FOREVER LIVING PRODUCTS

COMPANY POLICY

FOREVER LIVING PRODUCTS FRANCE
107, boulevard Malesherbes - 75008 Paris
Tél. : 01 45 00 05 50
Fax : 01 45 00 05 65
flpf@foreverliving.fr
© janvier 2025 - Ref : 13123
Reproduction interdite

TABLE DES MATIÈRES **PAGE**

1. Introduction 1
2. Définitions 3
3. Client Privilégié 7
4. Structure de rémunération/"Plan Marketing" 7
5. Niveau de Manager et Qualifications 12
6. Leadership Bonus (LB) 14
7. Qualifications additionnelles 15
8. Reconnaissances Manager et plus 15
9. Gem Bonus 20
10. Earned Incentive Plan (Forever2Drive) 21
11. Chairman's Bonus 23
12. FLP Global Rally 26
13. Procédures de commande 29
14. Règles de reparrainage 30
15. Règles de parrainage international 31
16. Activités prohibées 32
17. Company Policies 35
18. Conditions légales 40
19. Clauses restrictives 43
20. Information confidentielle et clauses de confidentialité 45
21. Garantie, retour et reprise de bonus 47
22. Code de Conduite Professionnelle 49

1 Introduction

1.01 (a) Forever Living Products (FLP) est un ensemble international d'entreprises qui produit et commercialise des produits de bien-être et de beauté uniques à travers le monde, par son concept exclusif qui encourage et soutient l'utilisation et la vente au détail de ses produits par l'intermédiaire de FBO (Entrepreneurs Forever). FLP fournit à ses FBO 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 consommateurs et aux FBO 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 prétend pas que les FBO s'assurent un revenu confortable sans travailler, ou en se reposant sur le travail de leurs équipes. Chez FLP, la rémunération est basée sur la vente de produits. Un FBO FLP est un Vendeur Indépendant dont le succès ou l'échec dépend de son travail personnel.

(c) Le principe du Plan Marketing de FLP est de promouvoir la vente et l'utilisation de produits de haute qualité auprès de consommateurs. Pour les FBO, 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 FBO, à tous les niveaux du Plan Marketing, sont encouragés à effectuer chaque mois des ventes au détail et à conserver les justificatifs de ces ventes.

(e) Les meilleurs FBO acquièrent des connaissances en participant à des réunions de formation, ce qui leur permet de maintenir le développement de leurs ventes et de développer leurs équipes.

(f) Les FBO qui ont des questions ou ont besoin de clarifier certains points peuvent contacter le Support FBO au 01.45.00.05.40.

1.02 (a) Ce Company Policy et ce Code de conduite Professionnelle ont été mis en place pour définir le règlement général du fonctionnement d'un FBO chez FLP. Ils veillent ainsi à prévenir les pratiques inappropriées, abusives ou illégales. Les règles applicables sont révisées périodiquement.

(b) Chaque FBO se doit de connaître les règles applicables.

(c) Par la signature de l'Agrément de FBO, chaque FBO accepte expressément de se conformer aux règles de la société.
Le FBO s'engage à connaître et respecter les règles du Company Policy et du Code de Conduite Professionnelle.

Il reconnaît qu'à chaque commande, il réaffirme son engagement dans le respect de ces règles. Tout abus, fausses déclarations ou violation du Company Policy et/ou du Code de Conduite Professionnelle, peut engendrer la résiliation de l'agrément du FBO et ainsi le droit de vendre nos produits.

2 Definitions

2.01 **Achat qualifiant :** tout achat de produits générant des Case Credits (CC).

2.02 **Achat Qualifiant Personnel :** le montant du Prix de Revente Conseillé ou le nombre de Case Credits qui résulte des achats effectués par le FBO en son nom propre.

2.03 **Business exercé via une Société :** un Agrément de FBO dont la gestion est assurée par une personne morale qui a été officiellement accréditée par FLP.

2.04 **Bonus :** Paiement effectué par la Société au FBO en fonction de son activité et des challenges remportés.

(a) **Bonus Personnel :** bonus sur les achats clients en ligne de 5 à 18 %, calculé sur le Prix de Revente Conseillé, en fonction du niveau atteint.

(b) **Bonus Client Privilégié :** commission de 5 à 18 % du Prix de Revente Conseillé versée à un FBO qui a parrainé un Client Privilégié. Cette commission s'établit sur le Chiffre d'Affaires du Client Privilégié et de l'équipe qu'il a constituée. Elle prend fin dès que le Client Privilégié atteint la qualification de FBO.

(c) **Bonus de Groupe :** commission versée à un FBO actif sur le Chiffre d'Affaires réalisé par une downline ne provenant pas d'un Manager downline actif . Elle représente de 3 à 13 % du Chiffre d'Affaires, basé sur le prix de revente conseillé.

(d) **Leadership Bonus (LB) :** commission versée à un Manager sur le Chiffre d'Affaires de ses Managers en downline et de leurs équipes. Elle représente de 2 à 6 % du Prix de Revente Conseillé.

2.05 **CC :** Case credit

2.06 **Case Credit :** valeur attribuée à chaque produit pour mesurer l'activité de vente et déterminer la progression de l'activité du FBO, déterminer ses commissions, ses récompenses et ses Earned Incentive, selon les règles définies par le " Plan Marketing ". Un " Case Credit " représente environ 200 € au Prix Wholesale (voir 2.31). Les CC sont calculés sur une base mensuelle calendaire.

(a) Case Credits Actifs : Case Credits Personnels + Case Credits générés par les Clients Privilégiés. La combinaison de ces deux éléments détermine le statut de FBO actif chaque mois

(b) Leadership Case Credits : Case Credits obtenus par un Manager Actif qualifié au LB, calculé sur la base

de 40 %, 20 %, 10 % des Case Credits Open Group, provenant respectivement de la 1ère, 2ème, ou 3ème génération de Managers actifs.

(c) **Case Credits Client Privilégié :** Case Credits provenant du Volume d'Affaires d'un Client Privilégié parrainé personnellement.

(d) **Case Credit Open Group :** La combinaison des Case Credits Actifs d'un FBO et des Case Credits provenant du volume d'affaires de ses FBO en downline qui ne sont pas sous un Manager en downline.

(e) **Case Credits Contournement d'Inactifs :** Case Credits générés par les Achats Qualifiants d'un FBO non-manager, issu d'un Manager Inactif attribués au premier Manager upline Actif.
Ces CCs ne sont pas comptabilisés dans les CCs Open Group pour le Manager Actif qui en bénéficie, mais sont inclus dans son Total Case Credits

(f) **Case Credits Personnels :** Case Credits générés par les Achats Qualifiants Personnels d'un FBO.

(g) **Total Case Credits :** la somme totale des différents Case Credits d'un FBO.

(h) **Case Credits Nouveaux :** Les CCs Open Group générés par les Achats Qualifiants des Clients Privilégiés et FBO en downline, qui ont été personnellement parrainés, après s'être qualifié Manager Reconnu. Ces CCs compteront comme nouveaux durant 12 mois consécutifs (incluant le mois durant lequel la lignée FBO / Client Privilégié a été parrainée) ou selon le cas, jusqu'à ce que la lignée FBO / Client Privilégié se qualifie Manager.

2.07 **Client :** toute personne qui achète les produits au Prix de Revente Conseillé.

2.08 **CB Manager (CBM) :** un FBO qualifié au Chairman's Bonus.

Lignées CBM : le nombre total de CB Managers parrainés en downline, qui peuvent être comptabilisés pour la qualification au Chairman's Bonus.

2.09 **Client Privilégié :** Personne qui s'est inscrite chez Forever afin de bénéficier de la remise Client Privilégié de 5% sur le prix client conseillé. Bien qu'il puisse se voir attribuer un numéro d'identification, le client privilégié n'est pas éligible pour participer et / ou recevoir une compensation sous quelque forme que ce soit jusqu'à ce qu'il atteigne le niveau de remise de 30%. Un client privilégié qui a acheté un pack Start Your Journey ou des produits équivalant à 2 Case Credits au cours d'une période de 2 mois consécutifs reçoit une réduction de 30% sur les achats futurs et devient Animateur adjoint et participe à la structure de rémunération telle que définie dans le Plan de marketing FLP.

2.10 **Commission Client privilégié :** 25% du prix client conseillé sur les achats réalisés par les Clients privilégiés qui est reversé au Parrain upline jusqu'à ce que le client privilégié achète le pack Start Your Journey ou réalise 2 CC sur deux mois consécutifs.

2.11 **Domestique :** tout ce qui se rapporte au pays de résidence du FBO.

2.12 **Downline :** tout FBO parrainé sous un FBO, quel que soit le nombre de générations downline.

2.13 **Eagle Manager :** un Manager qui a atteint le statut d'Eagle Manager. (voir 8.04).

2.14 **Earned Incentive Plan (Forever2Drive) :** commissions supplémentaires payées sur 36 mois au FBO qualifié.

2.15 **FBO Actif :** un FBO qui a réalisé dans le mois calendaire au moins 4 CC d'Achats Qualifiants dans son pays de résidence, dont 1 CC au moins correspond à des Achats Personnels. Le statut de " FBO Actif " est établi chaque mois, et fait partie des conditions requises pour percevoir les Bonus de Groupe, Leadership Bonus, Gem Bonus, les versements du Earned Incentive Plan, pour se qualifier Eagle Manager, au Global Rally et au Chairman's Bonus.

2.16 **FBO Reparrainé :** un FBO qui a changé de parrain après 12 mois d'inactivité.

2.17 **Forever Business Owner (FBO) (Entrepreneur Forever) :** Toute personne, ayant acheté 2 Case Credits sur une période de 2 mois consécutifs dans un seul pays, est qualifiée au prix Wholesale (acheter des produits au prix Wholesale) et percevra une marge de 30% par rapport au prix de revente conseillé. Il percevra également une remise personnelle de 5% à 18% du prix de revente conseillé, pour ses achats personnels, selon son niveau dans le Plan Marketing Forever.

2.18 **Gem Manager :** un Manager qui a parrainé et développé au moins 9 Managers Reconnus de 1ère génération ou au moins 6 lignées d'Eagle Manager.

2.19 **Manager Hérité :** (voir 5.04)

2.20 **Manager Non-Reconnu :** (voir 5.02)

2.21 **Manager Parrainé :** (voir 5.03)

2.22 **Manager Reconnu :** (voir 5.01)

2.23 **Manager Transféré :** (voir 5.04)

2.24 **Mois :** un mois calendaire (par exemple, du 1er janvier au 31 janvier).

2.25 **Incentive Shares (Parts d'Incentive) :** nombre de Case Credits Totaux réalisés, selon les règles du Chairman's Bonus, pour déterminer la part de l'enveloppe attribuée au FBO.

2.26 **Operating Company :** société administrative sous laquelle un ou plusieurs pays utilisent une seule et même base de données pour calculer les progressions des ventes, les paiements des bonus et les qualifications aux Challenges.

2.27 **Parrain :** un FBO qui enregistre personnellement un autre FBO.

2.28 **Operating Company de qualification :** Tout Operating Company considéré comme Operating Company de qualification pour la qualification au Chairman's Bonus.

2.29 **Pays de Résidence :** pays où le FBO réside la plupart du temps. Les FBO doivent se qualifier en tant qu'Actifs dans ce pays pour pourvoir être reconnus Actifs dans les autres pays où ils exercent leur activité.

2.30 **Remise Personnelle :** une remise correspondant de 8 à 18 % du prix de vente, intégrée directement dans le prix d'achat sous forme de remise directe, dans certains pays.

2.31 **Prix Wholesale ajusté :** Prix remisé à 30% moins la remise personnelle, du niveau de qualification, auquel les produits sont vendus à un FBO.

2.32 **Prix de Revente Conseillé :** prix Hors Taxe que la Société recommande pour la revente des produits. C'est sur ce prix que sont calculés tous les bonus et les remises.

2.33 **Qualifié au Leadership Bonus :** un Manager reconnu qui s'est qualifié pour recevoir les Leadership Bonus pour le mois.

2.34 **Région :** région dans laquelle le pays de résidence du FBO est situé. Les régions sont l'Amérique du Nord, l'Amérique Latine, l'Afrique, l'Europe et l'Asie.

2.35 **Upline :** les FBO dans la génération ascendante d'un FBO.

2.36 **Voyage de formation :** voyage pour deux personnes, récompensant un FBO qui s'est qualifié au Global Rally, au Chairman's Bonus, à l'Eagle Manager Retreat, ou au GLT Summit.

2.37 **Waiver (BG & BL) (dispense pour l'international) :** dispense donnée, sous certaines conditions, aux FBO qualifiés aux bonus dans un Operating Company, lui permettant de percevoir ses bonus dans tout autre Operating Company.

2.38 **Waiver pour l'actif :** un FBO qui est actif avec 4 CC dans son pays de résidence recevra une dispense pour le mois suivant dans tous les autres pays.

2.39 **Waiver pour le Leadership Bonus :** un Manager Reconnu qui est Actif, ou a reçu une dispense pour l'Actif, et réalise le nombre de CC Open Group requis pour le Leadership Bonus, dans n'importe quel Operating Company durant le mois en cours recevra une dispense pour le mois suivant dans tous les autres Operating Companies.

2.40 **Webstore :** le site de vente officielle : **www.foreverliving.com /.fr**

3 Client Privilegie

3.01 Le Client Privilégié est uniquement un consommateur de produits FLP.

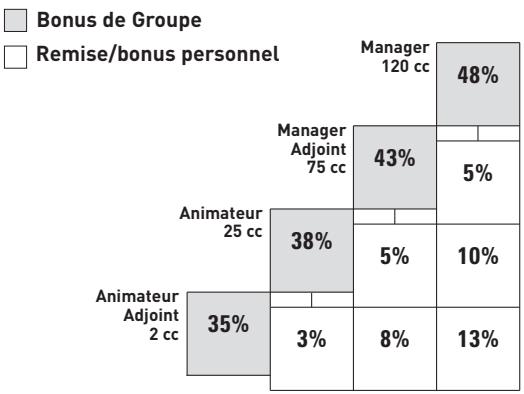
3.02 Le Client Privilégié bénéficie d'une remise de 5% sur le prix client conseillé.

3.03 Un Client Privilégié peut adhérer au plan marketing en tant que Forever Business Owner (FBO) à tout moment en réalisant 2 Case Credits sur une période de 2 mois consécutifs.

3.04 Lorsque le Client Privilégié génère 2 CC Personnels sur une période de deux mois consécutifs; il a droit à une remise permanente de 30% sur ses prochaines commandes et peut adhérer au plan de marketing en tant que Forever Business Owner (FBO) au niveau d'Animateur Adjoint.

4 Structure de Rémunération/ Plan Marketing

4.01 En devenant un Forever Business Owner (FBO) il/elle a le droit de vendre des produits FLP et de parrainer d'autres FBO pour vendre des produits FLP. Le volume des ventes (mesuré en case credit) généré par le FBO et sa downline, permet au FBO de se qualifier au niveau supérieur et les remises personnelles et bonus de groupe augmenteront comme vous l'expose le schéma du Plan Marketing ci-dessous:



(a) Le niveau d'**Animateur Adjoint** est atteint en réalisant 2 CC Open Group dans un seul Operating Company, sur une période maximum de 2 mois consécutifs. L'Animateur Adjoint perçoit :

- 30 % de remise sur le Prix de Revente Conseillé pour les achats personnels et la revente.
- 25 % de Commission Client Privilégié sur les achats des Clients Privilégiés parrainés personnellement qui achètent les produits avec une remise de 5%.

L'Animateur Adjoint actif perçoit également :

- 5 % de Remise pour les commandes personnelles et les commandes en ligne de ses clients (si les lois locales permettent aux clients finaux d'acheter directement en ligne).
- 5 % de Bonus Client Privilégié sur les achats des Clients Privilégiés.
- 5 % de Bonus Client privilégié et de remise personnelle provenant d'Animateurs Adjoints en downline inactifs.

(b) Le niveau d'**Animateur** est atteint en réalisant 25 CC Open Group sur une période maximum de 2 mois consécutifs. L'Animateur perçoit :

- 30 % de remise sur le Prix de Revente Conseillé + 8 % de remise supplémentaire sur les achats personnels.
- 30% de marge + 8% de Bonus personnel sur les ventes clients en ligne.
- 25% de Commission Client Privilégié sur les achats des Clients Privilégiés parrainés personnellement qui achètent les produits avec 5% de remise.
- 8 % de Bonus Client Privilégié sur les achats des clients privilégiés parrainés personnellement.

L'Animateur actif perçoit également :

- 3 % de Bonus de Groupe sur tous les achats des Animateurs Adjoints parrainés personnellement et de leurs downlines.
- 5% de Bonus Client privilégié et de remise personnelle provenant d'Animateurs Adjoints en downline inactifs.

(c) Le niveau de **Manager Adjoint** est atteint en réalisant 75 CC Open Group sur une période maximum de 2 mois consécutifs. Le Manager Adjoint perçoit :

- 30 % de remise sur le Prix de Revente Conseillé + 13 % de remise supplémentaire sur les achats personnels.
- 25% de Commission Client Privilégié sur les achats des Clients privilégiés parrainés personnellement qui achètent les produits avec une remise de 5%.
- 13% de Bonus Client Privilégié sur les achats des Clients Privilégiés personnellement parrainés.

Le Manager Adjoint actif perçoit également :

- 5 % de Bonus de Groupe sur tous les achats des Animateurs parrainés personnellement et de leurs downlines.
- 8 % de Bonus de Groupe sur tous les achats des Animateurs Adjoints parrainés personnellement et de leurs downlines.
- 5% de Bonus Client privilégié et de remise personnelle provenant d'Animateurs Adjoints en downline inactifs.

(d) Le niveau de **Manager** est atteint en réalisant 120 CC Open Group sur une période de 1 ou 2 mois consécutifs, ou en réalisant 150 CC Open Group sur 3 ou 4 mois consécutifs. Le Manager perçoit :

- 30 % de remise sur le Prix de Revente Conseillé + 18 % de remise supplémentaire sur les achats personnels.
- 25% de Commission Client Privilégié sur les achats des Clients privilégiés parrainés personnellement qui commandent avec une remise de 5%.
- 18% de Bonus Clients Privilégiés sur les achats des Clients Privilégiés parrainés personnellement.

Le Manager actif perçoit également :

- 5 % de Bonus de Groupe sur tous les achats des Managers Adjoints parrainés personnellement et de leurs downlines.

- 10 % de Bonus de Groupe sur tous les achats des Animateurs parrainés personnellement et de leurs downlines.
- 13 % de Bonus de Groupe sur tous les achats des Animateurs Adjoints parrainés personnellement et de leurs downlines.
- 5% de Bonus Client privilégié et de remise personnelle provenant d'Animateurs Adjoints en downline inactifs.

(e) Les Case Credits générés dans plusieurs pays peuvent être comptabilisés pour les qualifications d'Animateur, Manager Adjoint et Manager. Le niveau d'Animateur Adjoint ne peut être atteint qu'avec des Case Credits générés dans un seul pays.

(f) Les Case Credits provenant de plusieurs pays ne peuvent pas être comptabilisés pour les challenges sauf pour le Global Rally et les CC nouveaux requis pour le challenge de l'Eagle Manager et du Chairman's Bonus.

(g) Un mois ou deux mois calendaires consécutifs peuvent être utilisés pour accumuler les Case Credits nécessaires pour atteindre le niveau d'Animateur Adjoint, Animateur, Manager Adjoint ou Manager à 120 CC, et trois ou quatre mois calendaires consécutifs peuvent être utilisés pour accumuler les Case Credits nécessaires pour atteindre le niveau Manager à 150 CC. Si les Case Credits réalisés pour cette qualification (move-up) sont réalisés dans un seul pays, le changement de niveau sera effectif dans ce pays à la date à partir de laquelle les Case Credits nécessaires ont été réalisés, et le 15 du mois suivant dans tous les autres Operating Companies. Si les Case Credits ont été réalisés dans plusieurs Operating Companies, la qualification sera effective dans tous les Operating Companies à partir du 15 du mois suivant, après avoir réalisé les Case Credits nécessaires pour atteindre ce niveau.

(h) Un FBO qui se qualifie Manager Reconnu comme indiqué dans la section 4.01, sera considéré soit comme étant un Manager Parrainé ou un Manager Transféré :

(1) Si les 120 ou les 150 Case Credits sont réalisés dans un seul pays étranger, et que le FBO est Actif dans son Pays de résidence pendant la période de qualification, le FBO sera considéré comme étant un Manager Parrainé dans les deux pays, celui où il aura généré les 120 ou les 150 Case Credits, et son pays de résidence; il sera considéré comme Manager Transféré dans tous les autres Operating Companies.

(2) Si les 120 ou les 150 Case Credits sont réalisés dans plusieurs pays, le FBO sera considéré comme étant Manager Parrainé dans son pays de résidence, et sera considéré comme étant Manager Transféré dans tous les autres Operating Companies.

(i) Lorsqu'un FBO génère des Case Credits grâce aux commandes de ses clients et les achats de ses Clients Privilégiés, ces Case Credits seront comptabilisés pour l'Actif (4CC), mais seulement dans le Pays où ont été effectuées ces commandes.

(j) Un Parrain reçoit la totalité des Case Credits de chaque Client Privilégié parrainé personnellement et de son groupe downline jusqu'à ce que ce Client Privilégié

atteigne le niveau Manager. Par la suite, si le Parrain est qualifié au Leadership Bonus (LBQ), il bénéficie, au titre des Case Credits Leadership, de 40 % des Case Credits Open Group de son premier LBQ Manager downline, 20 % des CC Open Group de son deuxième LBQ Manager downline et 10 % des CC Open Group de son troisième LBQ Manager downline.

(k) Jusqu'au niveau de Manager, un FBO ne peut pas dépasser la qualification de son parrain.

(l) Il n'y a pas de rétrogradation possible pour un niveau du Plan Marketing une fois qu'il a été atteint, à moins que le contrat soit résilié ou que le FBO soit reparrainé.

4.02 **Changement de parrain**

(a)Un Client Privilégié pourra changer de parrain au bout de 6 mois pleins, à compter du mois suivant la date à laquelle l'enregistrement a été effectué.

(b) Les Clients Privilégiés qui choisiront un nouveau Parrain seront considérés comme des nouveaux parrainés pour tous les Challenges en cours.

4.03 **Qualification au statut d'actif**

(a) Afin de se qualifier au Bonus de Groupe, de Leadership et aux Challenges, un FBO doit se qualifier en tant que FBO Actif et doit également remplir toutes les autres conditions du Plan Marketing pendant le mois calendaire pour percevoir ce(s) bonus.

(b) Pour être considéré comme Actif pour le mois en cours, le FBO doit réaliser dans ce mois 4 CC d'Achats Qualifiants Domestiques, dont au moins, 1 CC correspond à sa consommation personnelle. Pour être considéré Actif dans le mois dans un pays étranger, il/elle doit avoir réalisé l'actif dans son pays résidence au cours du mois précédent.

(c)Les Animateurs Adjoints qui ne réalisent pas l'Actif un mois ne percevront pas de remise personnelle ou de Bonus Client Privilégié ce mois-ci. Les Animateurs, Managers Adjoints et Managers qui ne se qualifient pas Actifs un mois ne percevront pas de Bonus de Groupe ce mois-ci. Ces derniers remonteront à la première upline active comme défini par le Plan Marketing.

(d) Un FBO qui n'a pas perçu son Bonus peut se requalifier le mois suivant en tant que FBO Actif (sans application rétroactive).

4.04 **Calcul des Bonus et Paiement**

(a) Toutes les remises et commissions sont calculées sur le Prix de Revente Conseillé hors taxes, tel qu'énoncé dans les relevés de bonus.

(b) Les remises et les commissions sont calculées en fonction du niveau de chaque FBO et en fonction de la date de la commande. Les remises et commissions supérieures sont appliquées à la date de qualification à un niveau supérieur.

(c) Le FBO ne reçoit pas de Bonus de Groupe pour tous les FBO downline qui sont au même niveau que lui dans le Plan Marketing. Cependant, il bénéficiera des Case Credits de ces FBO pour accéder à un niveau de qualification supérieur dans le Plan Marketing et aux challenges.

(d) Les remises et commissions sont payées par virement

bancaire automatique le 15ème jour du mois suivant. Par exemple, les remises et commissions correspondant aux Achats Personnels de janvier seront payées le 15 février.

(e) Toutes les charges ou frais de tiers partie, découlant des paiements effectués par un FBO étranger pour ses bénéfices / bonus générés, seront à la charge du FBO.

4.05 **Règle des 36 mois**

(a) Un FBO qui n'a pas passé commande pendant 36 mois calendaires consécutifs perdra toute sa downline parrainée personnellement au profit du premier FBO upline.

(b) Si le FBO a des Managers de 1ère Génération en downline, ces Managers remonteront comme hérités pour le nouveau Parrain.

4.06 **Conservation des Données**

Tout FBO (en dessous du niveau de Manager), Client Privilégié ou Client Retail qui n'a enregistré aucune activité sur son compte (incluant, mais sans s'y limiter, des ventes, des achats de produits, des parrainages ou des commissions et/ou de bonus) sur une période consécutive de sept (7) ans sera considéré comme inactif. Ses données seront alors supprimées ou anonymisées dans le système de l'entreprise, conformément à notre Politique de Conservation des Données.

5 Niveau de manager et Qualifications

5.01 **Manager Reconnu**

Pour se qualifier Manager Reconnu et recevoir sa reconnaissance

(a) Le FBO réalise avec son groupe direct 120 Case Credits Open Group sur 1 ou 2 mois consécutifs, ou bien réalise 150 Case Credits Open Group sur 3 ou 4 mois consécutifs.

(b) Si les Case Credit sont réalisés dans un seul Operating Company, le FBO doit être Actif dans le même Operating Company chaque mois pendant sa période de qualification. Ou bien si les Case Credits sont générés dans plusieurs Operating Comapny, le FBO doit être Actif dans son pays de résidence chaque mois pendant la période de qualification.

(c) Si sur cette même période, un FBO downline se qualifie également Manager, il doit réaliser pendant le dernier mois de qualification, au moins 25 Case Credits Open Group, provenant de downlines autres que celles du FBO downline qui se qualifie également Manager le même mois.

5.02 **Manager non Reconnu**

(a) Dès que le FBO et sa downline réalisent 120 CC Open Group pendant 1 ou 2 mois consécutifs, ou bien 150 CC Open Group sur 3 ou 4 mois consécutifs, et que le FBO 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 la Remise Personnelle, le Bonus Client Privilégié et le Bonus de Groupe, mais ne peut se qualifier ni au Leadership Bonus ni aux autres Challenges Manager.

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

- Avoir un total de 120 CC d'Achats Open Group sur 1 ou 2 mois consécutifs, ou bien un total de 150 CC d'Achats Open Group sur 3 ou 4 mois consécutifs.
- Etre FBO Actif chaque mois sur toute cette période.

(d) Un Manager Non Reconnu peut se requalifier en tant que Manager Reconnu en comptabilisant les Case Credits du dernier mois de qualification.

(e) Les Case Credits associés au Manager en downline se qualifiant en même temps que le Manager en Upline, durant le dernier mois de qualification, ne peuvent pas être comptabilisés pour une requalification Manager Reconnu.

(f) Dès qu'un Manager Non Reconnu génère les Case Credits Open Group requis, le FBO deviendra un Manager Reconnu et sera en mesure de se qualifier au Bonus de Leadership et percevra les Case Credits Leadership.

5.03 **Manager Parrainé**

On appelle Manager Parrainé un FBO qualifié Manager Reconnu.

(a) Un Manager Hérité ou Transféré peut devenir Manager Parrainé, s'il se requalifie Manager Reconnu.

(b) Un Manager Parrainé peut compter pour son Manager upline pour une qualification Gem ou tous challenges nécessitant des Managers Parrainés.

5.04 **Manager hérité et transféré**

(a) Un Manager est considéré Hérité lorsqu'il remonte à un autre parrain dans le cadre de la règle des 12 mois de non-qualification au BL ou si son parrain actuel a démissionné ou a été reparrainé. Ce Manager comptera comme "Manager Hérité" pour son nouveau parrain.

(b) On appelle un Manager Transféré un Manager qui s'est qualifié Manager Reconnu dans un autre pays, jusqu'à ce qu'il se requalifie Manager Reconnu dans le pays souhaité comme expliqué dans la section 4.01(h).

(c) Le fait d'être un « Manager Hérité et Transféré » n'a pas d'influence sur les Bonus de Groupe ou les Leadership Bonus payés aux Managers ou leur upline. Cependant, l'activité d'un Manager Hérité et Transféré ne compte pas pour :

- La réduction des Case Credits requis dans le cadre du Earned Incentive Plan (Forever2Drive).
- Le statut de Gem Manager.

(d) Le Manager Transféré ou Hérité peut se requalifier en tant que Manager Parrainé dans plusieurs pays s'il remplit les conditions suivantes :

- Réaliser un total de 120 CC Open Group sur 1 ou 2 mois consécutifs, ou bien réaliser un total de 150 CC Open Group sur 3 ou 4 mois consécutifs dans le pays où il souhaite se qualifier en tant que Manager Parrainé. La requalification peut commencer le mois précédent le mois du Transfert.
- Etre FBO Actif pendant la même période.
- Lors de la période de requalification, être 4 CC Actif dans son pays de résidence ou réaliser 4CC Actif dans le pays où il se requalifie Manager.

6 Leadership Bonus (LB)

6.01 Après qu'un FBO se soit qualifié Manager Reconnu, il/elle peut se qualifier au Bonus de Leadership en développant et en accompagnant des Managers en downline, et en continuant à parrainer et former des FBO.

6.02 (a) Un Manager Reconnu Actif et ayant réalisé 12 CC Open Group (ou qui s'est qualifié au Waiver Actif et Leadership Bonus) dans une seule et unique Operating Company durant le mois en cours, se qualifie alors au Bonus de Leadership dans cette seule et unique Operating Company.

(b) Le nombre de Case Credits Open Group à réaliser peut être abaissé à 8 CC si le FBO a 2 Managers Reconnus Actifs en downline, chacun de lignées séparées, qui ont chacun réalisé 25 Total Case Credits le mois précédent. Il est ensuite réduit à 4 CC Personnels et Client Privilégié, s'il a 3 Managers Reconnus Actifs en downline, chacun de lignées séparées, qui ont chacun réalisé 25 Total Case Credits le mois précédent.

6.03 La commission Leadership Bonus est basée sur le Prix de Revente Conseillé du Chiffre d'Affaires personnel et Non-Manager. Elle est versée aux uplines selon les taux suivants :

(a) 6 % au parrain direct qualifié au Leadership Bonus.

(b) 3 % au 2ème Manager upline qualifié au Leadership Bonus.

(c) 2 % au 3ème Manager upline qualifié au Leadership Bonus.

6.04 (a) Un Manager qui n'est pas Actif dans aucun Operating Company, pendant trois mois consécutifs perd son éligibilité, même s'il n'a pas de Manager en downline.

(b) Un Manager qui a perdu son éligibilité au Leadership Bonus peut se requalifier en remplissant toutes les conditions suivantes dans un seul pays :

- Réaliser 12 CC Open Group chaque mois pendant trois mois consécutifs (même s'il n'a pas de Managers en downline).
- Etre Actif chaque mois pendant la même période.

(c) Lors d'une requalification, qui s'établit sur 3 mois, le Manager requalifié au Leadership Bonus percevra les commissions à compter du quatrième mois, soit à partir du 15 du cinquième mois.

6.05 (a) Un Manager qui n'est pas qualifié au Bonus de

Leadership au moins une fois durant la période de 12 mois consécutifs, et qui n'est pas en train de se requalifier, perdra définitivement tous ses Managers en downline.

(b) Un Manager destitué deviendra un Manager Hérité du premier Manager en upline qualifié au Bonus de Leadership.

7 Qualifications Additionnelles

7.01 Toutes les qualifications additionnelles de la Société ont pour but de promouvoir les principes primordiaux de construction d'une affaire selon des critères de qualité (parrainage éthique et vente vertueuse). Les gains ne sont pas transférables et seront offerts uniquement aux FBO qui se qualifient en construisant leur affaire conformément aux écrits et à l'esprit du Plan Marketing FLP et des principes du Company Policy et du Code de Conduite Professionnelle.

7.02 Les reconnaissances sont attribuées uniquement aux FBO figurant sur l'Agrément de FBO enregistré.

7.03 (a) Dans le cas où l'époux (se) d'un FBO ne participe pas au voyage de formation, le FBO peut se faire accompagner par un invité de 14 ans ou plus.

(b) Les voyages sont les suivants : Global Rally, Eagle Manager Retreat, de Managers Saphir, à Manager Centurion Platine.

(c) Les voyages des Managers Saphir à Centurion Platine Centurion doivent être validés dans les 24 mois suivant la qualification.

8 Reconnaissances Manager et Plus

8.01 Pour les qualifications de niveaux (de Manager Senior à Manager Centurion Platine), un Manager peut comptabiliser tous les Managers Reconnus de 1ère génération, quel que soit le pays de qualification. Chaque Manager ne pourra compter qu'une seule fois.

8.02 Les reconnaissances pour les Managers et plus sont uniquement décernées lors d'événements officiels organisés par la société.

8.03 **Manager Reconnu :** lorsqu'un FBO remplit les conditions nécessaires pour sa qualification (voir chapitre 5.01), il devient un Manager Reconnu et reçoit une reconnaissance.

8.04 **Statut d'Eagle Manager :**

(a) Le statut Eagle Manager est atteint chaque année si les conditions suivantes sont réunies, dans la période du 1er mai au 30 avril après avoir été qualifié Manager Reconnu :

1) Etre actif chaque mois, dans le Pays de résidence ou dans le Operating Company de qualification.

2) Etre qualifié au Bonus de Leadership (même s'il n'a pas de Managers en downline). Les Case Credtis générés pendant les mois où le FBO n'est pas qualifié au Leadership Bonus ne compteront pas pour la reconnaissance Eagle Manager.

• Accumuler dans le pays de qualification et à l'international au moins 720 CC totaux pendant la période dont 100 CC Nouveaux.

• Participer aux événements locaux et régionaux et aux Success Days.

La condition suivante peut être remplie pendant la période de qualification de mai à avril, avant ou après la qualification en tant que manager reconnu :

• Parrainer et développer 2 animateurs en 1ère génération dans n'importe quel Operating Company.

(b) En plus des conditions mentionnées ci-dessous, les Managers Seniors et plus devront aussi développer et maintenir des Eagle Managers dans leur downline (tel que décrit ci-dessous). Chaque Eagle Manager en downline devra être dans une downline différente quelle que soit la profondeur et peut provenir de n'importe quel Operating Company. Le Manager devra répondre à ces exigences en fonction du niveau atteint au début de la période de qualification.

NIVEAU DE QUALIFICATION	NOMBRE D'EAGLE MANAGERS EN DOWLINE REQUIS
Senior Manager	1 Eagle Manager
Soaring Manager	3 Eagle Managers
Manager Saphir	3 à 5 EM* (Qualifié Eagle) ou 6 à 9 EM* (Eagle Manager Saphir)
Manager Saphir Diamant	3 à 9 EM* (Qualifié Eagle) ou 10 à 14 EM* (EM Saphir Diamant)
Manager Diamant	3 à 14 EM* (Qualifié Eagle) ou 15 à 24 EM* (EM Diamant)
Manager Double Diamant	3 à 24 EM* (Qualifié Eagle) ou 25 à 34 EM* (EM Double Diamant)
Manager Triple Diamant	3 à 34 EM* (Qualifié Eagle) ou 35 à 44 EM* (EM Triple Diamant)
Manager Diamant Centurion	3 à 44 EM* (Qualifié Eagle) ou 45 et plus EM* (EM Diamant Centurion)
Manager Diamant Platine	3 à 54 EM* (Qualifié Eagle) ou 55 et plus EM* (EM Diamant Platine)
Manager Double Diamant Platine	3 à 64 EM* (Qualifié Eagle) ou 65+ EM* (EM Double Diamant Platine)
Manager Triple Diamant Platine	3 à 74 EM* (Qualifié Eagle) ou 75+ EM* (EM Triple Diamant Platine)
Manager Centurion Platine	3 à 84 EM* (Qualifié Eagle) ou 85 et plus EM* (EM Centurion Platine)

* EM **(Eagle Managers)**

Les Gem managers (Saphir et plus), peuvent se qualifier à l'Eagle Manager à un niveau inférieur mais pas inférieur à Essor. Par exemple, si un Manager Diamant a 3 Eagle Managers en downline, il se qualifiera et sera donc désigné comme Manager Diamant qui s'est qualifié à l'Eagle.

(c) Les FBO reparrainés sont pris en compte pour le critère du « Nouvel Animateur » et pour les CC Nouveaux.

(d) Un Manager peut prendre en compte des Eagle Manager dans différents Operating Companies pour atteindre le niveau d'Eagle Manager. Si ce Manager a parrainé le même FBO dans plusieurs pays, ce FBO peut compter comme Eagle Manager sous ce Manager dans lesdits Operating Companies, mais il n'est pas possible de compter une downline Eagle Manager plus d'une fois.

(e) Si le FBO atteint le niveau Manager pendant la période de qualification :

• Les nouveaux parrainages de tous les Clients Privilégiés parrainés lors du dernier mois de sa qualification au niveau Manager, seront pris en compte pour le challenge Eagle Manager.

• Quelle que soit la période où l'on se qualifie Manager, les critères nécessaires pour se qualifier Eagle Manager demeurent identiques : à savoir réaliser 720 CC Totaux dont 100 CC Nouveaux et Parrainer et développer 2 Animateurs. Aucun prorata temporis ne sera effectué.

(f) Si toutes les conditions pour atteindre le statut d'Eagle Manager sont remplies, le FBO sera récompensé par un voyage de formation pour assister à l'Eagle Manager Retreat. Dans le cas où la société propose deux destinations différentes, le FBO se qualifiant à l'Eagle Manager sera en mesure de choisir parmi ces deux destinations sélectionnées par la société. Cela inclut :

• Un aller/retour pour 2, et 3 nuits d'hébergement.

• Une invitation à la formation exclusive Eagle Manager.

• L'accès à tous les événements liés à l'Eagle Manager Retreat.

•Le FBO qualifié devra sélectionner la destination après la clôture de la période de qualification avant le 31 mai ou bien renoncer à sa participation à l'Eagle.

(g) Un FBO se qualifiant directement Eagle Manager Saphir, Saphir Diamant ou Diamant, sera automatiquement qualifié au Gem Bonus (1%, 2%, 3%), dans son pays de résidence pendant les 12 prochains mois à partir du mois de mai s'il est LBQ.

(h) Un FBO ne peut se qualifier que dans un seul pays. S'il remplit les critères dans plusieurs pays, le pays où il a généré le plus de CCG sera le Pays de Qualification.

8.04.1 **Global Leadership Team (GLT)**

(a) Le Global Leadership Team est gagné et renouvelé chaque année en réalisant 7500 Case Credits Totaux (comprenant au moins 50 CC Nouveaux) pendant l'année calendaire après s'être qualifié Manager Reconnu.

(b) Les Managers qui se qualifient au Global Leadership

Team seront invités à une Rencontre Globale exclusive, et recevront une reconnaissance Global Leadership Team et des récompenses au Global Rally.

(c) Les Managers doivent assister au Global Rally pour recevoir les récompenses Global Leadership Team.

8.05 **Reconnaissance Gem Manager :**
Le statut de Gem Manager peut être atteint de deux manières différentes. Il n'est pas possible de combiner ces deux possibilités.

(a) Accumuler des premières générations de Managers Reconnus Parrainés

(b) Accumuler des downlines d'Eagle Managers

(c) Seuls les downlines d'Eagle Managers développées durant l'année où le Manager atteint toutes les exigences requises et qui n'ont pas déjà été pour un autre Eagle Manager au cours d'une période précédente compteront pour le cumul total. Le Manager doit atteindre tous les critères de qualifications requis durant la période de mai à avril à la suite de sa qualification de Manager Reconnu :

1) Être actif chaque mois
2) Être qualifié au Bonus de Leadership chaque mois. Les Case Credits générés les mois où le FBO n'est pas qualifié au Bonus de Leadership ne compteront pas pour ce challenge.
3) Générer 720CCG dans le pays de qualification et à l'international
4) Dont 100 CC Nouveaux dans n'importe quel pays
5) Et parrainer et développer 2 nouveaux Animateurs dans n'importe quel pays.

(d) Il n'y a pas de limite dans le temps pour le cumul des Managers ou des downline Eagles Managers.

1) Un Manager qui a achevé tous les critères de qualifications durant la période peut, rétroactivement, compter toutes les Downlines d'Eagle Managers des années précédentes durant lesquelles il / elle aura également rempli les conditions requises.

2) Chaque Downlines d'Eagle Manager peut seulement compter une fois pour la qualification des Managers upline.

(e) Un Manager Reconnu qui a été supprimé de la base de données suite à une résiliation, un reparrainage continuera de compter pour la qualification Gem de son ancien parrain.

8.06 **Manager Senior**

(a) Accumuler 2 premières générations de Managers Reconnus Parrainés ou

(b) Accumuler 1 Eagle Manager en downlines.

(c) Un reconnaissance sertie de deux grenats sera décernée au Manager Senior.

8.07 **Manager Essor**

(a) Accumuler 5 premières générations de Managers Reconnus Parrainés ou

(b) Accumuler 3 Eagle Managers en Downline.

(c) Une reconnaissance sertie de quatre grenats sera décernée au Manager Essor (Soaring).

8.08 **Manager Saphir**

(a) Accumuler 9 premières générations de Managers Reconnus Parrainés ou

(b) Accumuler 6 Eagle Managers en Downline.

(c) Le Manager Saphir recevra :

1) Une reconnaissance en or sertie de 4 Saphirs sera décernée au Manager Saphir ainsi qu'un voyage tous frais payés dans un complexe hôtelier de sa régions.

2) Une plaque de reconnaissance personnalisée.

8.09 **Manager Saphir Diamant :**

(a) Accumuler 17 premières générations de Managers Reconnus Parrainés ou

(b) Accumuler 10 Eagle Managers en Downline.

(c) Le Manager Saphir Diamant recevra :

Une reconnaissance en or sertie de deux diamants et deux saphirs sera décernée au Manager Saphir Diamant ainsi qu'un voyage de 5 jours et 4 nuits tous frais payés dans un luxueux complexe hôtelier de sa région.

8.10 **Manager Diamant :**

(a) Accumuler 25 premières générations de Managers Reconnus Parrainés ou

(b) Accumuler 15 Eagle Managers en Downline.

(c) Le Manager Diamant se voit offrir :

1) Une reconnaissance en or sertie d'un diamant, une magnifique bague spécialement conçue pour la reconnaissance Diamant, et un voyage tous frais payés dans un des luxueux complexes hôteliers de la société, dans sa région.

2) Exemption de l'obligation de devoir réaliser les CC minimum requis pour le Bonus de Leadership et le Forever2Drive, à condition qu'un minimum de vingt-cinq Managers Reconnus Parrainés en 1ère génération soient Actifs chaque mois.

3) Une plaque personnalisée avec les noms des Managers qui ont rendu la qualification possible.

8.11 **Manager Double Diamant :**

(a) Accumuler 50 premières générations de Managers Reconnus Parrainés ou

(b) Accumuler 25 Eagle Managers en Downline.

(c) Le Manager Double Diamant recevra :

1) Une reconnaissance en or orné de 2 gros diamants, un stylo exclusif accessoirisé de diamants et un voyage tous frais payés en Afrique du Sud ou dans une desti nation équivalente.

2) Une plaque personnalisée avec les noms des managers qui ont rendu la qualification possible.

8.12 **Manager Triple Diamant :**

(a) Accumuler 75 premières générations de Managers Reconnus Parrainés ou

(b) Accumuler 35 Eagle Managers en Downline.

(c) Le Manager Triple Diamant recevra :

1) Une reconnaissance en or orné de 3 gros diamants,

une montre personnalisée exclusive et un voyage tous frais payés, autour du monde.

2) Une plaque personnalisée avec les noms des managers qui ont rendu la qualification possible.

8.13 **Manager Diamant Centurion :**

(a) Accumuler 100 premières générations de Managers Reconnus Parrainés ou

(b) Accumuler 45 Eagle Managers en Downline.

(c) Le Manager Diamant Centurion recevra :

1) Une reconnaissance en or orné de 4 gros diamants et un voyage tous frais payés en classe affaires dans les Îles Hawaïennes ou vers une destination équivalente.

2) Une vidéo professionnelle sur l'opportunité business.

3)Une plaque personnalisée avec les noms des Managers qui ont rendu la qualification possible.

8.14 **Manager Diamant Platine :**

a) Accumuler 125 premières génération de Managers reconnus parrainés ou

b) Accumuler 55 Eagle Managers en Downline.

c) Le Manager Diamant Platine recevra :

1) Une reconnaissance en platine et un voyage tous frais payés en classe affaires à la Grande Barrière de Corail ou vers une destination équivalente.

2) Une plaque de reconnaissance personnalisée.

8.15 **Manager Double Diamant Platine :**

a) Accumuler 150 premières génération de Managers reconnus parrainés ou

b) Accumuler 65 Eagle Managers en Downline.

c) Le Manager Double Diamant Platine recevra :

1) Une reconnaissance en platine et un voyage tous frais payés en classe affaires à Bora Bora ou vers une destination équivalente.

2) Une plaque personnalisée avec les noms des Managers qui ont rendu la qualification possible.

8.16 **Manager Triple Diamant Platine :**

a) Accumuler 175 premières génération de Managers reconnus parrainés ou

b) Accumuler 75 Eagle Managers en Downline.

c) Le Manager Triple Diamant Platine recevra :

1) Une reconnaissance en platine et un voyage tous frais payés en classe affaires aux Maldives/Seychelles ou vers toute autre destination équivalente.

2) Une plaque personnalisée avec les noms des managers qui ont rendu la qualification possible.

8.17 **Manager Centurion Platine :**

a) Accumuler 200 premières générations de Managers reconnus parrainnés ou

b) Accumuler 85 Eagle Managers en Downline

c) Le Manager Centurion Platine recevra :

1) Une reconnaissance en platine et un voyage tous frais payés en classe affaires vers la destinations de son choix.

2) Une plaque personnalisée avec les noms des managers qui ont rendu la qualification possible.

9 Gem Bonus

9.01 (a) Les Gem Managers qualifiés au Leadership Bonus qui dans le pays de qualification ont le nombre requis de Managers parrainés en 1ère génération pendant le mois en cours, ou le nombre requis de downlines parrainées distinctes, chacune comprenant un Manager Actif qui a réalisé 25 CC Totaux ou plus pendant le mois en cours, recevront un Gem Bonus basé sur le Prix de Revente Conseillé sur les Achats Open Group des Managers LBQ de première, seconde et troisième génération, selon le schéma ci-dessous :

- Gem Bonus Saphir : Managers Saphirs et plus ayant 9 Managers Actifs de 1ère génération parrainés personnellement, ou 9 downline parrainées distinctes chacune comprenant un Manager qui a réalisé 25CC Totaux = 1 %.
- Gem Bonus Saphir Diamant : Managers Saphir Diamant et plus ayant 17 Managers Actifs de 1ère génération parrainés personnellement, ou 17 downline parrainées distinctes chacune comprenant un Manager qui a réalisé 25CC Totaux = 2 %.
- Gem Bonus Diamant: Managers Diamant ayant 25 Managers Actifs de 1ère génération parrainés personnellement, ou 25 downline parrainées distinctes chacune comprenant un Manager qui a réalisé 25CC Totaux = 3 %.

Les pourcentages du Gem Bonus ne se cumulent pas. Les Gem Managers perçoivent le pourcentage le plus élevé pour lequel ils se sont qualifiés.

(b) Un Manager peut prendre en compte un Manager étranger de première génération pour une 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 de Revente Conseillé des Achats Domestiques Qualifiants Open Group 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 première génération, ou le nombre requis de downlines parrainées distinctes, chacune comprenant un Manager qui a réalisé 25 CC Totaux ou plus dans ce pays pour le mois durant lequel il se qualifie au Gem Bonus.

(d) Un FBO se qualifiant directement Eagle Manager avec 6,10 ou 15 Eagle Manager en downline, sera automatiquement qualifié au Gem Bonus (1%, 2%, 3%), dans son pays de résidence pendant les 12 prochains mois à partir du mois de mai s'il est qualifié au Bonus de Leadership.

Si un Gem Manager se qualifie en tant que Eagle à un niveau inférieur que son niveau actuel (exemple : un Manager Diamant qui se qualifie Eagle avec 6 Eagle Manager en downline), le versement du Gem Bonus correspondra à son niveau de qualification Eagle sauf pour les mois où le Gem Manager reçoit un pourcentage plus élevé en fonction de la règle du Gem Bonus (voir le chapitre 9 du Company Policy).

10 Earned Incentive Plan (Forever2Drive)

10.01 (a) Un Manager Reconnu Actif peut participer au Forever2Drive.

(b) Tous les Case Credits requis doivent être générés dans un seul Operating Company. Un FBO peut se qualifier au challenge dans plusieurs Operating Companies si il/elle remplit les critères des Case Credits dans chaque Operating Company. Il existe trois niveaux de qualification au Forever2Drive :

- Niveau 1 : La Société paiera une somme maximum de 400 euros par mois sur une durée maximum de 36 mois consécutifs.
- Niveau 2 : La Société paiera une somme maximum de 600 euros par mois sur une durée maximum de 36 mois consécutifs.
- Niveau 3 : La Société paiera une somme maximum de 800 euros par mois sur une durée maximum de 36 mois consécutifs.

(c) La qualification se joue sur 3 mois consécutifs, comme expliqué dans le tableau ci-dessous :

	CC		
	1ER MOIS	2EME MOIS	3EME MOIS
NIVEAU 1	50	100	150
NIVEAU 2	75	150	225
NIVEAU 3	100	200	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 Case Credits du 3ème mois soit maintenu.

(e) Si le Volume de CC Groupe du Manager est inférieur au niveau de qualification du 3ème mois, la commission sera calculée sur la base du Volume réel de CC multiplié par 2,66 euros.

(f) Dans le cas où le Volume de CC Groupe est inférieur à 50 CC, la commission de ce programme n'est plus versée. Si, durant les mois suivants, le volume de Case Credits du Manager qualifié augmente à 50 Case Credits ou plus, le Forever2Drive lui sera payé selon les conditions décrites.

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

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

(i) Dans le cas où le FBO n'est pas Actif, la commission de ce programme n'est plus versée.

(j) Les Case Credits générés par un FBO Actif afin qu'il devienne Manager Reconnu compteront pour sa qualification au Forever2Drive.

(k) Après avoir fini le 3ème mois de qualification pour un niveau au Forever2Drive, un Manager peut débuter une qualification à un niveau supérieur à partir du mois suivant (le 4ème 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 CC, et réalise ensuite 225 CC en avril, le Forever2Drive Niveau 1 sera remplacé par une nouvelle période de 36 mois du Forever2Drive Niveau 2.

(l) Pour se requalifier, il suffit de reproduire l'un des niveaux de qualification au cours des 6 derniers mois de la précédente période de qualification. Attention : un Manager qui s'était qualifié au niveau 3 sur 36 mois devra se requalifier au même niveau 3 au cours des 6 derniers mois s'il veut maintenir le niveau, sinon il bénéficiera du niveau inférieur pour lequel il remplit les critères.

11 Chairman's Bonus

11.01 (a) **Conditions requises pour TOUS les niveaux.** Les conditions suivantes doivent **TOUTES** être réalisées par le FBO après s'être qualifié Manager Reconnu, soit dans le Pays de Résidence, soit dans l'Operating Company de qualification. Elles ne peuvent pas être réalisées dans des pays différents.

(1) Etre Actif et Qualifié au Leadership Bonus (même si le FBO n'a pas de Manager en downline). Les Case Credits générés pendant les mois où le FBO n'est pas qualifié au Leadership Bonus ne compteront pas pour la reconnaissance du Chairman's Bonus.

(2) Les conditions suivantes peuvent être réalisées dans n'importe quel Operating Company, mais ne peuvent pas être cumulées dans plusieurs Operating Companies :

- Etre qualifié au Forever2Drive.
- Avoir écoulé au minimum 75 % de ses achats.
- Construire son activité FLP dans le respect des codes éthiques et de déontologie de notre profession, et les règles du Company Policy et le Code de Conduite Professionnelle.
- Assister et soutenir les événements organisés par Forever.

(3) La décision finale de la qualification au Chairman's Bonus est soumise à l'approbation du Comité Exécutif. Le Comité Exécutif prendra en compte toutes les dispositions du Company Policy et le Code de Conduite Professionnelle.

(4) Un FBO peut se qualifier dans un seul pays. Si le FBO réalise les critères de qualification dans plusieurs pays, son pays de qualification sera celui où il aura généré le plus de CCs Totaux.

(b) **Chairman's Bonus Manager (CBM) Niveau 1**. En plus des conditions générales requises indiquées ci-dessus, les conditions suivantes doivent être réalisées :

(1) Accumuler dans l'Operating Company de qualification et à l'international 700 Case Credits Open Group pendant la période de qualification après s'être qualifié Manager Reconnu, dont au moins 150 Case Credits Nouveaux.

(a) Les Case Crédits générés en dehors de l'Operating Company de qualification ne seront pas pris en compte dans le calcul des Incentive Shares.

(2) Et dans n'importe quelle génération, développer :

- Soit un Manager Reconnu en downline, de n'importe quel pays qui réalise 600 CC Groupe ou plus dans un seul Operating Company, pendant la période de qualification, après s'être qualifié Manager Reconnu.

(1) Seuls les Case Credits réalisés les mois où le Manager à 600 CC est actif seront pris en compte pour cette condition.

(2) Ce Manager peut être un Manager existant ou un nouveau Manager développé pendant la période de qualification.

(3) Les Case Credits du Manager à 600 ne seront pas pris en compte lors du calcul des Incentive Shares.

- Soit un CBM en downline, dans n'importe quel Operating Company.

(4) Les FBO Reparrainés sont pris en compte pour toutes les conditions du niveau 1.

(5) Si un FBO se qualifie Manager durant la période de qualification, les critères du Chairman's Bonus ne sont pas au prorata. Le FBO doit réaliser 700 Case Credits Open Group et 150 Case Credits Nouveaux une fois qu'il aura atteint le niveau de Manager.

(c) **Chairman's Bonus Manager (CBM) Niveau 2.** En plus des conditions générales requises indiquées ci- dessus, les conditions suivantes doivent être réalisées :

(1) Accumuler dans l'Operating Company de qualification et à l'international 600 Case Credits Open Group pendant la période de qualification après s'être qualifié Manager Reconnu, dont au moins 100 Case Credits Nouveaux.

(a) Les Case Crédits générés en dehors de l'Operating Company de qualification ne seront pas pris en compte dans le calcul des Incentive Shares.

(2) Développer 3 CBMs de n'importe quelle génération, chacun de downlines séparées dans n'importe quel Operating Company

(3) Un FBO Reparrainé est pris en compte pour toutes les conditions du niveau 2.

(4) Si un FBO se qualifie Manager durant la période de qualification, les critères du Chairman's Bonus ne sont pas au prorata. Le FBO doit réaliser 600 Case Credits Open Group et 100 Case Credits Nouveaux une fois qu'il aura atteint le niveau de Manager.

(d) **Chairman's Bonus Manager (CBM) Niveau 3.** En plus des conditions générales requises indiquées ci-dessus, les conditions suivantes doivent être réalisées (1) Accumuler dans l'Operating Company de qualification et à l'international 500 Case Credits Open Group pendant la période de qualification après s'être qualifié Manager Reconnu, dont au moins 100 Case Credits Nouveaux.

(a) Les Case Credits générés à l'étranger ne seront pas pris en compte dans le calcul des Incentive Shares

(2) Développer 6 CBMs de n'importe quelle génération, chacun de downlines séparées, dans n'importe quel Operating Company

(3) Les FBO Reparrainés sont pris en compte pour toutes les conditions du niveau 3.

(4) Si un FBO se qualifie Manager durant la période de qualification, les critères du Chairman's Bonus ne sont pas au prorata. Le FBO doit réaliser 500 Case Credits Open Group et 100 Case Credits Nouveaux une fois qu'il aura atteint le niveau de Manager.

(e) **Calcul du Chairman's Bonus**

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

- La moitié de cette enveloppe sera allouée aux qualifiés au niveau 1,2 et 3.
- Un tiers de cette enveloppe sera alloué aux qualifiés auniveau 2 et 3.
- Un sixième de cette enveloppe sera alloué aux qualifiés au niveau 3.

(2) Les FBO qualifiés recevront :

- Une Incentive Share pour chacun de leurs Case Credits Totaux réalisés dans leur Operating Company de qualification.

- Les Incentive Shares des premiers Managers downline qualifiés au Chairman's Bonus quel que soit l'Operating Company dont ils font partie.

(3) Chacune des portions de l'enveloppe sera divisée par le volume global d'Incentive Shares de tous les qualifiés pour chaque niveau. De ce calcul est dégagée une valeur monétaire qui sera multipliée par les Incentive Shares de chaque FBO pour déterminer le montant des gains.

(f) **La reconnaissance Chairman's Bonus Global Rally**

(1) Les qualifiés au Chairman's Bonus qui se qualifient également pour le Global Rally avec 1000CCG se verront offrir un voyage pour le Global Rally afin d'être reconnus. Voir l'article 12.01 (f).

12 FLP Global Rally

12.01 (a) Pour se qualifier, un FBO doit totaliser au minimum 1500 CC dont 50 CCs Nouveaux sur une année calendaire (1er janvier – 31 décembre). La récompense est :

- Un voyage pour 2 personnes incluant billets d'avion, hébergement, repas.
- Une enveloppe pour les faux frais et les activités.

Pour recevoir le bénéfice de sa qualification, le FBO doit participer au Global Rally auquel il s'est qualifié.

(b) Pour atteindre l'objectif de 500 CCs et plus, un FBO peut combiner les CCs de tous les pays où il a une lignée.

(c) • Seuls les CC des FBO actifs comptent.

- Seuls les CC Leadership Bonus générés pendant le mois où le Manager est qualifié au Leadership Bonus comptent.
- Dans tous les cas, tous les CC permettant la réalisation de l'actif comptent.

(d) Pour se qualifier, un FBO doit totaliser un nombre minimum de CC en fonction de chaque niveau. Les niveaux et les reconnaissances associés sont détaillés ci-dessous. Chaque FBO qualifié bénéficiera soit de repas offerts par Forever, soit d'une enveloppe lui permettant d'organiser lui-même ses repas en fonction de son niveau de qualification.

Experience Global Rally

(e) **500 Case Credits Groupe :**

Tout FBO ayant accumulé 500 Case Credits ou plus, mais n'ayant pas rempli les autres critères requis, recevra 2 billets « Non-Qualifié » pour le Rally, sous réserve qu'il y assiste à ses propres frais. À défaut, il bénéficiera d'un accès exclusif à la retransmission VIP du Rally via Zoom. Les 2 billets « Non-Qualifié » sont strictement personnels, non transférables, et ne seront émis qu'après confirmation des réservations de vol et d'hébergement.

(f) **Chairman's Bonus (pour les Managers au-dessus de 1000 Case Credits Groupe) :**

(1) Billets d'avion, hébergement et repas pour le Global CB Rally Experience.

(2) Une enveloppe de 250 dollars pour les faux frais.

(g) **1500 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) - qui ne participent pas au Global Rally :**

(1) Une compensation de 2500 dollars de bonus.

(h) **1500 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

1) Billets d'avion, hébergement et repas pour le Global Rally Experience.

2) Une enveloppe de 500 dollars pour les faux frais.

(i) **2500 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion, Hébergement et repas pour le Global Rally Experience.

(2) Une enveloppe de 1000 dollars pour les faux frais.

(j) **3500 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion, hébergement et repas pour le Global Rally Experience.

(2) Une enveloppe de 1500 dollars pour les faux frais.

(3) Un cadeau local spécial et toutes commodités mises à disposition pour enrichir l'expérience du Global Rally.

(4) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

(k) **5000 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion, hébergement et repas pour le Global Rally Experience.

(2) Une chambre d'hôtel de standing, dans la mesure du possible

(3) Une enveloppe de 2000 dollars pour les faux frais.

(4) Un cadeau local spécial et toutes commodités mises à disposition pour enrichir l'expérience du Global Rally.

(5) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

Rally GLT et Summit

(l) **7500 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion, hébergement et repas pour le GLT & Summit Experience.

(2) Une chambre d'hôtel de standing, dans la mesure du possible.

(3) Une enveloppe de 3000 dollars pour les faux frais.

(4) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

(m) **10000 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion en classe affaire vers ou depuis le Rally et EMR, si qualifié.

(2) Hébergement et repas pour le GLT & Summit Experience.

(3) Une suite dans un hôtel de luxe, dans la mesure du possible.

(4) Une enveloppe de 3000 dollars pour les faux frais.

(5) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

(n) **12500 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion en classe affaire vers ou depuis le Rally et EMR, si qualifié.

(2) Hébergement et repas pour le GLT & Summit Experience.

(3) Une suite dans un hôtel de luxe, dans la mesure du possible.

(4) Une enveloppe de 5000 dollars pour les faux frais.

(5) 2 sacs Louis Vuitton exclusifs pour la première qualification au niveau 12.5k.

(6) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

(o) **15000 Case Credits Groupe (comprenant 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion en classe affaire vers ou depuis le Rally et EMR, si qualifié.

(2) Hébergement et repas pour le GLT & Summit Experience.

(3) Une suite dans un hôtel de luxe, dans la mesure du possible.

(4) Une enveloppe de 10000 dollars pour les faux frais.

(5) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

(p) **20000 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion en classe affaire vers ou depuis le Rally et EMR, si qualifié.

(2) Hébergement et repas pour le GLT & Summit Experience.

(3) Une suite dans un hôtel de luxe, dans la mesure du possible.

(4) Une enveloppe de 10000 dollars pour les faux frais.

(5) Une enveloppe de 10000 dollars pour le Développement Business.

(6) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

(q) **25000 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion en classe affaire vers ou depuis le Rally et EMR, si qualifié.

(2) Hébergement et repas pour le GLT & Summit Expérience.

(3) Une suite dans un hôtel de luxe, dans la mesure du possible.

(4) Une enveloppe de 10000 dollars pour les faux frais.

(5) Une enveloppe de 15000 dollars pour le Développement Business.

(6) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

(r) **30000 Case Credit Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion en classe affaire vers ou depuis le Rally et EMR, si qualifié.

(2) Hébergement et repas pour le GLT & Summit Experience.

(3) Une suite dans un hôtel de luxe, dans la mesure du possible.

(4) Une invitation à l'Eagle Managers Retreat.

(5) Une enveloppe de 10000 dollars pour les faux frais.

(6) Une enveloppe de 20000 dollars pour le Développement Business.

(7) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

(s) **35000 Case Credit Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion en classe affaire vers ou depuis le Rally et EMR, si qualifié.

(2) Hébergement et repas pour le GLT & Summit Expérience.

(3) Une suite dans un hôtel de luxe, dans la mesure du possible.

(4) Une invitation à l'Eagle Managers Retreat.

(5) Une enveloppe de 10000 dollars pour les faux frais.

(6) Une enveloppe de 25000 dollars pour le Développement Business.

(7) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

(t) **40000 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion en classe affaire vers ou depuis le Rally et EMR, si qualifié.

(2) Hébergement et repas pour le GLT & Summit Expérience.

(3) Une suite dans un hôtel de luxe, dans la mesure du possible.

(4) Une invitation à l'Eagle Managers Retreat.

(5) Une enveloppe de 10000 dollars pour les faux frais.

(6) Une enveloppe de 30000 dollars pour le Développement Business.

(7) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

(u) **45000 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion en classe affaire vers ou depuis le Rally et EMR, si qualifié.

(2) Hébergement et repas pour le GLT & Summit Experience.

(3) Une suite dans un hôtel de luxe, dans la mesure du possible.

(4) Une invitation à l'Eagle Managers Retreat.

(5) Une enveloppe de 10000 dollars pour les faux frais.

(6) Une enveloppe de 35000 dollars pour le Développement Business.

(7) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits

(v) **50000 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion en classe affaire vers ou depuis le Rally et EMR, si qualifié.

(2) Hébergement et repas pour le GLT & Summit Experience.

(3) Une suite dans un hôtel de luxe, dans la mesure du possible.

(4) Une invitation à l'Eagle Managers Retreat.

(5) Une enveloppe de 10000 dollars pour les faux frais.

(6) Une enveloppe de 40000 dollars pour le Développement Business.

(7) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

(w) **55000 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion en classe affaire vers ou depuis le Rally et EMR, si qualifié.

(2) Hébergement et repas pour le GLT & Summit Experience

(3) Une suite dans un hôtel de luxe, dans la mesure du possible.

(4) Une invitation à l'Eagle Managers Retreat.

(5) Une enveloppe de 10000 dollars pour les faux frais.

(6) Une enveloppe de 45000 dollars pour le Développement Business.

(7) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

(x) **60000 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion en classe affaire vers ou depuis le Rally et EMR, si qualifié.

(2) Hébergement et repas pour le GLT & Summit Experience.

(3) Une suite dans un hôtel de luxe, dans la mesure du possible.

(4) Une invitation à l'Eagle Managers Retreat.

(5) Une enveloppe de 10000 dollars pour les faux frais.

(6) Une enveloppe de 50000 dollars pour le Développement Business.

(7) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

(y) **65000 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion en classe affaire vers ou depuis le Rally et EMR, si qualifié.

(2) Hébergement et repas pour le GLT & Summit Experience.

(3) Une suite dans un hôtel de luxe, dans la mesure du possible.

(4) Une invitation à l'Eagle Managers Retreat.

(5) Une enveloppe de 10000 dollars pour les faux frais.

(6) Une enveloppe de 55000 dollars pour le Développement Business.

(7) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

(z) **70000 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion en classe affaire vers ou depuis le Rally et EMR, si qualifié.

(2) Hébergement et repas pour le GLT & Summit Experience.

(3) Une suite dans un hôtel de luxe, dans la mesure du possible.

(4) Une invitation à l'Eagle Managers Retreat.

(5) Une enveloppe de 10000 dollars pour les faux frais.

(6) Une enveloppe de 60000 dollars pour le Développement Business.

(7) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

(aa) **75000 Case Credits Groupe (comprenant les 50 CC Nouveaux) :**

(1) Billets d'avion en classe affaire vers ou depuis le Rally et EMR, si qualifié.

(2) Hébergement et repas pour le GLT & Summit Experience.

(3) Une suite dans un hôtel de luxe, dans la mesure du possible.

(4) Une invitation à l'Eagle Managers Retreat.

(5) Une enveloppe de 10000 dollars pour les faux frais.

(6) Une enveloppe de 65000 dollars pour le Développement Business.

(7) L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits.

13 Procédures de Commande

13.01 (a) Les Clients Privilégiés et les FBO commandent directement auprès de la société à prix remisé.

(b) Toutes les commandes doivent être passées auprès d'une agence FLP agréée, des Call Centers ou via la boutique en ligne (www.foreverliving.fr). La dernière commande clôturant les activités d'un Client Privilégié/FBO pour un mois donné devra être transmise avant 23h30 heure de Paris, le dernier jour du mois.

(c) Toutes les commandes doivent être payées, soit par Carte de Crédit, Mandat Cash, Virement Bancaire, soit en espèces (uniquement à l'agence FLP agréée).

(d) Toutes les réclamations sur l'état des produits ou les quantités doivent être signalées au Service Après-Vente dans les 8 jours après la date de la commande.

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

(f) Le montant minimum par commande est de 50 € TTC, plus tout autre frais approprié (par exemple les frais de livraison - voir dispositions locales) sauf pour les commandes en ligne depuis le site www.foreverliving.fr, pour lesquelles il n'y a pas de montant minimum.

(g) Toutes les commandes et les livraisons sont soumises à la validation du siège. La réception de bonus est la preuve de la validation de la commande par le siège.

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

14 Règles de reparrainage

14.01 (a) Un FBO peut être reparrainé à condition que, au cours des 12 derniers mois:

(1) Il ait été FBO.

(2) Il n'ait acheté aucun produits FLP.

(3) Il n'ait fait aucun parrainage.

(b) Une personne qui est en 2ème nom sur un Agrément de FBO ne sera plus présente sur le contrat en cas de reparrainage. Toutefois cette personne peut être reparrainée par le FBO de son choix, en ayant rempli les conditions énoncées ci-dessus.

Si une personne qui est en 2e nom sur un Agrément de FBO souhaite être reparrainée par le titulaire du contrat qui n'est pas en cours de reparrainage, elle peut y procéder sans avoir à remplir les conditions énumérées ci-dessus.

(c) Les FBO reparrainés recommencent avec le statut de Client Privilégié sous leur nouveau Parrain et perdent toute downline acquise jusque-là, et ce, dans tous les pays où le FBO avait développé.Tous les Case Credits générés avant un reparrainage ne peuvent être utilisés pour une future progression de niveau ou qualification à un challenge.

(d) Un FBO reparrainé compte comme Client privilégié pour tous les challenges et toutes les promotions.

(e) Pour les couples pacsés ou mariés, si le conjoint d'un FBO ne souhaitant pas être reparrainé, envisage d'ouvrir son propre agrément, il est dans l'obligation d'effectuer ce parrainage directement auprès de son conjoint ou bien auprès du parrain de son conjoint, sans avoir besoin de remplir les critères mentionnés dans les paragraphes a et b de cette section.

(f) Si un FBO reparrainé est un Manager Reconnu, ayant développé une première génération de Manager Reconnus, ces Managers seront des Managers Hérités en première génération pour le nouveau Parrain.

(g) Le Manager Reconnu qui a été reparrainé continuera de compter pour la qualification Senior et plus de son ancien parrain.

15 Parrainage International

15.01 (a) Ces règles concernent tout Parrainage International après le 22 mai 2002.

(b) **Un FBO peut être parrainé en dehors de son pays d'origine en suivant la procédure suivante :**

(1) Le FBO peut contacter le siège FLP de son pays ou celui du pays où il souhaite parrainer, en demandant à bénéficier du parrainage international dans le pays concerné.

(2) Le numéro de FBO sera le même pour tous les pays où il fait cette démarche.

(3) Le parrain du FBO est la personne qui est désignée en tant que parrain sur le tout premier contrat d'agrément accepté par FLP, à l'exception d'un reparrainage ou d'un changement de parrain.

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

(5) Lorsqu'un FBO se qualifie à un niveau supérieure grâce aux CC générés dans un seul pays, le FBO passera au niveau supérieur directement après sa qualification, il se verra qualifié pour ce même niveau dans tous les autres pays étrangers le mois suivant. Si le FBO atteint un niveau supérieur en cumulant des CC dans plusieurs pays, il passera au niveau supérieur le 15 du mois suivant.

(6) En se qualifiant au 4CC actif dans son pays de résidence, le FBO sera considéré actif dans les autres pays le mois suivant peu importe le niveau du Plan Marketing atteint.

(7) Si un FBO qui n'a pas encore atteint le niveau de Manager dans son pays d'origine atteint ce niveau dans un pays étranger, et qu'il n'y a pas de FBO qui se qualifie Manager pendant la même période, il doit être Actif chaque mois de la période de qualification pour se qualifier Manager Reconnu. Cependant, si le FBO a une downline qui se qualifie Manager pendant la même période de qualification, il/elle doit être actif chaque mois de la période et réaliser au moins 25CC Open Group soit dans son pays d'origine soit dans le pays de sa qualification. Les 25CC Open Group doivent provenir de downlines autres que celles du Manager qui se qualifie également sur le même mois.

(8) Quand le FBO 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) Un Client privilégié peut être parrainé et associé à un même FBO dans plusieurs pays, néanmoins, les Case Credits générés dans plusieurs pays ne peuvent pas être cumulés afin de se qualifier à la remise de 30% ou la qualification Animateur Adjoint.

16 Activités Prohibées

16.01 La décision du Comité Exécutif de résilier un agrément, de refuser, recalculer ou réajuster des remises, des bonus, des Case Credits, compensations ou une quelconque récompense, en raison de tout engagement ou implication d'un FBO dans des activités ou omissions qui ne seraient pas conformes aux principes du Company Policy et du Code de Conduite Professionnelle, sera définitive. Les actes intentionnels d'omission ou de non-respect du Company Policy et du Code de Conduite Professionnelle par un FBO 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 FBO n'a pas le droit de parrainer des individus sans que ces derniers n'aient pris connaissance des conditions du statut d'Entrepreneur Indépendant et validé un Agrément de FBO, le parrainage frauduleux d'individus pour qu'ils deviennent FBO, ou le parrainage, ou l'intention de parrainer des individus fictifs en tant que FBO, ou Clients (FBO ou clients " fantômes ") afin de se qualifier et percevoir des commissions ou des bonus.

(b) **Achat de Qualifications.** Un FBO n'a pas le droit de commander plus de produits que nécessaires pour répondre à ses besoins de ventes immédiates. Des produits supplémentaires ne pourront être achetés qu'une fois 75 % du stock vendu, consommé ou utilisé. Il est donc strictement interdit aux FBO d'acheter des produits ou d'encourager d'autres FBO à acheter des produits uniquement dans le but de percevoir des commissions, et d'utiliser tout autre moyen par lequel des achats stratégiques sont effectués afin de maximiser les commissions ou les bonus alors qu'un FBO n'utilise pas les produits achetés de manière appropriée. Afin de s'assurer qu'aucun surplus de stock n'existe :

(1) Chaque FBO 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 utilisé. Les FBO devront garder en archives

les factures des ventes mensuelles, lesquelles pourront être contrôlées à tout moment par la Société qui aura envoyé au FBO 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 FBO d'encourager d'autres FBO à passer outre l'interdiction de constituer un stock, la Société reprendra à la upline du FBO résiliant tous les bonus relatifs aux produits retournés par le FBO résiliant.

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

(d) **Vente à d'autres FBO.** En dehors de ses activités de revente à la clientèle, il est formellement interdit à tout FBO de vendre des produits à d'autres FBO, à l'exception des FBO qu'il a lui-même parrainés, au prix remisé à 30% minimum. Toute revente directe ou indirecte à un FBO est interdite, à la fois au vendeur et à l'acheteur. Les CC qui seraient engendrés par une vente frauduleuse ne seraient pas pris en compte pour le statut d'Actif ni pour les qualifications à un niveau supérieur du Plan Marketing. En conséquence, des ajustements de CC seraient effectués.

(e) Un FBO n'a pas le droit de s'engager dans des activités prohibées telles qu'énoncées ci-après dans les articles 17.10, 19.02 et 20 du présent Company Policy.

(f) Un FBO n'a pas le droit d'apparaître, d'être référencé, ou de permettre que le nom ou l'image d'un FBO soit associé ou référencé à tout outil de promotion, de recrutement ou de sollicitation provenant d'une autre société de vente directe.

(g) Un FBO 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 ou du Code de Conduite Professionnelle.

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

(1) En dehors des exceptions énoncées dans la section ci-dessous, un FBO 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 FBO inscrits au Registre du Commerce et des Sociétés.

(2) Un FBO qui a une agence de prestations de ser-vice, salon de coiffure ou de beauté, ou encore un club de gym est autorisé à exposer et vendre des produits dans sa structure et après réception de l'accord du Siège. Toutefois, les signes extérieurs ou l'affichage dans les vitrines par ces FBO afin de promouvoir la vente des produits de la Société ne sont pas autorisés.

(3) Un FBO 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.

(i) **Utilisation de documents non autorisés.** Un FBO ne peut ni vendre ni faire la promotion de supports de vente, outils de formation, sites internet ou applications qui ne sont pas fournis par Forever, sauf si le destinataire est un FBO de sa downline. Dans ce cas, le support devra être soumis à l'approbation de FLP, et vendu à prix raisonnable.

(j) **Vente en ligne.** Un FBO sous le statut de VDI ne peut effectuer la vente de produits Forever à partir de canaux de marketing en ligne, des boutiques en ligne, autres que la boutique clients Forever. Un FBO en micro entreprise ou enregistré en société peut en revanche réaliser des ventes en ligne sur son propre site web dédié à Forever.

(k) **Vente à une tierce personne pour de la revente.** Un FBO 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.

(l) **Parrainage de FBO FLP dans d'autres sociétés.** Un FBO d'une autre société de Vente Directe que Forever n'a pas le droit (directement ou indirectement) de contacter, solliciter, persuader, enregistrer, parrainer ou accepter un FBO FLP, un Client FLP ou toute personne ayant été un FBO 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.

(m) Un FBO n'a pas le droit de dénigrer d'autres FBO, les produits/services FLP, ni le Plan Marketing et le Plan de rémunération ou les employés FLP, auprès d'autres FBO 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.

(n) **Allégations thérapeutiques.** Aucun FBO ne peut déclarer directement ou indirectement, que les produits FLP sont utiles dans le traitement, la prévention, le diagnostic ou le soin de quelque maladie que ce soit. Les produits FLP qui sont à ingérer sont à visée nutritionnelle et/ou des Compléments alimentaires et ne peuvent, donc, pas être considérés comme des médicaments. Les produits FLP destinés à une application

topique entrent dans la catégorie des cosmétiques. Forever ne distribue pas de produits médicaux ou destinés au traitement ou au soin.

(o) **Evocation des Revenus.** Un FBO n'a pas le droit de faire, directement ou indirectement, toute représentation potentiellement trompeuse de revenus, à laquelle un FBO pourrait prétendre. Ces représentations de revenus peuvent être entre autres des déclarations ou photos montrant un style de vie luxueux ou excessivement amélioré.

(p) **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 et au Code de Conduite Professionnelle.

(q) **Exportation de produits.** Un FBO 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 FBO n'est pas autorisé à acheter des produits pour les exporter 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.

(r) **Promouvoir le prix d'un produit.** Un FBO ne peut d'aucune manière faire la promotion des produits à des prix plus bas que le Prix Client Conseillé. Sont concernés les prix convenus ou tout autre calcul de prix qui réduit le prix du produit Forever à un montant inférieur à celui du Prix Client Conseillé.

(s) En aucun cas et d'aucune manière un FBO ne peut tenter de provoquer, contraindre ou persuader un autre FBO de résilier son contrat, d'arrêter son activité ou de ralentir son développement de réseau.

17 Company Policies

17.01 (a) La relation du FBO 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 FBO.

(1) Sous certaines conditions, un FBO peut être autorisé à enregistrer une société pour exercer son activité Forever. Le Détenteur Principal doit être le dirigeant principal, et /ou le Directeur. Il doit disposer d'au moins cinquante et un pour cent (51 %) des intérêts de cette société (ci-après dénommée " l'entité commerciale "). Si les lois locales l'exigent, et si FLP l'autorise, deux (2) actionnaires, propriétaires, membres et/ou administrateurs pourront apparaître sur le contrat, et devront être directement impliqués

dans le fonctionnement quotidien de l'activité Forever. En plus d'un Agrément de FBO, le Détenteur Principal devra signer un Accord de Gérance qui complète et fait partie intégrante du contrat d'agrément, tout en mettant l'accent sur le règlement spécifique à l'entité commerciale.

(2) Le Distributeur exerçant sous le statut de VDI, et ce avant même de répondre aux conditions légales d'inscription, et ayant perçu une rémunération brute annuelle (commission + marge) supérieure à 30 000 € devra changer au 1er janvier de l'année suivante au bénéfice d'un statut ou d'un régime professionnel non occasionnel. Le Distributeur remplissant ces conditions réceptionnera de FLP France une lettre l'informant de son obligation de changer de statut. Il devra effectuer de lui-même son inscription auprès du Registre du Commerce et des Sociétés (RCS).

(3) L'entité commerciale est seule responsable de la recherche de conseils professionnels en ce qui concerne la création d'une société, y compris, mais sans s'y limiter, en ce qui concerne toutes questions juridiques, fiscales et comptables, qui en découlent. FLP rejette expressément toute responsabilité et autre engagement relatif à la décision d'un FBO d'exercer son activité de FBO en tant que Société. FLP n'est pas habilité à donner des conseils fiscaux, juridiques et comptables, en ce qui concerne l'exercice de l'activité de FBO en tant que société.

(4) FLP ne serait être tenu responsable de la perte de profit, directe ou indirecte, de dommages ou de toute autre perte que le FBO aurait subi en s'enregistrant en société.

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

(c) Une affaire FLP est constituée d'un FBO, dont le nom est celui indiqué sur l'Agrément de FBO enregistré au siège.
Pour les couples pacsés ou mariés, si le conjoint d'un FBO souhaite obtenir son propre agrément de FBO, il doit se faire parrainer directement par son conjoint ou par le parrain de ce dernier.
Si le conjoint d'un FBO, dont le compte est clôturé, souhaite avoir son propre agrément dans un délai de moins d'un an à compter de la date de résiliation, il doit se faire parrainer par le parrain du conjoint. Cependant, s'il se fait parrainer un an ou plus après la résiliation, le conjoint peut choisir son parrain.

(d) Tout FBO est responsable de la gestion éthique de son activité Forever. Ceci inclut plus précisément, mais ne se limite pas à l'utilisation frauduleuse par la famille du FBO d'informations obtenues par le biais de l'activité, dans le but de contourner le règlement du

Company Policy et du Code de conduite professionnelle ou de bénéficier des avantages de l'activité. Dans le cas où le FBO ne respecte pas ces règles éthiques sur la gestion de son activité, son contrat pourra être résilié.

(e) Dans l'éventualité où les FBO downline d'un FBO parrainent dans un pays étranger et que celui-ci n'a pas fait valider son numéro de FBO 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 FBO et de payer des commissions comme indiqué dans le Plan Marketing de la Société, à condition que le FBO ne viole pas les termes de son Agrément de FBO FLP.

17.03 Un FBO 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 l'Etat ou d'une juridiction.

17.04 La transmission autrement que par succession d'un Agrément de FBO Forever Living Products, sans l'accord préalable de la Société, n'est pas autorisée et 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 FBO 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 FBO 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 FBO 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 FBO a des questions au sujet de ses bonus, des rapports d'activité de ses downlines, au sujet des charges, de changements, le FBO 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 FBO.**

(a) Un FBO peut résilier son agrément, en soumettant une demande écrite, signée par les individus dont les noms figurent sur l'agrément. La date effective de résiliation de l'agrément est la date à laquelle le Siège approuve cette demande. Le FBO résiliant perd son niveau actuel acquis dans le Plan Marketing et toutes les lignées établies, y compris celles qui ont pu être établies dans les pays étrangers.

(b) Une fois que le contrat du FBO est résilié, son

époux ou épouse (si cette personne est sur le même agrément de FBO) est aussi considéré(e) comme résilié(e).

(c) Après 12 mois, un FBO ayant résilié son contrat peut se réenregistrer à condition que sa demande soit acceptée par le siège. Après cet accord, le FBO recommencera au niveau Client Privilégié et ne retrouvera pas son ancienne équipe en downline.

(d) Si le FBO résiliant est Manager Reconnu, et a en première génération des Managers Reconnus, ils auront le statut de Managers Hérités auprès de leur parrain.

(e) Le Manager Reconnu résiliant continuera de compter pour la qualification Gem de son ancien parrain.

17.09 **Motifs de résiliation ou de suspension.**

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

(b) Un FBO dont le contrat est résilié devra, sur demande de la Société, rembourser, retourner ou dédommager la Société pour toute récompense, prime, produit ou commission 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 FBO résiliant, les commissions perdues, en regard de la résiliation, seront payées dans la lignée upline au FBO suivant qui n'est pas en violation avec les principes du Company Policy et du Code de conduite professionnelle.

(c) Après 12 mois, un FBO résilié peut de nouveau faire une demande d'agrément sous réserve de l'approbation du siège. Après cet accord, le FBO recommencera au niveau Client Privilégié et ne retrouvera pas son ancienne équipe en downline.

(d) La suspension est un statut temporaire qui fait que le FBO ne peut pas passer de commandes, recevoir des profits et des commissions, et parrainer d'autres FBO.

(e) Les profits et les bonus d'un FBO suspendu doivent être gardés jusqu'à ce que le FBO soit à nouveau réhabilité ou radié. S'il est réhabilité, les paiements retenus devront être payés au FBO ; autrement, ils devront être redistribués, conformément au Plan Marketing.

(f) Si le FBO résiliant est Manager Reconnu, et a en première génération des Managers Reconnus, ces Managers auront le statut de Managers Hérités auprès de leur parrain.

(g)Le Manager Reconnu résiliant continuera de compter pour la qualification Gem de son ancien parrain.

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

(a) Vente de produits en ligne. Chaque FBO aura l'occasion de créer un site internet FBO approuvé par la Société, FLP360, pour la promotion des produits en ligne par le biais d'un lien direct à la boutique FLP sur

le site www.foreverliving.fr. 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 FBO. Ainsi, virtuellement, les invités ne quittent jamais le site internet du FBO.

(b) Parrainer des FBO 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.

(c) Les sites internet du FBO assurant la promotion des produits ou de l'opportunité d'affaire, sont autorisés à condition qu'ils soient conformes ou qu'ils procèdent à des changements afin de se conformer aux principes du Company Policy et du Code de conduite professionnelle.

(d) Les FBO ne sont pas autorisés à utiliser le nom de la société ou des informations exclusives (par exemple, Forever Living Products, les marques ou noms commerciaux Forever, les noms de produits FLP) dans leurs bannières en ligne, leurs annonces graphiques et leurs publicités sur les moteurs de recherche (par exemple Google Ads) qui peuvent induire les visiteurs en erreur sur l'identité de la source et/ou faire penser de quelque manière que ce soit que le visiteur visite le site Web officiel de la Société. Le FBO doit clairement indiquer qu'il est un Entrepreneur Forever indépendant et qu'il ne renvoie que vers son site Web répliqué Forever https://abc.flp.com, où "abc" est le nom choisi par le FBO pour son site ou vers le site Web approuvé d'un FBO. L'URL affiché ou le nom de domaine doit correspondre à sa page de renvoi.

(e) Les FBO doivent avoir un lien direct sur leurs sites internet indépendants vers le site internet officiel de FLP, site créé et géré par FLP dont l'adresse est www.foreverliving.fr.

(f) Tous les sites internet des FBO 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 numérique.** Les sites internet des FBO 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 FBO indépendant qui aura reçu au préalable l'approbation de la Société. Toute publicité numérique doit respecter les principes du Company Policy et du Code de conduite professionnelle concernant les réglementations sur la promotion et la publicité et s'y soumettre.

18 Conditions légales

18.01 **Résolution de litiges**

Si une controverse ou une réclamation liée à la relation entre FBO ou aux produits FLP ne peut être résolue par des négociations, la Société et les FBO 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 par la saisine du Médiateur du e-commerce de la FEVAD (Fédération du e-commerce et de la vente à distance) en Ile de France pour tout litige de consommation, conformément aux procédures écrites approuvées par FLP en matière de résolution de litiges.

18.02 **Transferts testamentaires.**

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

(b) Toutes les demandes de FBO 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 FBO signataires, l'Agrément de FBO FLP sera automatiquement transféré au dernier vivant. Ces dispositions s'appliqueront indépendamment de toutes dispositions prises dans le Testament du premier FBO venant à décéder. En outre, cela signifie que lorsque deux personnes ont signé l'Agrément de FBO FLP, le dernier vivant sera reconnu comme le seul FBO suite au décès du premier. Si le FBO 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 FBO au cours de votre vie sauf en cas de séparation légale ou de divorce.

(c) Dans le cas où l'Agrément de FBO d'une personne légalement mariée – en dehors du régime matrimonial de la séparation de biens – 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 FBO comme étant un DROIT INDIVIS AVEC DROIT AU DERNIER VIVANT.

18.03 **L' Agrément de FBO** 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.

(a) Concernant l'Agrément de FBO FLP d'une personne célibataire au moment de son décès : ce FBO doit avoir

un Testament ou un fidéicommis (Grantor Trust).

(b) La Société considère les DROITS INDIVIS AVEC DROIT AU DERNIER VIVANT et les fidéicommis comme un moyen légal de transférer un contrat d'agrément FLP dans le cas du décès d'un FBO, 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.

(c) Dans le cas d'un enregistrement en société, le décès du titulaire de l'agrément n'entraînera pas la résiliation de cet agrément pour l'entité commerciale, dans la mesure où les principes de cette société restent conformes aux règles du Company Policy relatives à l'enregistrement en tant que société. La transmission du contrat sera effective lorsque les documents officiels confirmant l'héritage auront été envoyés au Siège et acceptés par FLP.

(d) Dans les six (6) mois suivants la date du décès du FBO, le FBO survivant, l'administrateur ou le représentant légal doit informer le siège FLP 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 du décès, FLP supprimera le nom du FBO 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 FBO 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 FBO décédé, en attendant que la documentation légale requise soit fournie.

(e) Les droits transmissibles d'un Agrément de FBO par héritage sont limités comme suit :

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

(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 le 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 FBO. Un tuteur ou un administrateur de la fiducie testamentaire doit être nommé par la juridiction compétente et recevoir une approbation spécifique pour devenir FBO pour le compte de mineurs.

(3) Un administrateur ou un tuteur gardera le statut de FBO à condition que les termes de l'Agrément de FBO 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 FBO jusqu'à ce qu'un héritier accepte la responsabilité de gérer l'Agrément de FBO 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 FBO sera responsable des actions du bénéficiaire, pupille, ou de leur époux. Toute violation des principes de la Société par l'une des personnes référencées ci-dessus aura pour conséquence la résiliation de l'Agrément de FBO.

(5) Le statut de FBO 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. Tous les Managers Parrainés appartenant au FBO deviendront des Managers Hérités et pourront par la suite se qualifier en tant que Managers Parrainés tel qu'écrit dans l'Article 5.04 Si le défunt est d'un niveau inférieur à Manager, le FBO héritier conservera par héritage le même.

(f) Si une personne légalement mariée a signé seule l'Agrément de FBO mais a précisé qu'elle était mariée dans le formulaire en dehors du régime matrimonial de la séparation de biens, la société considèrera l'Agrément de FBO comme droit indivis avec droit au dernier vivant.

18.04 **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 FBO 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. Cet autre conjoint doit être parrainé par le parrain d'origine ou par l'ex-conjoint. Ce FBO 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 FBO concernant des pertes de profits, des dommages directs, indirects, spécifiques ou consécutifs, et toutes autres pertes subies par les FBO, résultant :

(a) De la violation par le FBO de son Contrat de FBO FLP, ou des Règles de la Société FLP.

(b) De la promotion ou de l'exploitation de la FBO FLP du FBO et des activités y afférent.

(c) Des données ou informations incorrectes ou erronées du FBO fournies à FLP ou à ses Collaborateurs.

(d) Du fait que le FBO 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 FBO concernant le Plan Marketing FLP et le paiement des Bonus de Groupe. CHAQUE FBO ACCEPTE QUE LA RESPONSABILITE TOTALE DE FLP ET DE SES COLLABORATEURS EN CAS DE RECLAMATION RELATIVE A LA "RELATION DE CONFIANCE" ("RELATIONSHIP OF AWARENESS "), Y COMPRIS, NOTAMMENT, EN CAS DE RESPONSABILITE CONTRACTUELLE, DELIC-TUELLE OU EN EQUITE, NE SAURAIT EXCEDER ET SERA LIMITEE AU MONTANT DES PRODUITS QUE LE FBO A ACHETES AUPRES DE FLP ET QUI PEUVENT ETRE REVENDUS.

19.02 (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 FBO est autorisé à utiliser les marques déposées, les marques de service FLP enregistrées, et toutes autres marques (ci-après collectivement dénommées " les Marques ") tout en respectant les devoirs et obligations du FBO tels que mentionnés dans l'Agrément de FBO, 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 FBO, dans les articles du Company Policy et procédures FLP.

L'autorisation accordée dans cet article restera effective seulement tant que le FBO est en règle et respecte entièrement les articles du Company Policy et du Code de conduite professionnelle et procédures FLP. Cependant, il est interdit pour un FBO de prétendre être le propriétaire des Marques FLP (par exemple : enregistrer un nom de domaine en utilisant le nom "FLP ", " Forever Living " ou toute 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 FBO, pour que l'utilisation faite par chaque FBO soit expressément faite d'une manière autorisée.

(c) Les FBO 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 FBO par FLP et autrement que par les supports approuvés par un représentant officiel agréé de FLP.

Les FBO 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 FBO 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 FBO acceptent de ne faire aucune remarque désobligeante au sujet de FLP, des produits, du plan de rémunération FLP ou des revenus potentiels.

20 Information Confidentielle & 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 FBO 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 FBO, 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 FBO 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 FBO, celle-ci ne doit être utilisée que dans le but de mener à bien son activité Forever.

(f) Un FBO 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 FBO à condition d'avoir au préalable un accord écrit de FLP.

(g) Le FBO 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 FBO 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 FBO, 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 FBO. Sans limiter les généralités de ce qui suit, pendant la durée de l'Agrément de FBO, un FBO accepte de ne pas (directement ou indirectement) contacter, solliciter, persuader, enregistrer, parrainer ou accepter qu'un FBO,

qu'un Client FLP ou toute personne ayant été un FBO 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 FBO signé entre FLP et le FBO (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 FBO.

21 Garantie retour et reprise de bonus

21.01 Les délais énoncés ci-dessous sont applicables, sauf en cas de contraintes imposées par les réglementations du pays.

21.02 Forever offre une garantie de satisfaction de trente (30) jours sur ses produits, à compter de la date d'achat. Cette garantie ne concerne que les produits permanents, à l'exclusion de toutes promotions, documentations, matériels divers.

21.03 **Clients/Clients Privilégiés :**
Les clients et Clients Privilégiés bénéficient d'une garantie " Satisfait ou Remboursé " de trente (30) jours.

Procédure de remboursement :
Le FBO a l'obligation de rembourser le client final dans les huit (8) jours qui suivent la demande du client. Forever remplacera le produit utilisé par le client ou Client Privilégié insatisfait en restituant le même produit au FBO. Le FBO devra fournir à Forever la facture de vente, le bon de livraison et le bon de retour, dans un délai de dix (10) jours suivant la date de réclamation écrite du client/ Client Privilégié. Lorsque les produits FLP sont achetés par un client ou un Client Priviégié depuis ou par le biais de la boutique client/Client Privilégié, et que ces produits sont retournés pour être remboursés, le profit et les bonus qui avaient été versés seront refacturés au(x) FBO qui avaient perçu des bénéfices sur cette vente. Lors de l'achat de produits FLP via un FBO, le FBO est responsable de la satisfaction de ses clients lorsqu'un échange ou un remboursement a lieu. En cas de différend, FLP peut intervenir en tant que médiateur pour trouver une solution. Si des frais sont engagés par FLP, ils seront à la charge du FBO ayant bénéficié de cette vente.

21.04 Pendant les périodes de garantie et satisfait ou remboursé respectives indiquées, FLP fournira un nouveau remplacement du même produit en échange d'un produit défectueux ou d'un produit qui a été retourné à un FBO par un client pour manque de satisfaction. Un tel remplacement sera soumis à la validation de la preuve d'achat présentée dans les délais. Cet achat doit avoir été effectué par le FBO qui retourne le produit. En outre, pour les remplacements de produits à un FBO pour les retours de produits par les clients , une preuve de vente au client et une preuve d'annulation écrite avec un reçu signé pour le retour des fonds ainsi que le retour du produit ou des conteneurs vides seront être requis. Des retours répétés de produits par les mêmes personnes seront refusés.

21.05 (a) En cas de résiliation d'un Agrément de FBO par un FBO, Forever s'engage à reprendre les produits permanents invendus des douze (12) derniers mois. Pour que le remboursement soit effectif, le FBO résiliant doit transmettre un document écrit à Forever, indiquant son intention de résilier son contrat et de renoncer à tous les droits et récompenses liés à cette activité. Le FBO résiliant doit retourner à Forever tous les produits pour lesquels il souhaite un remboursement, accompagnés de la preuve d'achat, à l'exception des outils et des produits non permanents. Seuls les produits revendables, bénéficiant d'une Date Limite de Vente (DLV) moins douze (12) mois pourront être repris. Les emballages doivent être en parfait état. Le transport jusqu'à Forever sera à la charge du FBO. Une décote de 10 % sera appliquée, ainsi qu'une reprise de bonus, sur la base du niveau de remise atteint à la date du remboursement. Une reprise de bonus sera également effectuée pour chaque personne de la lignée upline ayant bénéficié d'une commission. Si ces achats ont entraîné des bénéfices sur des qualifications (Earned Incentive Plan, Global Rally, Eagle Manager Retreat), celles-ci seront corrigées en conséquence.

(b) Si les produits retournés par le FBO ont été achetés au Prix Client Privilégié, la Commission Client Privilégié sera déduite des bonus du FBO qui l'a perçue. Si les produits retournés ont une valeur supérieure à 1 CC, tous les bonus et CC équivalents à ces produits retournés, seront déduits de la lignée upline de ce FBO résiliant. Si les Case Credits ont été utilisés pour que le FBO ou la upline atteignent un niveau quelconque du Plan Marketing, ce changement de niveau peut être recalculé après déduction des Case Credits afin de déterminer si le changement de niveau doit être maintenu.

(c) Si un FBO retourne un Pack (combo), quel qu'il soit, avec des produits manquants, le montant du remboursement et de la déduction à réaliser des bonus de la lignée upline sera déterminé comme si le Combo Pack avait été restitué entièrement. Les prix Wholesale ou Client Privilégié des produits manquants seront déduits de la somme à rembourser. Après vérification de ces éléments, le FBO recevra de la part de Forever

un virement bancaire correspondant au montant des produits qu'il a retournés, moins les bonus qu'il a perçus personnellement pour ces achats, moins les frais de manutention, d'expédition et toute autre compensation de frais.

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

21.06 La règle de retour de produits est conçue de façon à obliger le Parrain et la Société à s'assurer que le FBO parrainé achète des produits avec sagesse. Le Parrain doit s'efforcer de guider les FBO de telle sorte qu'ils achètent uniquement 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. Le FBO est seul responsable de ses achats. Forever ne pourra en aucun cas être tenu responsable d'un stock réalisé par un FBO qui enfreindrait cette règle. Les produits reconnus comme ayant été vendus, consommés ou utilisés ne pourront pas bénéficier de la garantie de reprise.

22 Code de Conduite Professionnelle

22.01 **Intégrité, Respect, Rigueur**

Nous regardons avec fierté nos accomplissements mais aussi la façon dont ceux-ci ont été réalisés. En vérité, l'intérêt majeur du Company Policy pour un prospect réside dans ses valeurs d'intégrité, de respect envers autrui ainsi que la rigueur avec laquelle nous construisons une affaire Forever fructueuse. En tant que FBO, nous vous invitons à vous concentrer sur votre rôle dans le maintien de ces valeurs fondamentales afin de garantir notre héritage et assurer notre succès mutuel. Le non respect des principes énoncés dans le Code de Conduite Professionnelle peut engendrer des sanctionsdisciplinaires incluant la résiliation de votre agrément.

22.02 **Effort, Sacrifice, Dévouement**

(a) Les FBO enseignent les valeurs de la vente directe et du marketing de réseau à leurs équipes, en soulignant que, comme tout objectif, sa réalisation nécessite des sacrifices. La flexibilité et les avantages apportés par l'activité Forever sont obtenues par les FBO qui se seront consacrés à leur affaire Forever sur le long terme.

22.03 **Les FBO sont des entrepreneurs**

(a) Les Forever Business Owner (FBO) sont des entrepreneurs. Ils construisent leur activité de revente, leur équipe en première génération et suivantes. Un FBO ne peut dénigrer, détourner ou persuader un autre FBO d'arrêter son activité.

22.04 **Allégations thérapeutiques ou business**

Un FBO donne des informations véridiques à ses prospects et toute allégation potentiellement trompeuse sur la société, les bienfaits de ses produits ou les commissions du plan Marketing sont strictement interdits que ce soit oralement ou sur les réseaux sociaux. Cela inclut également les allégations thérapeutiques et les évocations de revenus quelles qu'elles soient.

22.05 **Loyauté**

(a) Un FBO fait preuve de loyauté envers la société, le personnel et ses représentants et les autres FBO à tout moment. Il évite tout médisance, dénigrement et critique des politiques internes.

22.06 **Fierté d'être vendeur à domicile**

(a) Un FBO est fier d'être un vendeur à domicile professionnel et un acteur du marketing de réseau.

22.07 **Enseignement des principes du marketing de réseau**

(a) Un FBO doit enseigner à sa downline et ses équipes les bonnes pratiques du marketing de réseau et le code de conduite professionnelle.

22.08 **Attitude positive**

(a) Un FBO doit avoir une attitude positive aussi bien oralement que dans ses actes, en personne ou sur les réseaux sociaux, envers les autres FBO, dans un esprit de coopération et de travail en équipe.

22.09 **Entraide entre FBO**

(a) Un FBO aide son équipe et accompagne les autres FBO et leurs équipes afin que chacun puisse bénéficier d'une communauté locale d'Entrepreneurs prospère, dynamique et active.

22.10 **Conformité aux Company Policy, Code de Conduite professionnelle**

(a) Un FBO doit se tenir informé et doit respecter chaque règle du Company Policy, du Code de conduite professionnelle.

22.11 **Participation aux évènements officiels**

(a) Les FBO ayant atteint le niveau de Manager participent à la majorité des évènements Forever Living et en font la promotion auprès de leur équipe.

22.12 **Montrer l'exemple**

(a) Les FBO montrent l'exemple en parrainant personnellement des nouveaux FBO, en générant 4 CC par mois et en s'efforçant de se qualifier au Bonus de Leadership ainsi qu'aux Challenges, Chairman's Bonus, Eagle Manager Retreat et Global Rally.

22.13 **Éviter les commandes à l'excès**

(a) Un FBO doit encourager les FBO qu'il a parrainés à acheter des produits en fonction de leur consommation personnelle et de leur activité de revente et à ne pas faire de surstock.

22.14 **Intégrité dans le parrainage**

(a) Un FBO s'assure qu'un prospect soit parrainé par le FBO qui lui a présenté l'affaire et ne parraine pas le prospect d'un autre FBO.

22.15 **Traitement des réclamations et litiges**

(a) Tout litige ou réclamation qu'un FBO rencontrerait personnellement ne doit pas être partagé à d'autres FBO ou publié sur les réseaux sociaux. Il utilise le canal de communication établi pour demander des informations ou effectuer une réclamation en s'adressant d'abord à sa upline puis à la Société pour toute précision.

22.16 **Utilisation des produits ou services d'une autre marque**

(a)Un FBO n'a pas le droit de faire la promotion et/ou de vendre des produits ou services d'une autre marque que Forever sans le consentement écrit du Siège américain, basé à Scottsdale en Arizona.

22.17 **Frais abusifs pour des évènements**

Un FBO n'a pas le droit de faire la promotion ou d'organiser des évènements, séminaires, webinaires ou rencontres quels que soient le lieu ou la modalité, dans le cadre de son activité Forever où les frais de participation dépasseraient le coût raisonnable de la dispense de cet évènement. Le but de ces activités est de générer l'intérêt pour le Plan Marketing Forever et ses opportunités.

22.18 **Participation à des rencontres au Siège**

Un FBO fait preuve d'entraide en invitant d'autres FBO peu importe leur lignée, et leurs invités aux évènements organisés au Siège.

22.19 **Persuader des FBO de résilier leur contrat**

(a) Un FBO n'a pas le droit , en aucun cas, de tenter de provoquer, contraindre ou persuader d'autres FBO ou Client Privilégié de résilier leur contrat, arrêter leur activité ou ralentir leur développement de réseau.

22.20 **Promotion du prix d'un produit**

(a) Un FBO n'a pas le droit de faire la promotion de nos produits à un prix inférieur au Prix Client Conseillé. Sont concernés les prix convenus ou tout autre calcul de prix qui réduit le prix du produit Forever à un montant inférieur au Prix Client Conseillé.