04)

2.06 **BP** : Bonus Personnel (voir 2.05(a))

2.07 **Chef des Ventes** : un distributeur qui a le niveau d'animateur ou plus.

- 2.08 **Chef des Ventes Actif** : un Chef des Ventes qui a réalisé dans le mois calendaire au moins 4 PC d'Achats Qualifiants dans son pays de résidence, dont 1PC au moins correspond à 1PC d'Achat Personnel. Le statut de « Chef des Ventes Actif » est établi chaque mois, et fait partie des conditions requises pour percevoir les Bonus de groupe, Bonus de Leadership, Gem Bonus, les versements de la Sur-Prime, pour obtenir le statut d'Eagle Manager, la qualification au Rallye et au Profit Share.
- 2.09 **Client** : toute personne qui n'est pas distributeur, qui achète les produits pour sa propre consommation personnelle.
- 2.10 **Distributeur** : toute personne dont le(s) nom(s) apparai(ssen)t sur le contrat d'agrément validé par la Société, quelque soit le niveau atteint dans le Plan Marketing.
- 2.11 **Distributeur Reparrainé** : un distributeur qui a changé de parrain après 2 ans d'inactivité. (voir 14.01)
- 2.12 **Domestique** : tout ce qui se rapporte au pays de résidence du distributeur.
- 2.13 **Downline** : tout distributeur parrainé sous un distributeur, quelque soit le nombre de générations downline.
- 2.14 **Eagle Manager** : un Manager qui a atteint le statut d'Eagle Manager (voir 8.04)
- 2.15 **Gem Manager** : un Manager qui a parrainé et développé au moins 9 Managers Reconnus de 1ère génération. (voir 8.07)
- 2.16 **Manager Hérité** : (voir 5.04)
- 2.17 **Manager Non-Reconnu** : (voir 5.02)
- 2.18 **Manager Parrainé** : (voir 5.03)
- 2.19 **Manager Reconnu** : (voir 5.01)
- 2.20 **Manager Transféré** : (voir 5.04)
- 2.21 **Mois** : un mois calendaire (par exemple, du 1er janvier au 31 janvier).
- 2.22 **NDP Profit** : Profit Nouveau Distributeur (New Distributor Pricing Profit) (voir 2.36)
- 2.23 **Niveau de Ventes** : tout niveau atteint par les Points Caisse cumulés d'un Distributeur et de sa downline. Cela inclut les niveaux d'Animateur Adjoint, Animateur, Manager Adjoint et Manager. (voir 4.01(b)-(e))
- 2.24 **Nouveau Distributeur** : un Distributeur qui n'a pas encore atteint le niveau d'Animateur Adjoint.
- 2.25 **Parrain** : un Distributeur qui enregistre un autre distributeur.
- 2.26 **Parts d'Incentive (Incentive Shares)** : Nombre de Points-Caisse Totaux réalisés, selon les règles du Profit Share, pour déterminer la part du distributeur de l'enveloppe de bonus
- 2.27 **Pays de Qualification** : tout pays participant utilisé comme pays pour la qualification au Profit Share

- 2.28 **Pays de Résidence** : pays où le distributeur réside la majorité du temps. Les Managers doivent se qualifier dans ce pays pour recevoir leur Bonus de Groupe et leur Bonus de Leadership qui les dispensent pour tous les autres pays distributeurs.
- 2.29 **Pays Participant** : pays qui s'est qualifié au Profit Share en réalisant au moins 3000 PC pendant 3 mois l'année calendaire précédente (3000 PC sur 2 mois, pour un pays qui se requalifie)
- 2.30 **PC** : Point Caisse (voir 2.31)
- 2.31 **Point Caisse** : unité attribuée à chaque produit, utilisée pour mesurer la progression dans le Plan Marketing, ainsi que pour le calcul des Bonus, des récompenses et des primes des Distributeurs, tels que décrits dans le Plan Marketing. Un Point Caisse correspond à environ 189.84 euros HT de produits achetés au tarif Distributeur à l'entreprise. Les Points-Caisse sont calculés chaque mois, sur la base d'un mois calendaire.
- (a) **Points Caisse Actifs** : Points Caisse personnels + Points Caisse Nouveau Distributeur. Ce sont ces Points Caisse qui déterminent le statut d' « Actif » d'un Chef des Ventes chaque mois.
- (b) **Points Caisse Leadership** : Points Caisse attribués à un Manager Actif qualifié au Bonus de Leadership calculés sur la base de 40%, 20% ou 10% des Points Caisse personnels et Hors-Managers de ses Managers Actifs, respectivement de 1ère, 2ème ou 3ème génération.
- (c) **Points Caisse Nouveau Distributeur** : Points Caisse générés par les Achats Qualifiants Personnels d'un Distributeur parrainé personnellement, ou de ses distributeurs downline, tant qu'ils sont au niveau Nouveau Distributeur.
- (d) **Points Caisse Hors-Managers** : Points Caisse générés par les Achats Qualifiants personnels d'un distributeur en downline qui n'est pas sous un Manager downline.
- (e) **Points Caisse Contournement d'Inactifs** : Points Caisse générés par les Achats Qualifiants Personnels d'un distributeur downline (non-manager), issu d'un Manager Inactif.
- (f) **Points Caisse Personnels** : Points Caisse générés par les Achats Qualifiants Personnels d'un distributeur.
- (g) **Points Caisse Groupe** : la somme totale de tous les différents Points Caisse d'un distributeur
- 2.32 **P. P. C.** : Prix Public Conseillé (voir 2.35)
- 2.33 **Prix Distributeur (PD)** : le prix, Hors Taxe, auquel les produits sont vendus aux Distributeurs qui sont qualifiés au Prix Distributeur. Ce prix tient compte d'une réduction de 30% par rapport au Prix Client Conseillé.
- 2.34 **Prix Nouveau Distributeur (Prix NDP)** : prix hors taxe, auquel les produits sont vendus aux Distributeurs (quelque soit leur niveau) qui ne sont pas encore au Prix Distributeur. Ce prix tient compte d'une réduction de 15% par rapport au Prix Client Conseillé.

- 2.35 **Prix Public Conseillé (P.P.C.)** : le prix Hors Taxe auquel la Société recommande que les produits soient vendus aux Clients. C'est sur ce prix que sont calculés tous les bonus.
- 2.36 **Profit Nouveau Distributeur (NDP Profit)** : différence entre le Prix Nouveau Distributeur et le Prix Distributeur, qui est reversée au Parrain immédiat, sur les Achats Qualifiants Personnels d'un distributeur qui n'est pas encore au Prix Distributeur.
- 2.37 **Qualifié au Bonus de Leadership (BL)** : un Manager reconnu qui s'est qualifié pour recevoir les Bonus de Leadership pour le mois. (voir 6.02)
- 2.38 **Qualifié au Prix Distributeur** : le droit d'acheter les produits au Prix Distributeur. Un distributeur est qualifié au Prix Distributeur dès lors qu'il a réalisé 2 Points Caisse d'Achats Qualifiants Personnels sur une période de 2 mois consécutifs.
- 2.39 **Région** : Région dans laquelle le pays de résidence du distributeur est situé. Les régions sont l'Amérique du Nord, l'Amérique Latine, l'Afrique, l'Europe et l'Asie.
- 2.40 **“Société de Référence”**: société administrative sous laquelle un ou plusieurs pays utilise une seule et même base de données pour calculer les progressions des ventes, les paiements des bonus et les qualifications aux Challenges.
- 2.41 **Sur-Prime** : programme incentive qui récompense les distributeurs se qualifiant à ce programme par un bonus supplémentaire sur 36 mois. (voir 10.01)
- 2.42 **Upline** : Parrain d'un distributeur, quelque soit la génération upline.
- 2.43 **Voyage Gagné** : voyage récompensant un distributeur qui s'est qualifié à un quelconque programme incentive du Plan Marketing. (voir 7.03)
- 2.44 **Waiver (BG & BL) (dispense pour l'international)** : dispense donnée au Manager qualifié aux Bonus de Groupe et de Leadership dans son pays de résidence, lui permettant de percevoir ces Bonus qu'il générerait dans les pays étrangers. (voir 15.01(c)-(d))
- 2.45 **Webstore** : le site de vente officielle : [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) / .fr

# 3

## GARANTIES, RETOUR ET RACHAT DE PRODUITS

- 3.01 Les délais énoncés ci-dessous sont applicables sauf si ces derniers doivent être modifiés par la législation locale.
- 3.02 FLP garantit la satisfaction et le fait que les produits soient dénués de défaut et soient conformes en substance à leurs spécificités propres. Pour tous les produits FLP, excepté pour les outils et produits promotionnels, cette garantie s'étend sur 30 jours à compter de la date d'achat.

### Clients :

- 3.03 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) Echanger 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 le retour des produits dans les temps, sont nécessaires pour certifier l'origine de l'achat. FLP se réserve le droit de refuser des retours répétitifs.
- 3.04 Lorsque les produits FLP sont achetés à ou par le biais d'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

- 3.05 Pendant la période de garantie énoncée, FLP échangera le produit défectueux ou retourné au Distributeur par le client non satisfait. Un tel échange est sujet à validation sous présentation de preuve de la date d'achat. Le produit doit être retourné par le Distributeur lui-même. 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 refusés.
- 3.06 (a) FLP remboursera tout produit invendu mais néanmoins vendable, à l'exception des outils, qui a été acheté dans les douze (12) derniers mois par un Distributeur FLP qui résilie son contrat (voir avenant pour dispositions locales). Un tel 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 récompenses liés à cette activité. Le Distributeur résiliant doit 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 immédiat. 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 re-calculé 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 et la déduction de la lignée Up-line seront calculées comme si le Combo Pack avait été restitué entièrement. A partir de cette base de remboursement, nous déduisons la valeur du prix distributeur ou du prix NDP de chaque produit non propre à la revente. Après vérification de ces éléments, le Distributeur recevra de la part de FLP un virement bancaire 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.

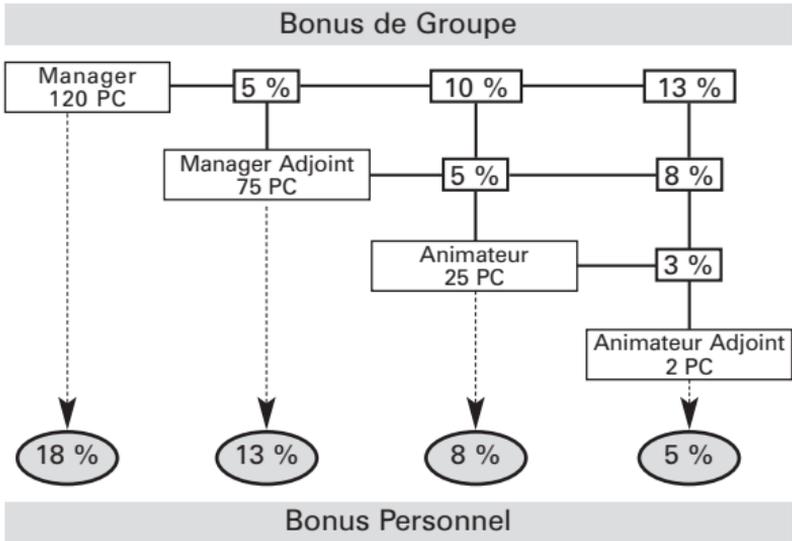
(d) Après avoir intégré les éventuels coûts ou dommages résultant d'une conduite irrespectueuse d'un Distributeur résiliant, FLP résiliera, le cas échéant, le contrat de ce Distributeur, et toute sa Downline sera déplacée directement en dessous du Parrain du Distributeur résiliant en conservant sa structure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

3.07 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. 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

## PLAN DE REMUNERATION / PLAN MARKETING

4.01 Le schéma ci-dessous expose le Plan Marketing de Forever Living Products :



(a) Nouveau distributeur. La société paye :  
NDP Profit sur les Achats Personnels Qualifiants des distributeurs parrainés personnellement et qui ne sont pas encore qualifiés au Prix Distributeur.

(b) Le niveau d'Animateur Adjoint est atteint en réalisant 2 PC Domestiques Personnels et Hors Manager en 2 mois consécutifs. La société paye :

- NDP Profit sur les Achats Personnels Qualifiants des distributeurs parrainés personnellement et qui ne sont pas encore qualifiés au Prix Distributeur.
- 5% de Bonus Nouveau Distributeur sur les Achats Personnels Qualifiants des Nouveaux Distributeurs parrainés personnellement et de leur groupe
- 5% de Bonus Personnels sur tous les Achats Personnels Qualifiants

(c) Le niveau d'Animateur est atteint en réalisant 25 PC personnels et Hors Manager sur 2 mois consécutifs. La société paye :

- NDP Profit sur les Achats Personnels Qualifiants des distributeurs parrainés personnellement et qui ne sont pas encore qualifiés au Prix Distributeur.
- 8% de bonus Nouveau Distributeur sur les Achats Personnels Qualifiants des Nouveaux Distributeurs parrainés personnellement et de leur groupe
- 8% de bonus sur les Achats Personnels Qualifiants
- 3% de Bonus de Groupe sur tous les Achats Personnels Qualifiants des Animateurs Adjoints parrainés personnellement et de leur groupe

(d) Le niveau de Manager Adjoint est atteint en réalisant 75 PC personnels et Hors Manager sur 2 mois consécutifs. La société paye :

- NDP Profit sur les Achats Personnels Qualifiants des personnes parrainées personnellement et qui ne sont pas qualifiés au prix Distributeur
  - 13% de bonus Nouveau Distributeur sur les Achats Personnels Qualifiants des Nouveaux Distributeurs parrainés personnellement et de leur groupe
  - 13% de Bonus Personnel sur tous les Achats Personnels Qualifiants
  - 5% de Bonus de Groupe sur tous les Achats Personnels Qualifiants des Animateurs parrainés personnellement et de leur groupe
  - 8% de Bonus de Groupe sur tous les Achats Personnels Qualifiants des Animateurs Adjoints parrainés personnellement et de leur groupe
- e) le niveau de Manager est atteint en réalisant 120 PC personnels et Hors manager sur 2 mois consécutifs. La société paye :
- NDP Profit sur les Achats Personnels Qualifiants des Distributeurs parrainés personnellement et qui ne sont pas encore au prix Distributeur
  - 18% de bonus Nouveau Distributeur sur tous les Achats Personnels Qualifiants des Nouveaux Distributeurs parrainés personnellement et de leur groupe
  - 18% de Bonus Personnels sur tous les Achats Personnels Qualifiants
  - 5% de Bonus de Groupe sur tous les Achats Personnels Qualifiants des Managers Adjoints parrainés personnellement et de leur groupe
  - 10% de Bonus de Groupe sur tous les Achats Personnels Qualifiants des Animateurs parrainés personnellement et de leur groupe
  - 13% de Bonus de Groupe sur tous les Achats Personnels Qualifiants des Animateur Adjoints parrainés personnellement et de leur groupe
- f) 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 ou Manager. Tous les changements de niveau auront lieu à la date à partir de laquelle les Points Caisse nécessaires ont été réalisés pour atteindre un certain niveau.
- g) Les Points Caisses générés dans un pays ne peuvent pas être comptabilisés avec ceux d'un autre pays en vue de changements de niveaux, à l'exception des pays qui possèdent plusieurs zones, et bénéficient du même siège social.
- h) Les Points Caisse Domestiques Personnels du Nouveau Distributeur compteront également en tant que Points Caisse Nouveau Distributeur pour toute son upline y compris pour le premier parrain upline qui a atteint le niveau d'Animateur Adjoint ou plus.

i) Un Parrain reçoit l'entièreté des Points caisse de chaque Distributeur parrainé personnellement et de son groupe downline jusqu'à ce que ce distributeur atteigne le niveau Manager. Par la suite si le Parrain est qualifié au Bonus de Leadership, il reçoit les Points Caisse Leadership égaux à 40% des Points Caisse Personnels et Hors manager du premier Manager qualifié de chacune de ses downlines, 20% des PC Personnels et Hors Manager du deuxième Manager Qualifié de chacune de ses downlines et 10% des PC Personnels et Hors Manager du troisième Manager Qualifié de chacune de ses downlines.

j) Un distributeur qui est en train de se qualifier à un niveau supérieur ne peut pas dépasser le niveau de son Parrain jusqu'au niveau de Manager.

k) Il n'y a pas de rétrogradation possible pour un niveau une fois qu'il a été atteint, à moins que le contrat soit résilié ou que le Distributeur soit re-parrainé.

#### **4.02 Changement de parrain**

a) Un Distributeur qui n'a pas encore atteint le niveau d'Animateur Adjoint et qui est parrainé depuis au moins six mois pleins pourra changer de parrain.

b) 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 (sauf pour le "Going Manager").

#### **4.03 Qualification au statut d'actif**

a) Afin de se qualifier pour tous les Bonus et Challenges, à l'exception de Bonus Personnel, Bonus Nouveau Distributeur et NDP Profit, le Chef des Ventes doit se qualifier en tant que Distributeur Actif et doit également remplir toutes les autres conditions du Plan Marketing pendant le mois calendaire nécessaire pour percevoir ce(s) bonus.

b) Pour être considéré comme Actif pour le mois en cours, le Chef des Ventes doit réaliser dans ce mois 4PC d'Achats Qualifiants Domestiques, dont au moins 1PC correspond à sa consommation personnelle.

c) Un Chef des Ventes qui n'atteint pas le niveau d'Actif ne pourra pas bénéficier de Bonus de son Groupe pour ce mois et ne sera pas considéré comme Chef des Ventes Actif. Les Bonus de Groupe non perçus seront reversés au premier Chef des Ventes Actif dans sa Upline. A son tour, son bonus sera payé au prochain Chef des Ventes Actif upline et ainsi de suite.

d) Un Chef des Ventes qui n'a pas perçu son Bonus de Groupe peut se re-qualifier le mois suivant (sans application rétroactive) en tant que Chef des Ventes Actif.

#### **4.04 Calcul des Bonus et Paiement**

a) Tous les Bonus sont calculés sur le Prix Public Conseillé hors taxes tel qu'énoncé dans les relevés de Bonus.

- b) 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 Caisse Personnels dans un intervalle de un ou deux mois calendaires consécutifs, il recevra 5% sur les Achats Personnels Qualifiants réalisés correspondant aux 25 premiers PC et 8 % sur les Achats Personnels Qualifiants correspondant aux 5 PC restant.
- c) Le Distributeur ne reçoit pas de BG des Distributeurs faisant partie de son groupe, et qui sont au même niveau que lui dans le Plan Marketing. Cependant, il recevra les Points Caisse de cette même source afin d'accéder à un niveau supérieur dans le Plan Marketing.
- d) Les Bonus sont payés par virement bancaire automatique le 15<sup>e</sup> jour du mois suivant la date effective de vente des produits. Par exemple, les Bonus correspondant aux Achats Personnels de janvier seront payés le 15 février.

# 5

## LE STATUT DE MANAGER ET QUALIFICATIONS

### 5.01 Manager Reconnu

(a) le Distributeur se qualifie en tant que Manager Reconnu et reçoit une épinglette en or de Manager si :

- 1) Son organisation de vente génère plus de 120 PC Personnels et/ou d'Achats Personnels Hors Manager pendant un ou deux mois calendaires consécutifs et
- 2) Lorsqu'il est personnellement Actif pendant ce (s) même(s) mois et
- 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 Distributeur Downline du Distributeur se qualifie également Manager Reconnu, dans n'importe quel pays, pendant la même période, le Distributeur devient « Manager Reconnu » si :

- 1) Il est personnellement Actif pendant cette même période d'un ou de deux mois calendaires consécutifs et
- 2) Il a réalisé au moins 25 PC personnels et/ou Hors Manager pendant le dernier mois de qualification provenant de Distributeur Downline autre que celles du Manager Downline qui change de niveau ce mois-ci.

### 5.02 Manager non Reconnu

a) Quand le Distributeur et sa Downline réalisent 120 PC Personnels et Hors Manager pendant 2 mois consécutifs et que le Distributeur n'a pas réalisé les autres conditions nécessaires pour devenir Manager Reconnu, il devient Manager Non Reconnu.

b) Un Manager Non Reconnu peut se qualifier pour les Bonus Personnels, Nouveau Distributeur et Bonus de Groupe mais ne peut pas se qualifier ni au Bonus de Leadership ni aux autres Challenges Manager

c) Un Manager Non Reconnu peut se requalifier en tant que Manager Reconnu en remplissant les conditions suivantes :

1) Avoir un total de 120 PC d'Achats Personnels et Hors Managers pendant un ou deux mois consécutifs.

2) Etre Chef des Ventes Actif chaque mois pendant la même période

d) A partir de la date à laquelle un Manager Non Reconnu atteint 120 Points Caisses Personnels et Hors Managers, il devient Manager Reconnu et commencera à cumuler les Bonus Leadership et les Points Caisse Leadership sur les Achats Qualifiants, sous réserve qu'il soit qualifié au Bonus de Leadership.

e) Les Points Caisses non associés à la qualification d'un de vos Managers downline à compter du dernier mois où vous êtes devenu Manager Non Reconnu peuvent être utilisés pour vous requalifier en tant que Manager Reconnu, à condition que cette qualification intervienne immédiatement le mois suivant.

### 5.03 Manager Parrainé

a) Un Manager devient un Manager Parrainé pour son Parrain immédiat en :

1) Se qualifiant Manager Reconnu ou

2) Se qualifiant Manager Parrainé depuis le statut de Manager Hérité ou Transféré

b) Un Manager Parrainé peut être pris en compte pour la qualification de son Manager Upline au Gem Bonus, au statut de Gem Manager ainsi que pour d'autres Challenges qui requièrent des Managers Parrainés

### 5.04 Manager hérité et transféré

a) Lorsqu'un Manager résilie son contrat, toute sa Downline sera directement placée sous le Parrain actuel du Manager résiliant et celle-ci sera maintenue dans la séquence générationnelle existante.

(b) Si le Manager qui résilie est un Manager Parrainé Reconnu et a également des Managers Reconnus de 1re génération dans son groupe, ces Managers seront considérés comme « Managers Hérités » dans la 1re génération du Parrain nouvellement défini. Cependant, un de ces Managers pourra être choisi pour être « Manager Parrainé » afin de remplacer le Manager de 1re génération résiliant.

(c) Le fait d'être un « Manager Hérité » n'a pas d'influence sur les Bonus de groupe ou les Bonus de Leadership payés aux 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 de la Sur-Prime , ou pour le statut de Gem Manager.

(d) Un Manager qui parraine à l'international (dans tout pays étranger autre que son pays d'origine) 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 de la Sur-Prime.

e) Le Manager Transféré ou Hérité peut se requalifier en tant que Manager Parrainé s'il remplit les conditions suivantes :

1) Réaliser un total de 120 PC Personnels et Hors Managers d'Achats Personnels sur un ou deux mois consécutifs, et

2) Etre Chef des Ventes Actif pendant le même période

3) S'il se requalifie dans un pays étranger, il doit être Chef des Ventes Actif dans son pays de résidence ou réaliser 4 PC personnels dans le pays dans lequel il obtient le statut de Manager Parrainé.

# 6

## BONUS DE LEADERSHIP (BL)

6.01 Une fois qu'un Distributeur est devenu Manager Reconnu, il peut se qualifier pour le Bonus de Leadership en développant et soutenant ses différents Managers Downlines et en continuant de parrainer et former les Distributeurs dans ses Downlines Hors Manager.

6.02 a) Un Manager Reconnu doit être qualifié au Bonus de Leadership tous les mois pour recevoir les Bonus de Leadership accumulés pendant ces mois.

b) Un Manager Reconnu peut se qualifier au Bonus de Leadership s'il remplit une des conditions suivants :

1) Etre Actif et réaliser 12 PC Domestiques Personnels et Hors Manager d'Achats qualifiants pendant le mois

2) Etre Actif et réaliser 8 PC Domestiques Personnels et Hors Manager d'Achats qualifiants pendant le mois, et avoir deux Managers Reconnus Actifs, de lignées différentes qui réalisent 25 PC Groupe Domestiques d'Achats Qualifiants par mois, comme indiqué sur le relevé de Bonus du mois précédent de chaque Manager Downline.

3) Etre Actif et réaliser 4 PC Domestiques Personnels d'Achats Qualifiants et PC nouveau distributeur par mois et avoir trois Managers Reconnus Actifs, de lignées différentes, qui réalisent 25 PC Groupe d'Achats Qualifiants Domestiques, comme indiqué sur le relevé de Bonus du mois précédent de chaque Manager Downline.

- 6.03 Lorsqu'un Manager Reconnu Actif réalise au moins 25 PC Groupe d'Achats Qualifiants Domestiques, le mois suivant le nombre de PC nécessaires pour la qualification au Bonus de Leadership de tous ses Managers Upline sera réduit de 12 à 8 PC ou de 12 à 4 PC.
- 6.04 Le Bonus de Leadership, basé sur le total Prix Client Conseillé des Achats Qualifiants Personnels et Hors Manager d'un Manager pendant le mois de la qualification, est payé selon les taux suivants à ses Managers Upline Qualifiés aux Bonus de Leadership,
- a) 6 % de Bonus payés au Manager Qualifié au Bonus de Leadership de 1ère génération
  - b) 3 % de Bonus payés au Manager Qualifié au Bonus de Leadership de 2ème génération
  - c) 2 % de Bonus au Manager Qualifié au Bonus de Leadership de 3ème génération
- 6.05 a) Un Manager Reconnu qui n'est pas Actif pendant trois mois consécutifs n'a pas droit au Bonus de Leadership.
- b) Un Manager Reconnu qui n'a plus droit au Bonus de Leadership peut se requalifier à ce Bonus en remplissant les conditions suivantes :
- 1) Réaliser 12 PC Domestiques Personnels et Hors Manager d'Achats Personnels chaque mois pendant trois mois consécutifs
  - 2) Etre Actif chaque mois pendant le même période
- c) Une fois requalifié, le Bonus de Leadership sera ensuite cumulé tous les mois où le Manager est Qualifié au Bonus de Leadership, à partir du 4ème mois, et sera payé au 15 du 5ème mois.

# 7

## INCENTIVES SUPPLÉMENTAIRES

- 7.01 Tous les programmes incentive de la Société ont pour but de promouvoir les principes primordiaux de construction d'une affaire. Ceci inclut le parrainage adéquat et la vente de produits dans des quantités utilisables et revendables. Les gains ne sont pas transférables et seront offerts uniquement aux Distributeurs qui se qualifient en construisant leur affaire conformément aux écrits et à l'esprit du Plan Marketing FLP et des principes du Company Policy.
- 7.02 Les épinglettes sont attribuées uniquement aux Distributeurs figurant sur l'agrément de Distribution enregistré informatiquement au siège.
- 7.03 (a) dans le cas où l'époux (se) d'un distributeur ne participe pas au Voyage Gagné, le distributeur peut se faire accompagner par un invité, à condition que cet invité soit un Distributeur ou en mesure d'être parrainé en tant que distributeur.
- (b) les Voyages Gagnés sont les suivants : les voyages pour les qualifiés 1500 PC et plus au Rallye Global, les voyages pour les Managers Saphir, Saphir Diamant, Double Diamant et Triple Diamant.

# 8

## RÉCOMPENSES DES MANAGERS ET PLUS

- 8.01 Un Manager peut comptabiliser les Managers Reconnus Parrainés en 1re Génération qu'il a parrainés dans tous les pays distributeurs en vue d'accéder aux niveaux de Manager Senior jusqu'à Manager Diamant Centurion. Toutefois chaque Manager de 1re génération ne peut être compté qu'une seule fois.
- 8.02 Les épinglettes pour des Managers et plus sont uniquement décernés lors d'événements officiels des reconnaissances organisés par la société.
- 8.03 **Manager Reconnu** : lorsqu'un Distributeur remplit les conditions nécessaires pour sa qualification (voir chapitre 5.01), il devient un Manager Reconnu et reçoit une épinglette en or.
- 8.04 **Statut d'Eagle Manager** :
- (a) Le statut Eagle Manager est atteint et renouvelé chaque année en remplissant les conditions suivantes durant l'année calendaire après avoir été qualifié Manager Reconnu.

1 - Etre actif et Eligible chaque mois au Bonus de Leadership

2 - Accumuler au moins 720 PC Groupe pendant la période dont 100 PC réalisés par des Nouveaux Distributeurs parrainés personnellement pendant la période

3 - Parrainer personnellement et développer au moins 2 Animateurs en Down-line directe pendant la période

4 - Participer aux événements locaux et aux Success Days de la Zone / et régionaux

(b) En plus des conditions mentionnées ci-dessus, les Managers Seniors et plus devront aussi développer et maintenir des Eagle Managers dans leur Down-line (tel que décrit ci-dessous) . Chaque Eagle Manager en Down-line devra être dans une lignée différente et ne sera pas obligatoirement en Down-line directe (c.à.d. pas nécessairement en première génération). Le Manager devra répondre à ces exigences en fonction du niveau atteint au début de l'année calendaire.

- Un Manager Senior : un Eagle Manager en Down-line.

- Un Manager Essor : trois Eagle Managers en Down-line.

- Un Manager Sapphire: six Eagle Managers en Down-line.

- Un Manager Sapphire Diamant : dix Eagle Managers en Down-line.

- Un Manager Diamant : quinze Eagle Managers en Down-line.

- Un Manager Double Diamant : vingt-cinq Eagle Managers en Down-line.

- Un Manager Triple Diamant : trente-cinq Eagle Managers en Down-line

- Un Manager Centurion : quarante-cinq Eagle Managers en Down-line

(c) Tous les critères doivent être remplis dans un seul pays (et toutes les zones gérées par ce pays), à l'exception des nouveaux PC hors Managers, comme expliqué ci-dessous.

(d) Les Distributeurs reparrainés sont pris en compte en tant que nouvelle Downline parrainée personnellement, pour le critère du « Nouvel Animateur » et l'exigence des Nouveaux Points Caisse.

(e) Concernant les critères des 100 nouveaux PC, un Manager peut comptabiliser ces nouveaux PC Hors Managers dans différents pays.

(f) Un Manager peut prendre en compte sa Down-line Eagle Manager dans différents pays pour atteindre le niveau d'Eagle Manager.

(g) Les Eagle Managers seront reconnus et seront invités à une Rencontre exclusive dans leur Région.

(h) Si le Distributeur atteint le niveau Manager après le premier de l'an :

1) Les nouveaux parrainages et les nouveaux PC de tous les Nouveaux Distributeurs parrainés lors du dernier mois de sa qualification au niveau Manager seront pris en compte pour le challenge Eagle Manager de cette même année calendaire

2) Les conditions pour la qualification au challenge Eagle Manager ne sont pas alors au prorata : mais ils doivent réaliser 720 PC Groupe/100 PC Nouveaux et avoir 2 nouveaux Animateurs sur la période restante de l'année après avoir atteint le niveau de Manager.

(i) Si toutes les conditions pour atteindre le statut d'Eagle Manager sont remplies, le distributeur sera récompensé par un voyage pour assister à la Rencontre annuelle Eagle Manager, dans sa Région. Cela inclut :

1) Un aller/retour pour 2 et 3 nuits d'hébergement

2) Une invitation à la formation exclusive Eagle Manager

3) L'accès à tous les événements liés à la Rencontre Eagle Manager

#### 8.04.1 Eagle Summit

a) l'Eagle Summit est gagné et renouvelé chaque année en réalisant 7500 Points-Caisse Groupe pendant l'année après avoir atteint la qualification de Manager Reconnu.

b) Les Managers qui atteignent l'Eagle Summit seront invités à une Rencontre Globale exclusive, et recevront une reconnaissance Eagle Summit et les récompenses au Rallye Global.

c) Les Managers doivent assister au Rallye Global pour recevoir les récompenses Eagle Summit.

8.05 **Manager Senior** : Quand un Manager a parrainé et développé deux (2) Managers Reconnus Parrainés en 1<sup>re</sup> génération, il devient Manager Senior, et une épinglette sertie de deux grenats lui est décernée.

8.06 **Manager Essor** : Quand un Manager a parrainé et développé cinq (5) Managers Reconnus Parrainés en 1<sup>re</sup> génération, il devient Manager Essor, et une épinglette sertie de quatre grenats lui est décerné.

#### 8.07 Récompenses des Gem Managers

(a) **Manager Saphir** : Quand un Manager a parrainé et développé neuf (9) Managers Reconnus Parrainés en 1<sup>re</sup> génération dans sa lignée, il devient Manager Saphir. Il se voit également offrir :

1) Une épinglette en or sertie de quatre saphirs

2) 4 jours et 3 nuits tous frais payés dans un des complexes hôteliers de la Société, dans sa région

(b) **Manager Saphir Diamant** : Quand un Manager a parrainé et développé dix sept (17) Managers Reconnus Parrainés en 1<sup>ère</sup> génération, il devient Manager Saphir Diamant et se voit offrir :

- 1) Une épinglette en or sertie de deux diamants et de deux saphirs
- 2) Une sculpture spécialement conçue
- 3) 5 jours et 3 nuits tous frais payés dans un des luxueux complexes hôteliers de la Société, dans sa région

(c) **Manager Diamant** : Quand un Manager a parrainé et développé vingt cinq (25) Managers Reconnus Parrainés en 1<sup>re</sup> génération, il devient Manager Diamant et se voit offrir :

- 1) Une épinglette en or sertie d'un gros diamant
- 2) Une magnifique bague spécialement conçue pour la reconnaissance diamant
- 3) Exemption de l'obligation de devoir réaliser les PC minimum requis pour les qualifications à la Sur-Prime et Bonus de Groupe, à condition qu'un minimum de vingt-cinq (25) Managers Reconnus Parrainés en 1<sup>ère</sup> génération soient Actifs chaque mois.
- 4) Un séjour tous frais payés de 7 jours et 6 nuits dans un resort de luxe, en dehors de leur région.

(d) **Manager Double Diamant** : Quand un Manager a parrainé et développé cinquante (50) Managers Reconnus Parrainés en 1<sup>re</sup> génération, il devient Manager Double Diamant. Il se voit également offrir :

- 1) Une épinglette en or avec 2 gros diamants spécialement conçue pour cette occasion
- 2) Un voyage de 10 jours et 9 nuits tous frais payé en destination d'Afrique du Sud
- 3) Un stylo exclusif serti de magnifiques diamants

(e) **Manager Triple Diamant** : Quand un Manager a parrainé et développé soixante-quinze (75) Managers Reconnus Parrainés en 1<sup>re</sup> génération, il devient Manager Triple Diamant. Il se voit également offrir :

- 1) Une épinglette en or avec 3 gros diamants spécialement conçue pour cette occasion
- 2) Le voyage de 14 jours et 13 nuit tous frais payés autour du monde
- 3) Une montre exclusive personnalisée (à la discrétion de FLP)
- 4) Une sculpture spécialement conçue pour cette occasion (à la discrétion de FLP)

(f) **Manager Diamant Centurion** : Quand un Manager construit et développe cent (100) Managers Reconnus Parrainés en 1<sup>re</sup> génération, il devient Manager Diamant Centurion. Il se voit également offrir :

- 1) Une épinglette en or avec 4 gros diamants spécialement conçue pour cette occasion

# 9

## GEM BONUS

9.01 (a) Les Gem Managers qualifiés au Bonus de Leadership qui ont le nombre requis de Managers Actifs parrainés en 1<sup>er</sup> génération pendant un mois dans le pays de qualification, recevront un Gem Bonus basé sur le Prix Client Conseillé sur les Achats cumulés Domestiques Qualifiants Personnels et Hors-Manager des Managers de 1<sup>ère</sup>, 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> génération, réalisés dans ce pays durant le mois. Ce bonus sera payé selon le schéma ci-dessous :

- 1) 9 managers = 1%
- 2) 17 Managers = 2 %
- 3) 25 Managers = 3%

b) Un Manager peut prendre en compte un Manager étranger de 1<sup>ère</sup> génération pour sa qualification au Gem Bonus, à condition que le Manager étranger se qualifie en tant que Manager Parrainé dans le pays où le Manager se qualifie au Gem Bonus. Une fois que le Manager étranger s'est qualifié en tant que Manager Parrainé, ils seront pris en compte pour la qualification de leur Upline au Gem Bonus pendant les mois où le Manager étranger reçoit une dérogation de son pays de résidence pour son statut d'actif.

c) Le Gem Bonus est payé par chaque pays, en prenant pour base le Prix Public Conseillé des Achats Domestiques Qualifiants Personnels et Hors-Managers des Managers dans ce pays. Pour se qualifier au Gem Bonus dans un pays quel qu'il soit, un Manager doit avoir parrainé le nombre requis de Managers Actifs de 1<sup>re</sup> génération dans ce pays pour le mois durant lequel il se qualifie au Gem Bonus

# 10

## SUR-PRIME

10.01 (a) Un Manager Reconnu Actif peut participer au programme de la Sur-Prime.

(b) Il existe trois niveaux de qualification à la Sur-Prime :

- 1) Niveau 1 : La Société paiera une somme maximum de 400 euros par mois sur une durée maximum de 36 mois consécutifs.
- 2) Niveau 2 : La Société paiera une somme maximum de 600 euros par mois sur une durée maximum de 36 mois consécutifs.

3) Niveau 3 : La Société paiera une somme maximum de 800 euros par mois sur une durée maximum de 36 mois consécutifs.

(c) Trois (3) mois calendaires consécutifs sont requis pour pouvoir se qualifier, comme détaillé dans le tableau ci-après :

Mois	Niveau 1 Points Caisse Groupe	Niveau 2 Points Caisse Groupe	Niveau 3 Points Caisse Groupe
Mois	50	75	100
Mois	100	150	200
Mois	150	225	300

(d) Pendant la période des 36 mois qui suit immédiatement la qualification, le Manager recevra chaque mois la somme maximum selon le niveau atteint, à condition que le volume de Points Caisse du 3ème mois soit maintenu.

(e) Si le Volume de PC Groupe du Manager descend en dessous des PC requis au cours d'un quelconque 3e mois, la Sur-Prime sera calculée sur la base de 2,66 euros fois le volume de PC Groupe du Manager réalisé ce mois.

(f) Si le nombre de Points Caisses Groupe du Manager descend en dessous de 50 Points Caisse quelque soit le mois, la Sur-Prime ne sera pas payée pour ce mois-ci. Si, durant les mois suivants, le volume de Points Caisse du Manager qualifié augmentent à 50 Points Caisses ou plus, la Sur-Prime lui sera payée selon les conditions décrites.

(g) Un Manager ayant parrainé personnellement cinq (5) Managers Reconnus Actifs durant le 3e mois de qualification ou n'importe quel mois durant la période de 36 mois, devra réaliser le 3e mois un volume de 110, 175 ou 240 PC Groupe, respectivement pour les niveaux 1, 2 et 3.

(h) Pour chaque nouvelle série de 5 Managers Reconnus Actifs parrainés personnellement au cours du 3e mois de qualification, ou n'importe quel mois durant la période de 36 mois, les PC requis le 3e mois seront réduits de 40, 50 ou 60 PC respectivement pour les niveaux 1, 2 ou 3.

(i) Les Points Caisse seront pris en compte pour la qualification et le volume à maintenir, uniquement les mois où le Manager est Actif.

(j) Les Points Caisse générés par un Distributeur Actif afin qu'il devienne Manager Reconnu compteront pour sa qualification à la Sur-Prime .

(k) Après avoir fini le 3<sup>e</sup> mois de qualification pour un niveau de la Sur-Prime, un Manager peut débuter une qualification à un niveau supérieur à partir du mois suivant (le 4<sup>e</sup> mois). Par exemple, si un Manager se qualifie pour le niveau 1 durant les mois de janvier, février et mars avec 50, 100 et 150 PC, et réalise ensuite 225 PC en avril, la Sur-Prime Niveau 1 sera remplacée par une nouvelle période de 36 mois de la Sur-Prime Niveau 2.

(l) A la fin de la période des 36 mois, un Manager peut se requalifier pour une nouvelle Sur-Prime en utilisant les mêmes critères de qualification que ceux mentionnés ci-dessus. Cette requalification peut être atteinte à condition qu'elle ait lieu sur 3 mois calendaires consécutifs dans les 6 derniers mois de la période des 36 mois précédents.

# 11

## PROFIT SHARE 2.0

**11.01 (a) Conditions requises pour TOUS les niveaux.** Les conditions suivantes doivent TOUTES être réalisées soit dans le Pays de Résidence, soit dans le Pays de Qualification. Ils ne peuvent pas être combinés de différents pays.

1) Être Manager Reconnu actif avec 4 Points-caisse actifs tous les mois pendant la période de qualification ; ou, si un Distributeur se qualifie Manager Reconnu pendant la période de qualification, il doit être actif dès lors qu'il s'est qualifié Manager Reconnu.

2) Être qualifié au Bonus de Leadership tous les mois pendant la période de qualification ; ou, si un Distributeur se qualifie Manager Reconnu pendant la période de qualification, il doit être qualifié au Bonus de Leadership tous les mois dès lors qu'il s'est qualifié Manager Reconnu.

3) Les conditions suivantes peuvent être réalisées dans n'importe quel pays participant :

a. Être qualifié à la Sur-Prime

b. Acheter des produits qu'après avoir utilisé 75 % de son stock

c. Construire son activité FLP selon les principes du MLM et les règles du Company Policy

d. Assister et soutenir les événements sponsorisés par la Société

4) La décision finale de la qualification à la Sur-Prime est soumise à l'approbation du Comité Exécutif

(b) **Profit Share Manager Niveau 1.** En plus des conditions générales requises indiquées ci-dessus, les conditions suivantes doivent être réalisées dans le Pays de Qualification, sauf mention contraire :

1) Réaliser 700 Points-Caisse personnels et Hors-Manager pendant la période de qualification après s'être qualifié Manager Reconnu...

2) Dont au moins 150 Points-Caisse provenant de nouveaux distributeurs parrainés pendant la période de qualification. Ces 150 Points-Caisse « nouveaux » peuvent être réalisés et combinés d'autres pays. Tout Point-Caisse « nouveau » réalisé en dehors du Pays de Qualification ne comptera pas pour le calcul des Parts d'Incentive

3) Les Points-Caisse personnels et Hors-Manager restant doivent être réalisés dans le Pays de Qualification

4) Développer, dans n'importe quelle génération :

a. Soit un Manager reconnu en downline, dans votre Pays de Qualification, qui réalise 600 ou plus Points-Caisse Groupe pendant la période de qualification, après s'être qualifié Manager Reconnu. Ce Manager peut être un Manager existant ou un nouveau Manager développé pendant la période de qualification

b. Soit un Profit Share Manager en downline, dans n'importe quel Pays Participant.

5) Le Manager à 600 Points-Caisse ne sera pas pris en compte lors du calcul des Parts d'Incentive

6) Seuls les Points-Caisse réalisés les mois où le Manager à 600 PC est actif seront pris en compte pour cette condition

(c) **Profit Share Manager Niveau 2.** En plus des conditions générales requises indiquées ci-dessus, les conditions suivantes doivent être réalisées dans le Pays de Qualification, sauf mention contraire :

1) Réaliser 600 Points-Caisse personnels et Hors-Manager pendant la période de qualification après s'être qualifié Manager Reconnu...

2) Dont au moins 100 Points-Caisse provenant de nouveaux distributeurs parrainés pendant la période de qualification. Ces 100 Points-Caisse « nouveaux » peuvent être réalisés et combinés d'autres pays. Tout Point-Caisse « nouveau » réalisé en dehors du Pays de Qualification ne comptera pas pour le calcul des Parts d'Incentive

3) Les Points-Caisse personnels et Hors-Manager restant doivent être réalisés dans le Pays de Qualification

4) Développer 3 Managers Profit Share de n'importe quelle génération, chacun de downlines séparées, dans n'importe quel Pays Participant

(d) **Profit Share Manager Niveau 3.** En plus des conditions générales requises indiquées ci-dessus, les conditions suivantes doivent être réalisées dans le Pays de Qualification, sauf mention contraire :

1) Réaliser 500 Points-Caisse personnels et Hors-Manager pendant la période de qualification après s'être qualifié Manager Reconnu...

2) Dont au moins 100 Points-Caisse provenant de nouveaux distributeurs parrainés pendant la période de qualification. Ces 100 Points-Caisse « nouveaux » peuvent être réalisés et combinés d'autres pays. Tout Point-Caisse « nouveau » réalisé en dehors du Pays de Qualification ne comptera pas pour le calcul des Parts d'Incentive

3) Les Points-Caisse personnels et Hors-Manager restant doivent être réalisés dans le Pays de Qualification

4) Développer 6 Managers Profit Share de n'importe quelle génération, chacun de downlines séparées, dans n'importe quel Pays Participant

**(e) Calcul du Profit Share**

1) Une enveloppe de bonus globale sera déterminée et affectée comme suit :

a. La moitié de cette enveloppe sera allouée aux qualifiés au niveau 1

b. Un tiers de cette enveloppe sera alloué aux qualifiés au niveau 2

c. Un sixième de cette enveloppe sera allouée aux qualifiés au niveau 3

2) Les Distributeurs qui se qualifient se verront attribués une Part d'Incentive pour chacun de leurs Points-Caisse Totaux réalisés dans leur Pays de Qualification (sans inclure les Points-Caisse « nouveaux » réalisés en dehors du Pays de Qualification), plus les Parts d'Incentive réalisés par leur premier Profit Share Manager dans chacune de leurs downlines dans n'importe quel Pays Participant.

3) Chaque portion de l'enveloppe sera divisée par le Grand Total des Parts d'Incentive de tous les Distributeurs qui se sont qualifiés pour cette Division afin de déterminer la valeur monétaire pour cette division. Cette valeur monétaire sera multipliée par les Parts d'Incentive de chaque distributeur pour déterminer le montant qui lui sera attribué.

# 12 FLP GLOBAL

- 12.01 a) Les distributeurs qui totalisent au minimum 1500 PC entre 1er Janvier et 31 Décembre de chaque année seront qualifiés pour assister au FLP Rallye Global annuel et se verront offrir un voyage pour deux personnes tous frais payés. Afin de recevoir les récompenses du programme incentive les distributeurs qualifiés doivent assister et soutenir les événements sponsorisés par la Société (tels que les Success Days de l'année) et participer aux sessions de formations ainsi qu'aux séminaires de motivation du premier Rallye Global après la période de qualification.
- b) Pour se qualifier aux récompenses du Rallye Global de 1500 PC et plus, les distributeurs peuvent comptabiliser leurs PC qu'ils ont acquis dans tous les pays où ils ont une lignée. Il est de leur ressort de communiquer au siège de leur pays de résidence la preuve des PC acquis dans d'autres pays avant le 31 Janvier.
- c) Les PC Hors manager générés pendant le mois où le distributeur n'est pas Actif et les PC Leadership générés pendant le mois où le Manager n'est pas qualifié pour le Bonus de Leadership ne sont pas comptabilisés pour les récompenses du Rallye Global : cependant tous les PC personnels générés par ce même distributeur seront comptabilisés qu'il soit actif ou pas.
- d) Le distributeur peut se qualifier en générant des PC et reçoit la récompense du Rallye Global suivant le schéma ci-dessous :
- e) 1500 Points-Caisse Groupe :
- 1) La participation au Rallye Global pour 5 nuits aux frais de la société
  - 2) Une enveloppe de 500 dollars, et une prise en charge des repas (enveloppe remise uniquement si le distributeur assiste au Rallye)
- f) 2500 Points-Caisse Groupe :
- 1) La participation au Rallye Global pour 7 nuits aux frais de la société
  - 2) Une enveloppe de 1000 dollars, et une prise en charge des repas (enveloppe remise uniquement si le distributeur assiste au Rallye)
- g) 5000 Points-Caisse Groupe :
- 1) La participation au Rallye Global pour 8 nuits aux frais de la société
  - 2) Une enveloppe de 2000 dollars, et une prise en charge des repas (enveloppe remise uniquement si le distributeur assiste au Rallye)
  - 3) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits du Rallye

h) 7500 Points-Caisse Groupe :

- 1) La participation au Rallye Global pour 8 nuits aux frais de la société
- 2) Une enveloppe de 3000 dollars, et une prise en charge des repas (enveloppe remise uniquement si le distributeur assiste au Rallye)
- 3) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits

i) 10000 Points-Caisse Groupe :

- 1) La participation au Rallye Global pour 8 nuits aux frais de la société
- 2) Un voyage aller/retour en classe Affaires pour participer au Rallye
- 3) Une enveloppe de 3000 dollars, et une prise en charge des repas (enveloppe remise uniquement si le distributeur assiste au Rallye)
- 4) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits

j) 12500 Points-Caisse Groupe :

- 1) La participation au Rallye Global pour 8 nuits aux frais de la société
- 2) Un voyage aller/retour en classe Affaires pour participer au Rallye
- 3) Une enveloppe de 12500 dollars, et une prise en charge des repas (enveloppe remise uniquement si le distributeur assiste au Rallye)
- 4) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits

# 13

## PROCEDURES DE COMMANDE

13.01 (a) Le Distributeur (quel que soit son niveau) commande directement auprès de la société au prix Nouveau Distributeur (NDP) jusqu'à ce qu'ils réalisent le 2 PC Personnels d'Achats Qualifiants sur une période de deux mois consécutifs. Par la suite il commandera au prix Distributeur.

(b) Toutes les commandes doivent être passées auprès d'une agence FLP agréée, du Call Center au 0033 1 70 39 22 22 ou via la boutique en ligne sur internet ([www.foreverliving.fr](http://www.foreverliving.fr)), au plus tard avant 23h59 (heure de Paris) le dernier jour du mois pour se qualifier au bonus en jeu pour ce mois.

(c) Toutes les commandes doivent être payées, soit : par Carte de Crédit, Mandat Cash, Virement Bancaire, Chèque de Banque ou espèces (uniquement à l'agence FLP agréé).

(d) Toute anomalie sur l'état des produits ou les quantités doit être signalée au Service Après Vente au plus tard 10 jours après la date de la commande.

(e) Un Distributeur ne peut pas commander plus de 25 PC sur un mois calendaire sans l'autorisation préalable du Siège.

(f) Le montant minimum par commande est de 50 euros TTC, plus tout autre frais approprié (par exemple les frais de livraison). (voir dispositions locales)

g) 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.

h) Lors d'une commande de produits déjà commandés précédemment, le Distributeur certifie à l'entreprise que 75 % des produits de la commande précédente ont été vendus, consommés ou utilisés pour son activité.

# 14

## PROCÉDURES DE REPARRAINAGE

14.01 (a) Un Distributeur existant est éligible au reparrainage à condition que pendant au moins les vingt-quatre (24) derniers mois :

- 1) Il a été Distributeur et
- 2) Il n'a pas acheté ou reçu de produits FLP auprès de la Société ou d'une autre source
- 3) Il n'a pas reçu de paiements de la part d'un Distributeur FLP
- 4) Il n'a pas parrainé des personnes pour rejoindre l'activité FLP.

(b) Le Distributeur à reparrainer devra signer et authentifier une déclaration sous serment conformément à la procédure indiquée ci-dessus sous peine de poursuites et la déposer au siège de FLP de son pays, et ce, avant que le reparrainage ne soit autorisé.

(c) Les Distributeurs reparrainés recommencent avec le statut de Nouveau Distributeur sous leur nouveau Parrain et perdent toute Down-line acquise jusque là, et ce, dans tous les pays où le Distributeur avait développé, et ils ne compteront pas pour la qualification au Profit Share. En revanche, ils compteront pour la qualification à l'Eagle Manager.

# 15 PARRAINAGE INTERNATIONAL

15.01 (a) Cette politique concerne tout Parrainage International après le 22 mai 2002.

(b) Les procédures et les politiques du Parrainage International sont les suivantes :

1) Le Distributeur doit contacter le Siège de FLP de son pays et faire la demande de parrainage international pour le pays souhaité.

2) Le numéro d'identification du Distributeur sera utilisé dans tous les pays pour lesquels il fait cette démarche.

3) Le parrain du distributeur est la personne qui est désigné en tant que parrain sur le tout premier contrat d'agrément accepté par FLP.

4) Le Distributeur commencera automatiquement au niveau atteint dans son pays d'origine dans tous les pays étrangers dans lesquels il parraine.

5) Les PC réalisés dans un pays (et toutes les zones gérées par ce pays) ne peuvent pas être ajoutés à ceux générés dans un autre pays (et toutes les zones gérées par cet autre pays) pour changer de niveau ou pour se qualifier au paiement des Bonus ou à la Sur-Prime. Cependant ils peuvent compter pour la qualification de niveaux 1500 PC + au Rallye Global et pour les nouveaux PC nécessaires pour le Profit Share et le challenge Eagle Manager.

6) Un Chef des Ventes n'ayant pas encore atteint le niveau de Manager dans son pays de résidence devra être Actif dans chaque pays où il développe pour recevoir des Bonus de ces pays.

7) Si un Distributeur se qualifie pour un niveau supérieur dans un pays, il se verra qualifié pour ce même niveau dans tous les autres pays étrangers le mois suivant.

8) Si un Distributeur qui n'a pas encore atteint le niveau de Manager dans son pays d'origine atteint ce niveau dans un pays étranger, il doit être Actif pendant le mois de cette qualification et avoir au moins 25 PC Personnels et Hors Manager soit dans son pays d'origine soit dans le pays de sa qualification pendant le dernier mois de cette qualification afin d'atteindre le niveau de Manager Reconnu.

9) Quand le Distributeur change de pays de résidence, il doit le signaler auprès de son ancien pays de résidence afin que son adresse puisse être changée et qu'un nouveau pays de résidence lui soit assigné.

(c) le Manager qui est Actif pendant le mois dans son pays de résidence sera également le mois suivant dans tous les pays étrangers où il développe ;il percevra alors le Bonus de Groupe. Par exemple, si un Manager est Actif en janvier dans son pays de résidence, son statut d'Actif sera répercuté dans les pays étrangers au mois de février.

(d) Le Manager qui se qualifie au Bonus de Leadership dans son pays de résidence se 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.

# 16

## ACTIVITÉS PROHIBÉES

- 16.01 La décision du Comité Exécutif de résilier un agrément, de refuser, recalculer ou réajuster des Bonus, des Points Caisses, compensations ou une quelconque récompense, en raison de tout engagement ou implication d'un Distributeur dans des activités ou omissions qui ne seraient pas conformes aux principes du 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.
- 16.02 Les activités prohibées faisant l'objet d'un motif de résiliation et de responsabilité pour tous dommages causés par de tels actes incluent les cas suivants tout en n'étant pas limitées à ces seuls cas :
- (a) **Parrainage frauduleux.** Un Distributeur n'a pas le droit de parrainer des individus sans que ces derniers n'aient pris connaissance des conditions du statut de Distributeur Indépendant et signé un Agrément de Distribution; le parrainage frauduleux d'individus pour qu'ils deviennent Distributeurs ; ou le parrainage ou l'intention de parrainer des individus fictifs en tant que Distributeurs ou Clients (distributeurs ou clients « fantômes ») afin de se qualifier et percevoir des commissions ou des bonus.
  - (b) **Achat de Bonus.** Un Distributeur n'a pas le droit de commander plus de produit que nécessaire pour répondre à ses besoins de ventes immédiates. Des produits supplémentaires ne pourront être achetés qu'une fois que 75 % du stock aura été vendu, consommé ou utilisé. 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, et d'utiliser 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. Afin de s'assurer qu'aucun surplus de stock n'existe :

1) 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 gardées et disponibles.

2) La Société sera flexible dans son application de la politique de rachat de produits dans le cas d'une résiliation ; toutefois 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.

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

(c) **Achat par procuration.** Un Distributeur n'a pas le droit de se procurer des produits sous un autre nom que le sien propre.

(d) Un Distributeur n'a pas le droit de s'engager dans des activités prohibées telles qu'énoncées ci-après dans les articles 16.10, 18.02, et 19.01 du présent Company Policy.

(e) Un Distributeur n'a pas le droit d'apparaître, d'être référencé, ou de 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.

(f) Un Distributeur n'a pas le droit d'agir ou de s'abstenir d'agir, en faisant preuve de non respect intentionnel et de négligence évidente à l'égard des principes du Company Policy.

(g) **Vente dans les magasins.**

1) En dehors des exceptions énoncées dans la section ci-dessous, un Distributeur ne vendra pas les produits de la Société dans un magasin, lieu de troc, marché aux puces, dans des magasins militaires, 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 aux Managers inscrits au RCS et après réception de l'accord du Siège.

2) Un Distributeur qui a une agence de prestations de service, salon de coiffure ou de beauté, ou encore un club de gym est autorisé à exposer et vendre des produits

dans leur structure et après réception de l'accord du Siège. Toutefois, les signes extérieurs ou l'affichage dans les vitrines par ces Distributeurs afin de promouvoir la vente des produits de la Société ne sont pas autorisés.

3) Un Distributeur ne peut ni vendre ni commercialiser les produits de la marque Forever sauf dans leur emballage d'origine. La promotion des produits est autorisée dans les restaurants où ils peuvent alors être servis dans un verre ou en petites quantités.

(h) **Utilisation de documents non autorisés.** Un accord préalable écrit de la Société est nécessaire pour pouvoir utiliser, produire ou vendre tout support d'aide ou outils, à l'exception de ceux fournis par FLP.

(i) **Vente en ligne.** Un distributeur n'a pas le droit de vendre les produits à partir de canaux de marketing en ligne, des boutiques en ligne, ou des sites de ventes aux enchères, tels que (et non limités à) eBay ou Amazon.com.

(j) **Vente à une tierce personne pour de la revente.** Un Distributeur ne peut vendre à quiconque des produits FLP à des fins de revente ou confier à d'autres personnes le soin de vendre des produits FLP.

(k) **Parrainage de distributeurs FLP dans d'autres sociétés.** Un Distributeur n'a pas le droit (directement ou indirectement) de contacter, solliciter, persuader, enregistrer, parrainer ou accepter un Distributeur FLP, un Client FLP ou toute personne ayant été un Distributeur FLP ou un Client durant les douze (12) derniers mois, au sein de sa société de Vente Directe, ou d'encourager une telle personne à promouvoir de quelque manière que ce soit les opportunités de programmes marketing issues de sociétés de vente directe autres que celles de FLP.

(l) Un Distributeur n'a pas le droit de dénigrer d'autres distributeurs, les produits/services FLP, ni le Plan Marketing et le Plan de rémunération ou les employés FLP, auprès d'autres distributeurs ou tierces personnes. Toute question, suggestion ou commentaire relatifs à ce sujet doivent être soumis directement par écrit aux bureaux de la société FLP uniquement.

(m) **Allégations thérapeutiques.** Un distributeur n'a pas le droit de faire d'allégations thérapeutiques, curatives ou d'innocuité concernant les propriétés des 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, de demander conseil auprès de ce dernier avant de modifier leur régime alimentaire.

(n) **Evocation des Revenus.** Toute évocation 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.

(o) **Exercice de l'activité par procuration.** Un agrément, et toute Downline résultante, créé par procuration ou donnant lieu à un exercice de l'activité par procuration, intentionnellement ou par inadvertance, n'est pas autorisé et sera soumis à un réajustement par le Comité Exécutif, conformément au Company Policy.

(p) **Exportation de produits.** Un Distributeur peut acheter des produits pour les utiliser dans son activité et pour sa consommation personnelle dans le pays où le produit a été acheté. Un distributeur n'est pas autorisé à acheter des produits pour les exporter vers un pays hors du pays où les produits ont été achetés, sauf pour une utilisation personnelle et familiale dans un pays où il n'y a pas d'agence FLP, sans le consentement écrit du Siège Américain basé à Scottsdale en Arizona

# 17

## COMPANY POLICIES

17.01 (a) 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 distributeurs.

(b) Un Distributeur est considéré comme un Vendeur Indépendant. Il est tenu de gérer son activité conformément aux termes de l'agrément de Distribution et des principes du Company Policy applicables dans le pays dans lequel il développe son activité.

(c) 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.

(d) 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 du Company Policy.

(e) Un Distributeur se mariant avec un autre Distributeur peut conserver son agrément de distribution enregistré avant le mariage.

(f) 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 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.

(g) Dans l'éventualité où les Distributeurs Downline d'un Distributeur parrainent dans un pays étranger et que celui-ci n'a pas fait valider son numéro dans ce pays, cette validation sera faite automatiquement et ce dernier devra alors accepter les règles et lois locales applicables dans ce pays et accepter les règles énoncées dans le Company Policy concernant les résolutions des litiges.

17.02 FLP accepte de vendre des produits au Distributeur et de payer des Bonus comme indiqué dans le Plan Marketing de la Société, à condition que le Distributeur ne viole pas les termes de son agrément de Distribution FLP.

17.03 Un Distributeur peut développer ses propres techniques commerciales 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.

17.04 La transmission autrement que par succession d'un agrément de Distribution Forever Living Products, sans l'accord préalable de la Société, n'est pas autorisée et la 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.

17.05 En dehors des exceptions énoncées dans le présent Company Policy, un distributeur n'a pas le droit de changer, directement ou indirectement, de parrain. FLP considérera comme valide uniquement le premier agrément reçu par le siège. Les agréments reçus ultérieurement seront rejetés.

17.06 En cas de changement de pays de résidence, le distributeur doit en informer l'ancien pays de résidence pour que les modifications puissent être apportées, et qu'un nouveau pays de résidence soit attribué.

**17.07 Erreurs ou Questions.** Si un distributeur a des questions au sujet de ses bonus, des rapports d'activité de ses Downlines, au sujet des 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, tout oubli ou tout problème n'ayant pas été signalé durant cette période de soixante (60) jours.

**17.08 Résiliations par le Distributeur.**

(a) Un Distributeur peut résilier son agrément, en soumettant une demande écrite, signée par le distributeur et par la deuxième personne apparaissant sur l'agrément. La date effective de résiliation de l'agrément est la date à laquelle le Siège approuve cette demande. Le Distributeur résiliant perd son niveau actuel acquis dans le Plan Marketing et toutes les lignées établies, y compris celles dans les pays étrangers.

(b) Une fois que le contrat du Distributeur est résilié, son époux (se) (le cas échéant) est aussi considéré(e) comme résilié(e).

(c) Après deux ans, un Distributeur peut se réenregistrer à condition que sa demande soit acceptée par le siège. Après cet accord, le Distributeur recommencera au niveau Nouveau Distributeur et ne retrouvera pas son ancienne équipe en Down-line.

**17.09 Motifs de résiliation.**

(a) La résiliation signifie une rupture de tous les privilèges nationaux et internationaux et droits contractuels du Distributeur FLP, incluant le privilège d'acheter et distribuer les produits. La résiliation aura pour conséquence l'impossibilité de percevoir ses Bonus, et de participer à tout autre programme de récompense mis en place par la Société.

(b) Un Distributeur dont le contrat est 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 principes du Company Policy.

(c) 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.

## 17.10 Réglementation sur l'usage d'Internet.

(a) **Vente de produits en ligne.** Chaque Distributeur Indépendant aura l'occasion de créer un site internet Distributeur Indépendant approuvé par la Société, MyFLPBIZ, pour la promotion des produits en ligne par le biais d'un lien direct à la boutique FLP sur le site [www.foreverliving.fr](http://www.foreverliving.fr) et au site affilié « My FLP Biz » (dans la mesure où les lois en vigueur dans le pays l'autorisent). Les commandes passées en ligne seront directement satisfaites par la Société à partir de ce site internet. Ce lien internet est conçu de telle manière que les pages FLP restent présentes sur le 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. Les ventes en ligne ne peuvent être effectuées que par le biais du site officiel FLP, [www.foreverliving.fr](http://www.foreverliving.fr) (ou par tout lien direct vers ce site) et par les fonctions mises en place par « My FLPBiz ».

(b) 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.fr](http://www.foreverliving.fr).

(c) Les sites internet du Distributeur Indépendant assurant la promotion des produits ou de l'opportunité d'affaire, 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 principes du Company Policy.

(d) 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 des filiales dans le monde.

(e) 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.fr](http://www.foreverliving.fr). mais aussi un lien direct vers le site de la Fédération de la Vente Directe : [www.fvd.fr](http://www.fvd.fr).

(f) Tous les sites internet des Distributeurs indépendants ne doivent renvoyer ou être liés qu'aux sociétés et produits portant le label FLP et doivent avoir un contenu de bonne moralité.

(g) Publicité électronique. Les sites internet des Distributeurs indépendants qui ont été approuvés par la Société ou qui, sur autorisation de la Société, sont représentés par une bannière en ligne ou par une affiche publicitaire conformes aux directives de la Société en matière de publicité sont autorisés. Les bannières en ligne ou les affiches publicitaires doivent être soumises à la Société 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 qui aura reçu au préalable l'approbation de la Société. Toute publicité électronique doit respecter les principes du Company Policy concernant les Réglementations sur la promotion et la publicité et s'y soumettre.

# 18

## CONDITIONS LÉGALES

### 18.01 Résolution de litiges/ Renonciation à faire appel à un jugement par jury.

(a) 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. Ils pourront demander alors l'arbitrage de la Commission éthique mise en place au sein de la Société Forever France et/ou de la Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe auprès de la Fédération de la Vente Directe située en Ile de France, conformément aux procédures écrites approuvées par FLP en matière de résolution de litiges. 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.

(b) Participer au programme de sponsoring international est un privilège qui donne à chaque distributeur la chance de profiter du réseau international que constituent les filiales FLP. Le programme de sponsoring

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, FLP, impliquant toute filiale FLP, devra être résolu selon l'arbitrage exécutoire 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](http://www.foreverliving.com).

#### 18.02 Transferts testamentaires.

(a) Le transfert ou la cession d'un agrément de distribution n'est pas autorisé sauf en cas de décès, de séparation légale ou de divorce.

(b) Les droits transmissibles d'un agrément de Distribution par héritage sont limités comme suit :

1) L'héritier doit remplir les conditions requises au statut de Distributeur.

2) Puisque l'héritier doit être une personne adulte, dans le cas échéant une administration ou une gestion tutélaire devra être établie pour les héritiers multiples ou les enfants mineurs. Dans l'éventualité où une fiducie est établie, une copie doit être communiquée au Siège social et ses termes doivent clairement permettre à l'administrateur d'agir comme un Distributeur. Un tuteur ou un administrateur de la fiducie testamentaire doit être nommé par la juridiction compétente et recevoir une approbation spécifique pour devenir Distributeur pour le compte de mineurs.

3) Un administrateur ou un tuteur gardera le statut de Distributeur à condition que les termes de l'agrément de Distribution n'aient pas été enfreints, et ce, jusqu'à ce que les bénéficiaires aient atteint l'âge de la majorité. L'administrateur ou le tuteur gardera le statut de Distributeur jusqu'à ce qu'un héritier accepte la responsabilité de gérer l'agrément de Distribution et que ce dernier ait reçu une approbation antérieure du tribunal.

4) Pour être conforme aux principes de la Société et de son agrément, 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.

5) Le statut de Distributeur dans le cadre du Plan Marketing est transmissible par héritage jusqu'au niveau de Manager. Cependant, les Bonus et les conditions auxquels ils sont payés demeurent les mêmes que ceux appliqués antérieurement à la personne décédée. Si le défunt est d'un niveau inférieur à Manager, le Distributeur héritier conservera par héritage le même niveau que le défunt.

(c) .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 COMMUNAUTE DE BIENS AVEC DROIT AU DERNIER VIVANT. Au moment de la confirmation du décès de l'un des deux distributeurs signataires, l'agrément de distribution FLP sera automatiquement transféré au dernier vivant. Ces dispositions s'appliqueront indépendamment de toutes dispositions prises dans le Testament du premier distributeur venant à décéder. En outre, cela signifie que lorsque deux personnes ont signé l'agrément de distribution FLP, le dernier vivant sera reconnu comme le seul distributeur suite au décès du premier. Si le distributeur n'accepte pas ces conditions, il doit contacter le Siège afin d'exprimer ses besoins et déterminer si ces besoins peuvent être pris en compte. Veuillez noter qu'aucune modification ne peut être apportée à votre agrément de distribution au cours de votre vie sauf en cas de séparation légale ou de divorce.

(d) Dans le cas où l'agrément de distribution d'une personne légalement mariée qui a coché la case MARIE dans la partie situation familiale, alors que l'agrément ne contient que la signature de l'un des deux époux, la société considérera l'agrément de distribution comme étant un DROIT INDIVIS AVEC DROIT AU DERNIER VIVANT.

(e) Les agréments de distribution dont la case « célibataire » dans la partie situation familiale est cochée et qui ne contient qu'une seule signature seront traitées comme telles par la société.

1) En cas de changement de situation familiale, de célibataire à marié, le distributeur doit envoyer au Siège un nouvel agrément de distribution indiquant qu'il y a un changement de situation familiale, avec une copie du certificat de mariage. Dès réception, la Société considérera cet agrément de distribution comme un DROIT INDIVIS AVEC DROIT AU DERNIER VIVANT.

2) Concernant l'agrément de distribution FLP d'une personne célibataire au moment de son décès : ce distributeur doit avoir un Testament ou un fidéicomis (Grantor Trust).

(f) La Société considère les DROITS INDIVIS AVEC DROIT AU DERNIER VIVANT et les fidéicomis comme un moyen légal de transférer un contrat d'agrément FLP dans le cas du décès d'un distributeur, un moyen de transférer l'agrément au dernier survivant ou du bénéficiaire nommé comme tel, sans avoir à engager une procédure de succession pour que la propriété soit transférée à l'héritier.

(g) Dans les six (6) mois suivants la date du décès du distributeur, le Distributeur survivant, l'administrateur ou le représentant légal doit informer le siège FLP du pays de résidence du distributeur, de ce décès. Les pièces à fournir sont une copie certifiée du certificat de décès, une copie certifiée du testament ou du fidéicommis (Grantor's Trust), ou une ordonnance du tribunal, autorisant la transmission du contrat d'agrément à un successeur désigné comme tel. Six (6) mois après la date de la mort, FLP supprimera le nom du distributeur décédé du contrat d'agrément. Afin que le contrat d'agrément ne soit pas suspendu et/ou résilié, il est nécessaire d'en informer le siège dans les temps, et de fournir les documents nécessaires pour la succession. Pour des raisons valables, une demande de délai supplémentaire – dans la limite du raisonnable – pour fournir les documents de transmission, peut être soumise au siège FLP du pays de résidence du distributeur décédé, avant la fin de la période des six (6) mois. FLP se réserve le droit d'effectuer des paiements au conjoint survivant, à l'administrateur ou au représentant légal du distributeur décédé, en attendant que la documentation légale requise soit fournie.

### 18.03 Transferts suite à un divorce.

(a) Durant la procédure de divorce ou durant la négociation qui précède la répartition du patrimoine, la Société continuera à verser les paiements au Distributeur enregistré (le premier inscrit) comme auparavant.

(b) En cas de divorce ou de séparation légale, un accord légalement applicable de répartition du patrimoine pourra déterminer à qui revient l'agrément, à l'une ou l'autre des deux parties. L'agrément ne peut cependant pas être partagé. Seul un adulte sera autorisé à conserver la Downline actuelle de l'agrément. L'autre partie pourra choisir d'établir un autre groupe en conservant le même niveau qu'il avait atteint avec son conjoint. Cette personne devra également conserver le même Parrain. Ce Distributeur sera considéré par le Parrain comme hérité jusqu'à ce qu'il se requalifie.

# 19

## CLAUSES RESTRICTIVES

19.01 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 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 ; d. du fait que le distributeur ait omis de donner 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 bonus de groupe. CHAQUE DISTRIBUTEUR ACCEPTE QUE LA RESPONSABILITE TOTALE DE FLP ET DE SES COLLABORATEURS EN CAS DE RECLAMATION RELATIVE A LA « RELATION DE CONSCIENCE » (« RELATIONSHIP OF AWARENESS »), 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 ACHETES AUPRES DE FLP ET QUI PEUVENT ETRE REVENDUS.

19.02 **Réglementations concernant la Promotion et la Publicité**

(a) Le nom et/ou les mots « 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.

(b) Par la présente, chaque Distributeur est autorisé à utiliser les marques déposées, les marques de service FLP enregistrés, et toutes 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 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'une 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.

(c) Les Distributeurs ne sont pas autorisés à faire de la publicité pour les produits FLP autrement que par les supports de publicité et de promotion mis à disposition aux Distributeurs par FLP et autrement que par les supports 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'aurait 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 distribuer, les publier ou les afficher. Par la présente les Distributeurs FLP acceptent de ne faire aucunes remarques désobligeantes au sujet de FLP, des produits, du plan de rémunération FLP ou des revenus potentiels.

# 20

## INFORMATION CONFIDENTIELLE ET CLAUSES DE CONFIDENTIALITÉ

20.01 (a) 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.

(b) 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.

(c) 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 personnes souhaitant devenir des Distributeurs Indépendants FLP et aussi afin de continuer à bâtir et à promouvoir votre activité FLP.

(d) 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.

(e) Chaque fois que FLP met une information à disposition d'un Distributeur Indépendant FLP, celle-ci ne doit être utilisée que dans le but de mener à bien son activité commerciale FLP.

(f) Un Distributeur n'est pas autorisé à utiliser, divulguer, dupliquer un Secret Commercial ou une Information Confidentielle ou les rendre accessibles de quelque manière que ce soit à quiconque à l'exception des Distributeurs Indépendants FLP à condition d'avoir au préalable un accord écrit de FLP.

(g) 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.

(h) Le Distributeur doit préserver la confidentialité et la garantie du Secret Commercial ou de l'Information Confidentielle en sa possession et doit les protéger de toute divulgation, abus, détournement ou de toute autre action non-conforme aux droits de FLP.

(i) **Autres Clauses Restrictives.** A l'égard des secrets commerciaux ou informations confidentielles fournies par FLP au Distributeur, ce dernier reconnaît de par sa condition que pour la durée de son agrément FLP, il ne devra ni mettre en œuvre, ni promouvoir des actions dont le but ou la conséquence serait d'abuser, enfreindre ou dévaluer les relations contractuelles de FLP et les privilèges qui en découlent avec un autre Distributeur FLP. Sans limiter les généralités de ce qui suit, pendant la durée 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 autres que celles de FLP.

(j) 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











