



FOREVER LIVING PRODUCTS FRANCE
107, boulevard Malesherbes - 75008 Paris
Tél. : 01 45 00 05 50
Fax : 01 45 00 05 65
flpf@forever-france.fr

© Décembre 2009 - Ref : 13123 Version NDP
Reproduction interdite

COMPANY
POLICY

TABLE DES MATIÈRES	PAGE
1. Introduction	1
2. Définitions	2
• Client	
• Point Caisse	
• Nouveau Distributeur	
• Distributeur Actif	
3. Garanties	2
4. Plan de rémunération/Plan Marketing	4
5. Bonus de Leadership (BL)	7
6. Récompenses des Managers et plus	9
7. Récompenses des Gem Managers	9
8. Gem Bonus	11
9. Plan Mérite	12
10. Super Rallye International	14
11. Le statut de Manager et procédures de requalification	16
• Managers Hérités	
• Managers Transférés	
• Qualification Active	
• Procédures de requalification	
12. Procédure de reparrainage	18
13. Procédures de commande	19
14. Conditions légales	20
• Vendeurs Indépendants	
• Company Policies	
• Résiliations par la Société	
• Résolution de litiges	
• Résiliations par les Distributeurs	
• Agréments de distribution valides	
• Transferts testamentaires	
• Transferts suite à un divorce	
• Réglementation sur l'usage d'internet	
• Erreurs et questions	
• Clause de confidentialité	
• Autres Clauses Restrictives	
• Période de validité	
• Réglementations concernant la promotion et la publicité	
15. Communication	34
16. Parrainage International	35

1 INTRODUCTION

a) Les entreprises Forever Living Products (FLP) utilisent un concept unique qui encourage et soutient l'utilisation et la vente au détail de leurs produits par l'intermédiaire de Distributeurs indépendants dans le monde entier. FLP est un réseau d'entreprises, dont les Distributeurs commercialisent les produits à travers le monde. FLP leur fournit les meilleurs produits en termes de qualité, la disponibilité de ses employés, et le meilleur Plan Marketing dont Forever Team Marketing a le monopole d'utilisation. Les entreprises affiliées ainsi que leurs produits offrent aux clients et aux Distributeurs l'opportunité d'améliorer leur qualité de vie en utilisant les produits FLP et met le succès à portée de quiconque saura tirer profit du Plan Marketing. Contrairement à la plupart des opportunités d'affaires, il y a peu de risques financiers pour les participants, puisque aucun capital minimum n'est nécessaire, et que l'entreprise propose une politique libérale en matière de remboursement.

b) Nos entreprises ne propagent pas le message selon lequel un Distributeur deviendra riche sans travailler ou en comptant uniquement sur le travail de son équipe. Dans les entreprises FLP, la rémunération est basée sur la vente de produits. Un Distributeur est un Vendeur Indépendant dont le succès ou l'échec dépend de son travail personnel.

c) Les entreprises FLP ont une longue histoire à succès. Le but fondamental du Plan Marketing de FLP est de promouvoir la vente et l'utilisation de produits de haute qualité auprès de consommateurs. Pour les Distributeurs, l'objectif premier est de construire un réseau de ventes afin de promouvoir l'achat et l'utilisation par leurs clients des produits FLP.

d) Tous les Distributeurs, à tous les niveaux du Plan Marketing, sont encouragés à effectuer chaque mois des ventes au détail et à conserver des justificatifs de ces ventes.

e) Les Distributeurs qui réussissent se forment sur le marché en assistant à des formations, en fidélisant leurs propres clients, ainsi qu'en parrainant d'autres Distributeurs qui vendront à leur tour au détail.

2 DEFINITIONS

- 2.1 Toute personne qui achète des produits pour sa propre consommation est un « client ».
- 2.2 Un « Point Caisse » est une unité utilisée pour mesurer la progression dans le Plan Marketing, ainsi que pour le calcul des Bonus, des récompenses et des primes des Distributeurs, tels que décrits dans le Plan Marketing. Un Point Caisse correspond à environ 189.84 euros HT de produits achetés au tarif Distributeur à l'entreprise ou à environ 230.43 euros HT de produits achetés au tarif NDP à l'entreprise.
- 2.3 Le niveau de « Nouveau Distributeur » correspond à un Distributeur qui n'a pas encore atteint le niveau d'« Animateur Adjoint ».
- 2.4 Un Distributeur est une personne âgée d'au moins 18 ans, qui a rempli un agrément de distribution et a personnellement assisté à une Présentation d'Opportunité d'Affaires approuvée par l'entreprise ou par un représentant agréé de l'entreprise. Un Distributeur achète les produits directement auprès de la société.
- 2.5 Un « Distributeur Actif » est un Distributeur a réalisé dans le mois calendaire au moins 4 PC d'Achats Qualifiants dans son pays d'affiliation, dont 1PC correspond à sa consommation personnelle. Les PC d'Achats Qualifiants peuvent être acquis par les achats personnels ou en parrainant personnellement de Nouveaux Distributeurs ou par les achats des Distributeurs qui achètent au NDP. Le statut de « Distributeur Actif » est établi chaque mois.
- 2.6 On détermine le pays d'affiliation par la résidence principale du Distributeur. Les Managers doivent se qualifier dans ce pays pour recevoir leur Bonus de Leadership et leur Bonus de Groupe qui les dispensent pour tous les autres pays distributeurs. En cas de changement de résidence principale, le distributeur doit en informer l'ancien pays d'affiliation pour que les modifications puissent être apportées, et mentionnent le nouveau pays d'affiliation.

3 GARANTIES, RETOUR ET RACHAT DE PRODUITS

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

Clients :

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

Procédure de retour et de rachat de produits pour les Distributeurs

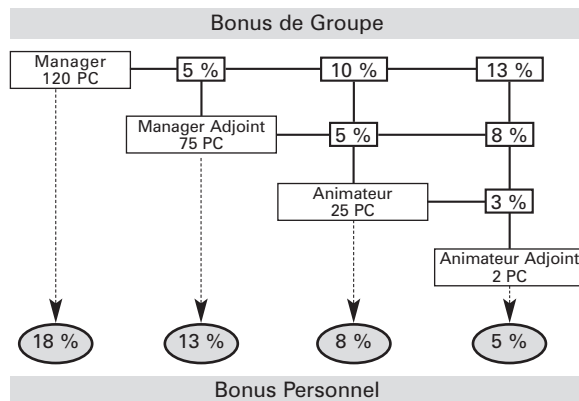
- 3.5 Pendant la période de garantie énoncée, FLP échangera le produit défectueux ou retourné au Distributeur par le client non satisfait. Un tel échange est sujet à validation sous présentation de preuve de la date d'achat. De plus, concernant l'échange de produits à un Distributeur suite à des retours produits par des clients, une preuve d'achat du client ainsi qu'une preuve écrite de l'annulation accompagnées d'un document signé accusant réception du remboursement et du retour des produits ou des emballages vides seront nécessaires. Les preuves d'achat devront être au nom de la personne qui effectue le retour. Des retours répétitifs de produits par les mêmes personnes seront rejetés.
- 3.6 FLP remboursera tout produit invendu mais néanmoins vendable, à l'exception des outils, qui a été acheté dans les douze (12) derniers mois par un Distributeur FLP qui résilie son contrat. Un tel remboursement sera effectif après que le Distributeur résiliant ait fourni tout d'abord un document écrit à FLP indiquant son intention de résilier son contrat et de renoncer à tous les droits et récompenses liés à cette activité. Le Distributeur résiliant doit retourner à FLP tous les produits pour lesquels il souhaite un remboursement, accompagnés de la preuve d'achat. Si les produits retournés par un Distributeur résiliant sont supérieurs à 4PC, tous les Bonus, Points Caisses et profits générés par les Prix Nouveaux Distributeurs reçus par les Distributeurs Upline du Distributeur résiliant correspondant aux produits retournés, pourront être déduits pour cette Up-line. Si ces Points Caisses ont été utilisés pour une progression de niveau du distributeur ou de la Upline, un recalcul pourra être effectué afin de déterminer après déduction des Points Caisses si le changement de niveau est toujours valable. Si un distributeur retourne un pack Touch of Forever, ou tout autre pack (combo), avec des

produits manquants, la base de remboursement sera calculée comme si le Combo Pack avait été restitué entièrement. A partir de cette base de remboursement, nous déduisons la valeur du prix distributeur de chaque produit manquant. Après vérification de ces éléments, le Distributeur recevra de la part de FLP un chèque de remboursement correspondant au montant des produits qu'il a retournés, moins les Bonus qu'il a perçu personnellement pour ces achats, moins les frais de manutention, d'expédition et toute autre compensation de frais. Après avoir intégré les éventuels coûts ou dommages résultant d'une conduite irrespectueuse d'un Distributeur résiliant, FLP résiliera, le cas échéant, le contrat de ce Distributeur, et toute sa Downline sera déplacée directement en dessous du Parrain du Distributeur résiliant en conservant sa structure actuelle.

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

4 PLAN DE REMUNERATION

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



- 4.1 Les Bonus Personnels (BP) sont des Bonus liés aux Achats Qualifiants et aux Achats Qualifiants des Nouveaux Distributeurs parrainés personnellement.
- 4.2 Les Bonus de Groupe (BG) sont des Bonus liés aux Achats Qualifiants de Groupe des Animateurs Adjoints, Animateurs et Managers Adjoints.
- 4.3 **Nouveau Distributeur**
Pas de Bonus Personnels payés à ce niveau.
- 4.4 **Animateur Adjoint**
5 % de Bonus Personnels sur toutes les Achats Personnels
Pas de Bonus de Groupe payés à ce niveau
- 4.5 **Animateur**
8 % de Bonus Personnels sur tous les Achats Personnels.
3 % de Bonus de Groupe sur tous les Achats Personnels des Animateurs Adjoints parrainés personnellement et de leur groupe.
- 4.6 **Manager Adjoint**
13 % de Bonus Personnels sur tous les Achats Personnels
5 % de Bonus de Groupe sur tous les Achats Personnels des Animateurs parrainés personnellement et de leur groupe.
8 % de Bonus de Groupe sur tous les Achats Personnels des Animateurs Adjoints parrainés personnellement et de leur groupe.
- 4.7 **Manager**
18 % de Bonus Personnels sur tous les Achats Personnels.
5 % de Bonus de Groupe sur tous les Achats Personnels des Managers Adjoints parrainés personnellement et de leur groupe.
10 % de Bonus de Groupe sur tous les Achats Personnels des Animateurs parrainés personnellement et de leur groupe.
13 % de Bonus de Groupe sur tous les Achats Personnels des Animateurs Adjoints parrainés personnellement et de leur groupe.
- 4.8 Un nouveau distributeur ne perçoit pas de Bonus avant d'atteindre le niveau d'Animateur Adjoint. Un nouveau distributeur qui achète deux (2) Points Caisses (PC) au Tarif NDP à l'entreprise dans un intervalle de un ou deux mois consécutifs devient Animateur Adjoint.
- 4.9 Tous les Distributeurs peuvent prétendre aux profits générés par les NDP Profit (Tarif NDP moins le Tarif Distributeur) des nouveaux distributeurs qu'ils ont eux-mêmes parrainés.
- 4.9.1 Les Bonus calculés sur les Achats Personnels d'un Nouveau Distributeur seront payés au Parrain de ce Nouveau Distributeur.
- 4.10 Un mois ou deux mois consécutifs peuvent être utilisés pour accumuler les Points Caisses nécessaires pour atteindre le niveau d'Animateur Adjoint, Animateur, Manager Adjoint ou Manager. Tous les changements de niveau auront lieu à la date à partir de laquelle les Points Caisses nécessaires ont été réalisés pour atteindre un certain niveau.
- 4.11. Tous les Bonus sont calculés sur le Prix Public Conseillé hors taxes tel qu'énoncé dans les relevés de Bonus.
- 4.12. Il n'y a pas de rétrogradation possible pour ces niveaux une fois qu'ils ont été atteints, à moins que le contrat soit résilié ou que le Distributeur soit re-parrainé.
- 4.13. Il ne peut pas y avoir de transfert de contrat. Les réaffectations de contrat ne peuvent avoir lieu qu'en cas de décès.
- 4.14. Tous les Distributeurs qui résilient leur contrat ou dont le contrat a été résilié doivent attendre un minimum de deux ans avant de pouvoir déposer un nouvel agrément qui sera soumis à l'approbation du Comité Exécutif.
- 4.15. Un Distributeur qui est en train de se qualifier à un niveau supérieur ne peut pas dépasser le niveau de son Parrain jusqu'au niveau de Manager.
- 4.16. Afin de se qualifier pour les Bonus de Groupe et les Bonus Spéciaux provenant des groupes parrainés, les Animateurs, Managers Adjoints et Managers doivent se qualifier en tant que Distributeurs Actifs (Voir « 2.5 Distributeur Actif ») et doivent également remplir toutes les autres conditions du Plan Marketing.
- 4.17. Les Bonus sont calculés selon les niveaux atteints dans le Plan Marketing. Les Bonus sont payés selon le niveau actuel atteint. Par exemple : Si un Animateur Adjoint réalise 30 Points Caisses Personnels dans un intervalle de un ou deux mois calendaires consécutifs, il recevra 5 % sur les Achats Personnels réalisés correspondant aux 25 premiers PC et 8 % sur les Achats Personnels correspondant aux 5 PC restants.
- 4.18. Prenons l'exemple d'un nouveau Manager : si un Animateur Adjoint, en réalisant 150 PC d'Achats Personnels sur un mois calendaire, atteint le niveau de Manager, son Parrain Actif bénéficiera de la totalité des PC sur les 120 premiers. Les Managers Upline qualifiés au Bonus de Leadership bénéficieront des 30 PC restants de ces Achats Personnels selon le schéma 40%, 20% et 10 %.
- 4.19. Les Animateurs Adjoints, Animateurs et Managers Adjoints ne reçoivent pas de BG des Distributeurs faisant partie de leur groupe, et qui sont au même niveau qu'eux dans le Plan Marketing. Cependant, ces niveaux recevront les Points Caisses de cette même source (des Distributeurs faisant partie de leur groupe qui sont au même niveau qu'eux dans le Plan Marketing) afin d'accéder à un niveau supérieur dans le Plan Marketing.
- 4.20. Les Bonus sont payés par virement bancaire automatique le 15e jour du mois suivant la date effective de vente des produits. Par exemple, les Bonus correspondant aux Achats Personnels de janvier seront payés le 15 février.

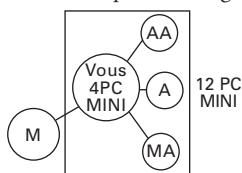
- 4.21. a) Un Distributeur devient un Manager Reconnu et reçoit une épinglette en or de Manager lorsque (1) son organisation de vente génère plus de 120 PC Personnels et/ou d'Achats Personnels Hors Manager pendant un ou deux mois calendaires consécutifs, (2) lorsqu'il est personnellement Actif pendant ce(s) même(s) mois, et enfin (3) lorsqu'il n'y a pas d'autre Distributeur Downline se qualifiant en tant que Manager pendant cette même période d'un ou de deux mois calendaires consécutifs.
- b) Si un Manager Downline se qualifie pendant cette période, le Distributeur devient « Manager Reconnu », si (1) il est personnellement Actif pendant cette même période d'un ou de deux mois calendaires consécutifs et (2) il a réalisé au moins 25 PC personnels et/ou Hors Manager pendant le dernier mois de qualification provenant de Distributeurs Downlines autres que celles du Manager Downline qui change de niveau ce mois-ci.

5

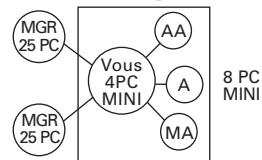
BONUS DE LEADERSHIP (BL)

- 5.1 Une fois qu'un Distributeur est devenu Manager Reconnu, il doit soutenir ses différentes Downlines pour les aider à réussir et connaître le succès en tant que Distributeur FLP. Un Manager Reconnu Actif devient un Manager Leader dès lors qu'il développe un Manager Downline et est en mesure de se qualifier pour recevoir un Bonus de Leadership s'il réalise des Achats Personnels et/ou Hors Manager d'un minimum de 12 PC par mois. Les PC Hors Manager sont des PC qui ne sont pas issus de Managers (Actifs ou inactifs).
- 5.2 Les Bonus de Leadership sont payés selon les taux suivants aux Managers Reconnus qui ont des Managers Downline :
- 6 % de Bonus payés sur toutes les commandes des Managers de 1^{er} génération et de leur groupe
 - 3 % de Bonus payés sur toutes les commandes des Managers de 2^e génération et de leur groupe
 - 2 % de Bonus payés sur toutes les commandes des Managers de 3^e génération et de leur groupe
- 5.2.1 Les Bonus de Leadership et les Points Caisses de Leadership (40%-20%-10%) d'un Manager qui ne se qualifie justement pas pour ce type de Bonus, seront proportionnellement redistribués aux Managers Upline qui sont qualifiés pour ces Bonus.

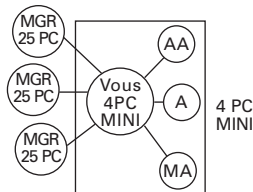
- 5.3 Un Manager Reconnu Actif peut réduire les 12 PC nécessaires par mois à 8 PC en ayant deux Downlines séparées avec des Managers Reconnus Actifs qui réalisent au moins 25 PC d'Achats Personnels ou plus par mois, comme indiqué sur le relevé de Bonus du mois précédent de chaque Manager Downline. De plus, un Manager Reconnu Actif peut réduire les 12 PC nécessaires à 4 par mois en ayant trois Downlines séparées avec des Managers Actifs Reconnus qui réalisent au moins 25 PC d'Achats Personnels par mois, comme indiqué sur le relevé de Bonus du mois précédent de chaque Manager Downline.
- 5.4 Toute Downline d'un Manager Reconnu Actif, qui réalise au moins 25 PC d'Achats Personnels par mois, comme indiqué sur le relevé de Bonus du mois précédent, sera prise en compte pour la réduction du minimum de PC requis par les Managers Upline (12, 8 ou 4).
- 5.5 Lorsqu'un Manager Reconnu Actif génère 12 PC Personnels et/ou Hors Manager, il se qualifie pour tous les Bonus Leaderships correspondants.



- 5.6 Lorsqu'un Manager Reconnu Actif a deux Managers Reconnus Actifs distincts dans sa Downline qui réalisent 25 PC ou plus, comme indiqué sur le relevé de Bonus du mois précédent de chaque Manager Downline, les Points Caisses Personnels et Hors Manager seront réduits de 12 à 8.



- 5.7 Lorsqu'un Manager Reconnu Actif a trois Managers Reconnus Actifs distincts dans sa Downline qui réalisent 25 PC ou plus, comme indiqué sur le relevé de Bonus du mois précédent de chaque Manager Downline, les Points Caisses Personnels et Hors Manager seront réduits de 12 à 4.



- 5.8 Si un Manager Reconnu n'est pas Actif (Voir « 2.5 Distributeur Actif ») pendant trois mois consécutifs ou plus, il n'a pas droit aux Bonus de Leadership. Afin de recevoir un Bonus de Leadership, il faut être Actif et réaliser 12 PC Personnels et Hors Manager ou plus d'Achats Personnels pendant trois mois consécutifs avant la requalification pour les Bonus de Leadership lors du 4^e mois. Ces 12 PC d'Achats Personnels doivent être réalisés dans le pays de résidence.

6

RECOMPENSES DES MANAGERS ET PLUS

6.1 Manager Senior

Quand un Manager a parrainé et développé deux (2) Managers Reconnus de 1^{re} génération, il devient Manager Senior, et une épinglette sertie de deux grenats lui est décernée à l'occasion d'une Success Day.

6.2 Manager Essor

Quand un Manager a parrainé et développé cinq (5) Managers Reconnus de 1^{re} génération, il devient Manager Essor, et une épinglette sertie de quatre grenats lui est décernée à l'occasion d'une Success Day. Un Manager Essor avec cinq (5) Managers Actifs de 1^{re} génération, aura un nombre requis de PC réduit dans le cadre du Plan Mérite, soit une réduction de 40 PC pour le niveau 1, de 50 PC pour le niveau 2 et de 60 PC pour le niveau 3.

7

RECOMPENSES DES GEM MANAGERS

7.1 Manager Saphir

a. Quand un Manager a parrainé et développé neuf (9) Managers Reconnus de 1^{re} génération dans sa lignée, il devient Manager Saphir, et une épinglette en or sertie de quatre saphirs lui est décernée. Cette épinglette lui sera uniquement décernée lors d'une Success Day ou d'un événement officiel organisé par un membre agréé de la Société.

b. Il se voit également récompensé d'un voyage de 4 jours et de 3 nuits, tous frais payés dans un des complexes hôteliers de la Société.

7.2 Manager Saphir Diamant

a. Quand un Manager a parrainé et développé dix-sept (17) Managers Reconnus de 1^{re} génération, il devient Manager Saphir Diamant, et une épinglette en or sertie de deux diamants et de deux saphirs lui est décernée lors d'une Success Day. Une sculpture spécialement conçue lui est également remise.

b. De plus, il se voit également récompensé d'un voyage de 5 jours et 4 nuits, tous frais payés dans un luxueux complexe hôtelier à Hawaï ou tout autre lieu désigné par la Société.

7.3 Manager Diamant

a. Quand un Manager a parrainé et développé vingt-cinq (25) Managers Reconnus de 1^{re} génération, il devient Manager Diamant, et une épinglette en or sertie d'un gros diamant lui est décernée à l'occasion d'un événement Forever. Il se voit également récompensé des privilèges suivants :

b. Une magnifique bague spécialement conçue pour la reconnaissance diamant.

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

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

7.4 Manager Double Diamant

a. Quand un Manager a parrainé et développé cinquante (50) Managers Reconnus de 1^{re} génération, il devient Manager Double Diamant. Il se voit également récompensé des privilèges suivants :

b. Une épinglette en or avec 2 gros diamants spécialement conçue pour cette occasion lui est remis à l'occasion d'une Success Day.

c. Un voyage de 10 jours et 9 nuits tous frais payés en Afrique du Sud

d. Un stylo exclusif serti de magnifiques diamants

7.5 Manager Triple Diamant

a. Quand un Manager a parrainé et développé soixante-quinze (75) Managers Reconnus de 1^{re} génération, il devient Manager Triple Diamant. Il se voit également récompensé des privilèges suivants :

b. Une épinglette en or avec 3 gros diamants spécialement conçue pour cette occasion lui est remis à l'occasion d'une Success Day.

c. Un voyage autour du monde tous frais payés de 14 jours et 13 nuits.

d. Une montre exclusive personnalisée (à la discrétion de FLP)

e. Un Bronze édition limitée (à la discrétion de FLP)

7.6 Manager Diamant Centurion

a. Quand un Manager construit et développe cent (100) Managers Reconnus de 1^{re} génération, il devient Manager Diamant Centurion. Il se voit également récompensé des privilèges suivants :

b. Une épinglette en or avec 4 gros diamants spécialement conçue pour cette occasion lui est remis à l'occasion d'une Success Day.

7.7 Un Manager peut comptabiliser les Managers Reconnus de 1^{re} Génération qu'il a parrainés dans tous les pays distributeurs en vue d'accéder aux niveaux de Manager Senior jusqu'à Manager Diamant Centurion. Toutefois chaque Manager de 1^{re} génération ne peut être compté qu'une seule fois.

8 GEM BONUS

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

- 8.1 Les Gem Managers qui ont neuf (9) Managers ou plus parrainés en 1^{re} génération Actifs pendant un mois, recevront un Bonus additionnel de 1 % sur tous les Managers de 1^{re}, 2^e et 3^e génération et sur les Achats Personnels de leur groupe effectués ce même mois (7%-4%-3%). (Les Managers Hérités, Transférés et non Reconnus ne sont pas considérés comme des Managers Parrainés).
- 8.2 Les Gem Managers qui ont dix-sept (17) Managers ou plus parrainés en 1^{re} génération Actifs pendant un mois, recevront un Bonus additionnel de 2 % sur tous les Managers de 1^{re}, 2^e et 3^e génération et sur les Achats Personnels de leur groupe effectués ce même mois (8%-5%-4%).
- 8.3 Les Gem Managers qui ont vingt-cinq (25) Managers ou plus parrainés en 1^{re} génération Actifs pendant un mois, recevront un Bonus additionnel de 3 % sur tous les Managers de première 1^{re}, 2^e et 3^e génération et sur les Achats Personnels de leur groupe effectués ce même mois (9%-6%-5%).

	Qualification	1 ^{re} gén	2 nd gén	3 ^{ème} gén
Manager Saphir	9 Managers actifs 1 ^{re} Gén.	7 %	4 %	3 %
Saphir Diamant	17 Managers actifs 1 ^{re} Gén.	8 %	5 %	4 %
Manager Diamant	25 Managers actifs 1 ^{re} Gén.	9 %	6 %	5 %

Les Pourcentages montrés ci-dessus incluent le Bonus de Leadership.

- 8.4 Les Distributeurs étrangers peuvent compter pour la qualification au Gem Bonus s'ils se sont requalifiés en tant que Managers Parrainés dans ce pays. Une fois qu'ils se sont requalifiés et ont reçu une dérogation de leur pays de résidence, ils seront considérés comme Actifs et pourront entrer en ligne de compte pour la qualification de leur Upline au Gem Bonus.
- 8.5 Dans le cadre de la politique de Parrainage International, le Gem Bonus est payé par chaque pays sur la base de l'activité des Managers dans les pays concernés. Par conséquent, pour se qualifier au Gem Bonus dans un pays quel qu'il soit, un Distributeur doit avoir parrainé le nombre requis de Managers Actifs de 1^{re} génération dans ce pays pour le mois durant lequel il se qualifie pour ce type de Bonus.

9 PLAN MERITE

- 9.1 Tous les programmes incentive de la Société ont pour but de promouvoir les principes primordiaux de construction du Marketing Multi-Niveaux (MMN). Ceci inclut le parrainage régulier et la vente de produits dans des quantités utilisables et revendables. Les gains ne sont pas transférables et seront offerts uniquement à ceux qui se qualifient en construisant leur activité conformément aux écrits et à l'esprit du Plan Marketing FLP et des principes du Company Policy.
 - 9.1.1 Les épinglettes ainsi que les voyages dans le cadre du Rallye Mondial sont attribués uniquement aux Distributeurs figurant sur l'agrément de Distribution enregistré informatiquement au siège.
 - 9.1.2 En ce qui concerne les voyages incentive incluant les Super Rallyes à 1500 et 2500 PC et les Post Rallyes, si le distributeur n'a pas d'époux (se), ou que son époux (se) n'est pas en mesure de participer au voyage, il lui est possible de choisir pour l'accompagner une autre personne majeure, et qui est en mesure d'être parrainée en tant que distributeur. Les voyages des Gem Managers comprenant les Managers Saphir, Saphir Diamant, Double Diamant et Triple Diamant sont attribués au Distributeur et à son conjoint uniquement.
- 9.2 Tous les Distributeurs Actifs ont le droit de participer au Plan Mérite. Tous les Managers participant au programme doivent être Reconnus.
- 9.3 L'argent gagné dans le cadre du Plan Mérite doit être utilisé par le Distributeur pour acheter ou louer sous contrat un bien à son propre nom, par exemple une voiture, une maison, un bateau, un avion, etc...
- 9.4 Il existe trois niveaux de qualification:
 - a. Niveau 1 : La Société paiera une somme maximum de 400 euros par mois sur une durée maximum de 36 mois
 - b. Niveau 2 : La Société paiera une somme maximum de 600 euros par mois sur une durée maximum de 36 mois.
 - c. Niveau 3 : La Société paiera une somme maximum de 800 euros par mois sur une durée maximum de 36 mois.
- 9.5 Trois (3) mois calendaires consécutifs sont requis pour pouvoir se qualifier.

9.6 La qualification pour les niveaux respectifs du programme est détaillée dans le tableau ci-après :

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

9.7 Le volume du troisième mois doit être maintenu ou dépassé. Si le Volume de PC de Groupe d'un Distributeur descend en dessous des PC requis au cours d'un quelconque 3^e mois, la prime au Plan Mérite correspondra uniquement au montant gagné sur la base de 2,66 euros par PC pour le volume de PC Groupe du Distributeur.

9.8 Si le nombre de Points Caisses Groupe du Distributeur qualifié descend en dessous de 50 Points Caisses quelque soit le mois, le Plan Mérite ne sera pas payé pour ce mois-ci. Si, durant les mois suivants, les Distributeurs qualifiés augmentent leur volume de Points Caisses de Groupe à 50 Points Caisses ou plus, le Plan Mérite leur sera payé selon les conditions décrites dans le paragraphe 9.7.

9.9 Le volume de PC de groupe est basé sur les Achats Personnels, 40% des PC de Groupe pour toute 1^{re} génération de Managers, plus 20% des PC de Groupe pour toute 2^e génération de Managers, plus 10% des PC de Groupe pour toute 3^e génération de Managers.

9.10 Tout Manager ayant parrainé personnellement cinq (5) Managers Reconnus Actifs de 1^{re} génération durant le 3^e mois de qualification et tous les mois suivants sur une période de 36 mois, devra réaliser un volume de 110, 175 ou 240 PC, respectivement pour les niveaux 1, 2 et 3. Pour chaque nouvelle série de cinq (5) Managers Reconnus Actifs de 1^{re} génération et personnellement parrainés au cours du 3^e mois de qualification, ainsi que tous les mois suivants pendant une période de 36 mois ; les PC requis seront réduits de 40 PC pour le niveau 1, 50 PC pour le niveau 2 et 60 PC pour le niveau 3. Quand un Manager a vingt-cinq (25) Managers Reconnus Actifs de 1^{re} génération ou plus, personnellement parrainés sur un mois donné quelconque de l'année, il est exempté de l'obligation de fournir un nombre minimum de PC pour sa qualification au Plan Mérite pour le mois concerné.

9.11 Après avoir fini le 3^e mois de qualification pour un niveau du Plan Mérite, un Distributeur peut débiter une qualification à un niveau supérieur à partir du mois suivant (le 4^e mois). Par exemple, un Distributeur se qualifiant pour le niveau 1 durant les mois de janvier, février et mars pourra débiter une nouvelle qualification pour le niveau 2 ou le niveau 3 à partir du mois d'avril.

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

10 SUPER RALLYE INTERNATIONAL

10.1 Les Managers Reconnus qui totalisent au minimum 1500 PC Groupe entre le 1^{er} avril et le 31 mars de chaque année, seront qualifiés pour assister au Super Rallye International et se verront offrir un voyage tous frais payés ainsi qu'une enveloppe pour leurs dépenses. Pour se qualifier aux récompenses de 1500 PC et plus ; les distributeurs peuvent comptabiliser les PC qu'ils ont acquis dans les pays où ils ont une lignée. Il est de leur ressort de communiquer au siège de leur pays de résidence la preuve des PC acquis dans d'autres pays avant le 30 avril. Les distributeurs qualifiés doivent participer aux sessions de formation pour les rallyes, ainsi qu'aux séminaires de motivation, afin de recevoir les récompenses du programme incentive.

10.2 Les Managers qui atteignent 1500 PC se qualifient pour :

- La Participation au Super Rallye International aux frais de la société

- Une enveloppe de 500 dollars US mis à leur disposition au cours du Rallye

- La participation au voyage du Post Rallye aux frais de la société (une fois seulement)

10.2.1 Les Managers qui atteignent 2500 PC se qualifient pour :

- La Participation au Super Rallye International aux frais de la société

- Une enveloppe de 1000 dollars US mis à leur disposition au cours du Rallye

- La participation au voyage du Silver Post Rallye aux frais de la société

10.2.2 Les Managers qui atteignent 5000 PC se qualifient pour :

- La Participation au Super Rallye International aux frais de la société

- Une enveloppe de 2000 dollars US mis à leur disposition au cours du Rallye

- L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits

- La participation au voyage du Silver Post Rallye aux frais de la société

10.2.3 Les Managers qui atteignent 7500 PC se qualifient pour :

- a. La Participation au Super Rallye International aux frais de la société
- b. Une enveloppe de 3000 dollars US mis à leur disposition au cours du Rallye
- c. L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits
- d. La participation au voyage du Silver Post Rallye aux frais de la société
- e. Une invitation pour l'annuel Eagle Summit aux frais de la société

10.2.4 Les Managers qui atteignent 10000 PC se qualifient pour :

- a. La Participation au Super Rallye International aux frais de la société
- b. Un voyage A/R en classe Affaires pour participer au Super Rallye International
- c. Une enveloppe de 3000 dollars US mis à leur disposition au cours du Rallye
- d. L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits
- e. La participation au voyage du Silver Post Rallye aux frais de la société
- f. Une invitation pour l'annuel Eagle Summit aux frais de la société

10.2.5 Les Managers qui atteignent 12500 PC se qualifient pour :

- a. La Participation au Super Rallye International aux frais de la société
- b. Un voyage A/R en classe Affaires pour participer au Super Rallye International
- c. Une enveloppe de 12500 dollars US mis à leur disposition au cours du Rallye
- d. L'accès à la zone VIP dans l'espace de vente des produits
- e. La participation au voyage du Silver Post Rallye aux frais de la société
- f. Une invitation pour l'annuel Eagle Summit aux frais de la société

- 10.3 a. Pour le Silver Post Rallye uniquement : les Distributeurs qualifiés qui souhaitent emmener leurs enfants peuvent le faire et acceptent les conditions suivantes :
- b. Tous les frais de transport, d'hébergement, de restauration et dépenses diverses pour les enfants sont à la charge des Distributeurs.

c. Les enfants ne seront pas autorisés à participer aux repas et autres activités, par exemple excursions, activités de plage, etc...

d. Nous ne sommes pas autorisés à emmener les enfants sur les vols charters. Par conséquent, les Distributeurs devront réserver des vols séparés pour leurs enfants. S'il est nécessaire pour les Distributeurs de voyager avec leurs enfants, alors les Distributeurs devront alors également organiser leur propre voyage à leur frais.

10.4 a. Un Distributeur peut se qualifier dans son propre pays pour les récompenses suivantes :

b. 1250 PC : un billet d'avion, un hébergement de 3 nuits et 2 entrées au Rallye (seulement pour le Canada et les USA)

c. 1000 PC : un hébergement de 3 nuits et 2 entrées au Rallye

d. 750 PC : un hébergement d'1 nuit et 2 entrées au Rallye

e. 500 PC : 2 entrées au Rallye

f. 250 PC : 1 entrée au Rallye

10.5 Combiner les PC réalisés à l'étranger et dans son pays d'origine pour se qualifier à un niveau inférieur à 1500 PC n'est pas autorisé.

10.6 Les PC de groupe générés pendant le mois où un Distributeur n'est pas Actif ne sont pas comptabilisés pour les récompenses du Super Rallye International. Cependant, tous les PC personnels générés par ce même distributeur seront comptabilisés qu'il soit Actif ou pas.

11

LE STATUT DE MANAGER ET PROCEDURES DE REQUALIFICATION

MANAGERS HÉRITÉS

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

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

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

MANAGERS TRANSFÉRÉS

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

QUALIFICATION ACTIVE

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

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

PROCÉDURE DE REQUALIFICATION

- 11.7 a. Si vous êtes un Manager Non Reconnu, vous pouvez vous requalifier en tant que Manager Reconnu en remplissant les conditions suivantes :
- b. Durant les 2 mois de votre requalification, vous devez être Actif en réalisant 4 PC personnels (Voir « 2.5 Distributeur Actif ») et
- c. Vous devez avoir un total de 120 PC d'Achats Personnels et Hors Managers pendant un ou deux mois consécutifs. Vous pouvez utiliser les Points Caisses non associés à la qualification d'un de vos Managers downline à compter du dernier mois où vous êtes devenu Manager Non Reconnu afin de vous requalifier en tant que Manager Reconnu, à condition que cette qualification intervienne immédiatement le mois suivant.
- d. A partir de la date à laquelle un Manager Non Reconnu atteint 120 Points Caisses Personnels et Hors Managers, il commence à cumuler les Points Caisses Leadership et les Bonus Leadership, sous réserve qu'il soit qualifié au Bonus de Leadership Manager (Voir « 5. Bonus de Leadership (BL) »).

- 11.8 a. Si vous êtes Manager Transféré ou Hérité, vous pouvez vous requalifier en tant que Manager Parrainé si vous remplissez les conditions suivantes :
- b. Réaliser un total de 120 PC Personnels et Hors Managers d'Achats Personnels sur un ou deux mois consécutifs, et
- c. Etre Actif en faisant 4 PC Personnels pendant les mois où les 120 PC sont générés (Voir « 2.5 Distributeur Actif »),
- d. Si vous vous requalifiez dans un pays étranger, vous devez obtenir le statut d'Actif (Voir « 2.5 Distributeur Actif ») soit dans votre pays de résidence soit dans le pays dans lequel vous obtenez le statut de Manager Parrainé.

12

PROCEDURE DE REPARRAINAGE

- 12.1 Un Distributeur existant qui a été Distributeur pendant au moins vingt-quatre (24) mois et qui n'a pas acheté de produits FLP auprès de la Société ou d'un autre Distributeur, qui n'a pas reçu de paiements de la part d'un Distributeur durant cette même période est éligible au reparrainage. Le Distributeur existant ne doit pas avoir parrainé des personnes pour rejoindre l'activité FLP pendant ces vingt-quatre (24) mois. Le Distributeur à reparrainer devra signer et authentifier une déclaration sous serment conformément à la procédure indiquée ci-dessus sous peine de poursuites, et ce, avant que le reparrainage ne soit autorisé. Un formulaire de changement de statut signé par les deux parties, le Distributeur et le nouveau Parrain, sera également nécessaire.
- 12.2 Les Distributeurs reparrainés recommencent avec le statut de Nouveau Distributeur sous leur nouveau Parrain et perdent toute Downline acquise jusque là, et ce, dans tous les pays où le Distributeur avait développé, et ils ne rentreront pas en ligne de compte pour la qualification au Profit-Sharing ou tout autre programme incentive.

13

PROCEDURES DE COMMANDE

- 13.1 Tous les Distributeurs doivent commander directement auprès de FLP France ou l'un de ses établissements secondaires. Depuis le (01/01/2010), il est demandé aux nouveaux distributeurs d'effectuer leurs commandes au tarif NDP, c'est-à-dire avec une réduction de 15% sur le tarif Client. Quelque soit le niveau du Distributeur, une fois que ses commandes personnelles atteignent au moins 2 Points Caisses en achat de produits sur une période d'un ou deux mois consécutifs, il commandera ensuite au prix distributeur initial. La différence entre le NDP et le prix distributeur sur ces 2 Points Caisses sera reversée à son Parrain.
- 13.2 Toutes les commandes doivent être payées, soit :
- par un chèque de banque
 - par carte bancaire
- 13.3 Le montant minimum par commande est de 50 euros TTC, plus tout autre frais approprié (par exemple les frais de livraison).
- 13.4 Toutes les commandes doivent être passées auprès d'une agence FLP agréée, du Call Center au 0033 1 70 39 22 22 ou via la boutique en ligne sur internet (www.forever-france.fr).
- 13.5 Vérifiez toutes les commandes dès réception et informez immédiatement soit l'agence, soit le Service Après Vente (même pour les commandes internet) de toute différence en termes de condition et de quantité.
- 13.6 Toutes les commandes accompagnées d'un moyen de paiement approprié seront passées auprès de l'agence FLP agréée, du Call Center au 0033 1 70 39 22 22 (en métropole) ou via la boutique en ligne avant 23h30 (heure de Paris) au plus tard le dernier jour du mois en cours afin de recevoir des Bonus pour le mois en question.
- 13.7 Toutes les commandes et livraisons conformément à ce qui est écrit ci-dessus seront soumises à l'acceptation finale du siège FLP. La réception de vos Bonus est une preuve de l'acceptation finale du siège.
- 13.8 Lors d'une commande de produits déjà commandés précédemment, le Distributeur certifie à l'entreprise que 75 % des produits de la commande précédente ont été vendus, consommés ou utilisés pour son activité.
- 13.9 Les Distributeurs peuvent acheter des produits pour les utiliser dans leur activité et pour leur consommation personnelle dans leur pays de résidence. Les Distributeurs ne sont pas autorisés à acheter des produits pour les exporter vers un pays hors du pays de résidence sauf pour une utilisation personnelle et familiale dans un pays où il n'y a pas d'agence FLP, à condition d'avoir un consentement écrit du Siège Américain basé à Scottsdale en Arizona.

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

13.11 Interdiction d'achat de bonus

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

- l'enregistrement d'individus sans que ces derniers n'aient pris connaissance des conditions du statut de Distributeur Indépendant et/ou signé un Agrément de Distribution ;
- l'enregistrement frauduleux d'individus pour qu'ils deviennent Distributeurs ;
- l'enregistrement ou l'intention d'enregistrer des individus fictifs en tant que Distributeur ou Client (distributeurs ou clients « fantômes ») afin de se qualifier et percevoir des commissions ou des bonus ;
- Tout autre moyen par lequel des achats stratégiques sont effectués afin de maximiser les commissions ou les bonus alors qu'un Distributeur n'utilise pas les produits achetés de manière appropriée.

14

CONDITIONS LEGALES

14.1 Vendeurs Indépendants :

- 14.1.1 Tous les Distributeurs sont considérés comme des Vendeurs Indépendants. Ils sont tenus de gérer leur activité conformément aux termes de l'agrément de Distribution et de la Company Policy applicable dans le pays dans lequel ils développent leur activité.
- 14.1.2 Une affaire FLP est constituée d'un Distributeur et d'un(e) époux (se), ou d'un seul individu, comme il est indiqué sur l'agrément de Distribution enregistré informatiquement au siège.
- 14.1.3 Les couples doivent être parrainés ensemble sur le même contrat. Les conjoints ne peuvent pas se parrainer mutuellement. Si l'époux (se) choisit de ne pas apparaître sur l'agrément, l'époux (se) figurant sur le contrat reconnaît expressément et accepte le fait que le contrat puisse être résilié pour toute action mise en place par l'époux (se) non Distributeur qui violerait les principes de la Company Policy.
- 14.1.4 La relation du Distributeur avec FLP est de nature contractuelle. Seuls les individus adultes, âgés de 18 ans ou plus, peuvent signer un contrat avec FLP afin de devenir distributeur.

- 14.1.5 FLP accepte de vendre des produits et de payer des Bonus comme indiqué dans le Plan Marketing, à condition que le Distributeur ne viole pas les termes de son agrément de Distribution FLP.
- 14.1.6 Dans l'éventualité où les Distributeurs Downline d'un Distributeur parrainent dans un pays étranger et que celui-ci n'a pas fait valider son numéro dans ce pays, cette validation sera faite automatiquement et ce dernier devra alors accepter les règles et lois locales applicables dans ce pays et accepter les règles énoncées dans le Company Policy concernant les résolutions des litiges.
- 14.2 **Company Policies**
- 14.2.1 Les Company Policies sont mises en œuvre pour apporter des restrictions, des règles et des réglementations en vue d'assurer des ventes et des procédures marketing correctes, et afin d'empêcher tout acte incorrect, abusif ou illégal. Ces Company Policies sont révisées, modifiées et complétées à certains moments.
- 14.2.2 Chaque Distributeur a l'obligation d'acquérir une bonne connaissance du Company Policy.
- 14.2.3 Distributeur, en signant un agrément de Distribution, accepte de se conformer aux Company Policies de FLP. Le langage qui y est utilisé réfère spécifiquement à l'engagement contractuel du Distributeur à respecter les Company Policies de FLP. Commander de produits FLP est une réaffirmation d'engagement et de respect aux Company Policies.
- 14.2.4 La transmission autrement que par succession d'un agrément de Distribution est contraire à la Company Policy. Sans approbation préalable de la Société, cette transmission sera annulée. En vue de l'application de cette clause, un changement de titre de droit dans le cadre d'une association dont le bien est l'agrément de distribution FLP sera traité comme un transfert qui requiert l'approbation écrite de la Société pour le valider.
- 14.2.5 Les Distributeurs ne vendront pas les produits de la Société dans un magasin, lieu de troc, marché aux puces, dans des magasins militaires, dans des expositions ou tout autre lieu similaire. Cependant, des manifestations de moins d'une semaine par an au même endroit sont considérées comme des activités temporaires et sont par conséquent autorisées aux Managers inscrits au RCS et après réception de l'accord du Siège. Les Distributeurs qui ont une agence de prestations de service, salon de coiffure ou de beauté, ou encore un club de gym représentent des exceptions et sont autorisés à faire la démonstration et la vente des produits dans leur structure et après réception de l'accord du Siège. Toutefois, les signes extérieurs ou l'affichage sur les vitrines par ces Distributeurs afin de promouvoir la vente des produits de la Société ne sont pas autorisés. La promotion des produits est autorisée dans les restaurants où ils peuvent alors être servis dans un verre ou en petites quantités.
- 14.2.6 Le « stockage », qui consiste à acheter des produits à la Société en usurpant l'identité d'un autre Distributeur, ainsi que le « sur-stockage », qui correspond à l'achat de produits dont les quantités sont plus importantes que nécessaires pour pallier une demande immédiate, ne sont pas autorisés et les conséquences seront la perte de qualification ou la résiliation de l'agrément.
- 14.2.7 Dans le cas où le conjoint d'un distributeur ne peut assister à un voyage gagné, le distributeur peut inviter une personne à condition que cet(te) invité(e) soit déjà un distributeur ou une personne susceptible de devenir Distributeur. Ces voyages sont limités et concernent : les voyages des qualifiés 1500 PC et plus du Super Rallye, du Post Rallye traditionnel et du Silver Post Rallye, du Rallye Européen, du Profit Share, les voyages des qualifications Saphir, Diamant Saphir, Double Diamant et Triple Diamant. Tous les autres voyages offerts par la Société ne peuvent être effectués que par les personnes dont les noms apparaissent sur l'agrément de distribution.
- 14.2.8 Les distributeurs FLP ne doivent pas dénigrer d'autres distributeurs ou les produits/services FLP, ni le Plan Marketing et le Plan de rémunération ou les employés FLP, au profit d'autres distributeurs ou tierces personnes. Toute question, suggestion ou commentaire relatifs à ce sujet doivent être soumis directement par écrit aux bureaux de la société FLP uniquement.
- 14.3 **Résiliations**
- 14.3.1 La résiliation signifie une rupture de tous les privilèges nationaux et internationaux et droits contractuels du Distributeur, incluant le privilège d'acheter et distribuer les produits. La résiliation aura pour conséquence l'impossibilité de percevoir ses Bonus et les Bonus de Groupe, et de se qualifier au Plan Mérite, aux autres programmes de rémunération ou tout autre système de récompense mis en place par la Société.
- 14.3.2 Un Distributeur dont le contrat est résilié devra, sur demande de la Société, rembourser, retourner ou dédommager la Société pour toute récompense, prime, produits ou Bonus reçus de la Société à partir de et après la date des activités qui ont causé une telle résiliation. Après avoir calculé tous les coûts et dommages résultant de la conduite du Distributeur résiliant, les Bonus perdus, en regard de la résiliation, seront payés dans la lignée Upline au Distributeur suivant qui n'est pas en violation avec les termes de l'agrément.
- 14.3.3 Les activités prohibées pouvant faire l'objet d'une résiliation et être responsables de dommages causés par de tels actes incluent les cas suivants tout en n'étant pas limités à ces seuls cas :

- 14.3.3.1 a. FLP est une Société basée sur la qualité de ses produits et leur utilisation par les consommateurs. Il est donc strictement interdit aux Distributeurs d'acheter des produits ou d'encourager d'autres Distributeurs à acheter des produits uniquement dans le but de percevoir des Bonus. Afin de s'assurer qu'aucun surplus de stock n'existe :
- b. chaque Distributeur qui commande des produits ayant fait l'objet d'une commande précédente, devra confirmer et certifier à la Société que 75 % de la commande précédente concernant ce produit a été vendue ou utilisée. Les Distributeurs devront garder des archives correctes des ventes mensuelles à leurs clients, archives qui pourront être contrôlées par la Société qui aura envoyé au Distributeur une demande en bonne et due forme en des temps raisonnables. Des archives des rapports d'inventaire mensuel devront également être gardés et disponibles.
- c. 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.
- d. afin d'éviter à tout Distributeur d'encourager d'autres distributeurs à passer outre l'interdiction de former un stock, la Société reprendra à la Upline du Distributeur résiliant tous les Bonus relatifs aux produits retournés par le Distributeur résiliant.
- 14.3.3.2 S'engager dans des activités interdites et qui sont énoncées ci-après dans les articles 14.9, 14.11, 14.14, 14.12 et 14.13 du présent Company Policy.
- 14.3.3.3 Apparaître, être référencé, ou permettre que le nom ou l'image d'un Distributeur soit associé ou référencé à tout outil de promotion, de recrutement ou de sollicitation provenant d'une autre société de vente directe.
- 14.3.3.4 Vendre, exposer des brochures ou des produits de la Société dans les magasins, les magasins militaires, ou en transgressant les règles concernant Internet et/ou les réglementations concernant la publicité et la promotion.
- 14.3.3.5 Toute action ou absence d'action par des Distributeurs qui font preuve de non respect et/ou de négligence évidents et intentionnels à l'égard des Company Policies.
- 14.3.3.6 Les Distributeurs ne devront pas faire d'allégations thérapeutiques, curatives ou d'innocuité concernant les propriétés des produits. Seules les affirmations ou déclarations officiellement approuvées par FLP ou contenues dans les documents officiels de FLP peuvent être utilisées. Aucun distributeur ne peut déclarer que les produits FLP sont utiles dans le traitement, la prévention, le diagnostic ou le soin de quelque maladie que ce soit. Toute affirmation de nature médicale au sujet des produits FLP est strictement interdite. Les distributeurs doivent recommander à tout client ayant un traitement médical ou étant suivi par un médecin, de demander conseil auprès de ce dernier avant de modifier leur régime alimentaire.
- 14.3.3.7 Toute évocation des revenus gagnés ou toute représentation potentiellement trompeuse de revenus sont strictement interdites, à moins d'avoir obtenu au préalable une autorisation écrite de la part de FLP. Le succès financier d'un Distributeur dépend entièrement de l'effort individuel de ce Distributeur, de son dévouement, de la formation et l'encadrement que le Distributeur a su donner à sa downline et à son activité FLP.
- 14.4 **Résolution de litiges/ Renonciation à faire appel à un jugement par jury**
- 14.4.1 Si une controverse ou une réclamation liée à la relation entre Distributeurs ou aux produits FLP ne peut être résolue par des négociations, la Société et les Distributeurs sont d'accord pour dire qu'il faut encourager une résolution la plus juste possible, et ce, de manière efficace, rapide et peu coûteuse. Ils pourront demander alors l'arbitrage de la Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe auprès de la Fédération de la Vente Directe située en Ile de France, conformément aux procédures écrites approuvées par FLP en matière de résolution de litiges. Si le litige persiste, les deux parties approuvent de plein gré que le litige sera soumis à l' « American Arbitration Association » (l'Association Américaine d'Arbitrage, AAA) en vue d'un arbitrage exécutoire dans le comté de Maricopa en Arizona, et cela conformément aux procédures écrites et adoptées par FLP au sujet du règlement des litiges. L'agrément d'un Distributeur Indépendant doit respecter les lois de son pays de résidence.
- 14.4.2 Participer au programme de sponsoring international est un privilège qui donne à chaque distributeur la chance de profiter du réseau international que constituent les filiales FLP. Le programme de sponsoring international est contrôlé par le Home Office

FLP situé dans le comté de Maricopa, Arizona. Tout distributeur participant au programme de sponsoring international accepte et consent à ce que tout désaccord soulevé par ou lié à la relation entre Distributeurs ou aux produits FLP, impliquant toute filiale FLP, devra être résolu selon l'arbitrage exécutoire dans le Comté de Maricopa (Arizona), conformément aux directives actuelles de résolution de litiges de FLP-US et Forever Living Products International Inc, directives énoncées ci-dessus et sur le site internet du Home Office FLP à l'adresse : www.foreverliving.com.

14.5 Résiliations par le Distributeur

14.5.1 Si un Distributeur souhaite résilier son agrément, il doit soumettre une demande écrite, signée par le distributeur et par la deuxième personne apparaissant sur l'agrément. La date effective de résiliation de l'agrément est la date à laquelle le Siège approuve cette demande. Le Distributeur résiliant perd son niveau actuel acquis dans le Plan Marketing et toutes les lignées établies, y compris celles dans les pays étrangers. Après deux ans, un Distributeur peut se réenregistrer à condition que sa demande soit acceptée par le siège.

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

14.6 Agréments de distribution valides

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

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

14.7 Transferts testamentaires

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

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

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

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

14.7.1.4 Pour être conforme aux principes de la Société et de son agrément, un administrateur ou un tuteur, l'époux ou un représentant du Distributeur sera responsable des actions du bénéficiaire, pupille, ou de leur époux. Toute violation des principes de la Société par l'une quelconque des personnes référencées ci-dessus aura pour conséquence la résiliation de l'agrément de Distribution.

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

14.7.1.6 a. Toutes les demandes de distributeur FLP qui portent deux signatures, quelle que soit la date de signature, seront considérées comme créant un DROIT INDIVIS AVEC DROIT AU DERNIER VIVANT (« Joint Tenancy with Right of Survivorship »). Si vous vivez sous le régime de la communauté de biens, le traitement appliqué sera

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

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

c. Les agréments de distribution dont la case « célibataire » dans la partie situation familiale est cochée et qui ne contient qu'une seule signature seront traités comme telles par la société. En cas de changement de situation familiale, le distributeur doit envoyer au Siège un nouvel agrément de distribution indiquant qu'il y a un changement de situation familiale, avec une copie du certificat de mariage. Dès réception, la Société considérera cet agrément de distribution comme un DROIT INDIVIS AVEC DROIT AU DERNIER VIVANT. Concernant l'agrément de distribution FLP d'une personne célibataire au moment de son décès : ce distributeur doit avoir un Testament ou un *fidéicommiss* (*Grantor Trust*).

d. La Société considère les DROITS INDIVIS AVEC DROIT AU DERNIER VIVANT et les fidéicommiss comme un moyen légal de transférer des actifs au moment du décès sans avoir à engager une procédure de succession pour que la propriété soit transférée à l'héritier.

14.8 Transferts suite à un divorce

14.8.1 Les maris et femmes ne peuvent pas se parrainer entre eux. Un Distributeur se mariant avec un autre Distributeur peut conserver son agrément de distribution enregistré avant le mariage.

14.8.2 Si un Distributeur se marie avec une personne non Distributeur, alors le formulaire de changement de statut disponible au Siège devra être rempli et signé par les deux parties indiquant l'engagement du conjoint dans cet agrément de Distribution. Indépendamment du fait qu'une telle demande signée par le nouveau conjoint Distributeur ait été soumise, le Distributeur titulaire accepte et comprend expressément que son agrément de distribution peut être résilié pour quelque action entreprise par son conjoint qui violerait les principes de la Société tout comme si ce conjoint était Distributeur de la Société.

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

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

14.8.5 Dans le cadre des dispositions légales, FLP, ses administrateurs, dirigeants, actionnaires, salariés, ayants droit et mandataires (ci-après collectivement les « Collaborateurs ») déclinent toute responsabilité et sont déliés de toute obligation pour les créances des Distributeurs concernant des pertes de profit, des dommages directs, indirects, spécifiques ou consécutifs, et toutes autres pertes subies par les distributeurs, résultant :

a. de la violation par le Distributeur de son Contrat de Distribution FLP, ou des Politiques et Procédures de la Société FLP

b. de la promotion ou de l'exploitation de la Distribution FLP du distributeur et des activités y afférentes

c. des données ou informations incorrectes ou erronées du distributeur fournies à FLP ou à ses Collaborateurs

d. du fait que le distributeur ait omis de donner les informations ou documents nécessaires à FLP pour que cette dernière exerce son activité, y compris, notamment, l'inscription et l'acceptation du distributeur concernant le Plan Marketing FLP et le paiement des primes de volume.

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

14.9 Réglemmentation sur l'usage d'internet

14.9.1 Vente de Produits en ligne

Chaque Distributeur Indépendant FLP aura l'occasion de créer un site internet Distributeur Indépendant qui aura été au préalable approuvé par FLP. Ce site internet lui permettra d'effectuer la promotion des produits par le biais d'un lien direct à la boutique FLP sur le site www.forever-france.fr et au site affilié « My FLP Biz » (Service encours d'installation par FLP France). Les commandes passées en ligne seront directement satisfaites par FLP à partir de ce site internet. Ce lien internet est conçu de telle manière que les pages FLP restent présentes sur le site internet du Distributeur Indépendant FLP. Ainsi, virtuellement, les invités ne quittent jamais le site internet du Distributeur. Afin de préserver l'intégrité de la marque FLP, de sa gamme de produits et l'intégrité de la relation Distributeur/Client, les Distributeurs ne sont pas autorisés à vendre des produits de la marque FLP en ligne par le biais de leur site internet indépendant. Toute documentation de commercialisation ou de promotion n'ayant pas reçu un accord écrit de FLP France, ne pourra être utilisée par les Distributeurs FLP. Les ventes en ligne ne peuvent être effectuées que par le biais du site officiel FLP, www.forever-france.fr (ou par tout lien direct vers ce site) et par les fonctions mises en place par « My FLP Biz ». Les ventes de produits à partir des canaux de marketing en ligne, des boutiques en ligne, des sites de ventes aux enchères, tels que (et non limités à) eBay ou Amazon sont formellement interdites. Les Distributeurs ne peuvent vendre à quiconque des produits FLP à des fins de revente ou confier à d'autres personnes le soin de vendre des produits FLP. Les sites internet indépendants des Distributeurs FLP approuvés par la Société pourront assurer la promotion des produits mais en aucun cas ces sites ne pourront être utilisés pour pratiquer la vente en ligne de produits ou pour parrainer des distributeurs.

14.9.2 Sites Internet du Distributeur Indépendant

a. Les sites internet du Distributeur Indépendant FLP assurant la promotion des produits FLP ou de l'opportunité d'affaire FLP, à l'exception de la vente

ou parrainage en ligne, sont autorisés à condition qu'ils soient conformes ou qu'ils procèdent à des changements afin de se conformer aux Company Policies FLP

- b. Parrainer des Distributeurs en ligne via un renvoi vers un formulaire en cliquant sur une signature électronique ou via un formulaire en ligne n'est pas autorisé à l'exception du formulaire ou du lien menant au formulaire présent sur le site internet officiel www.forever-france.fr
- c. Les Distributeurs ne sont pas autorisés à utiliser le nom « Forever Living Products » ou ses autres marques déposées, appellations commerciales, tout nom de produit, de domaine (URL) ou copier ou utiliser les supports FLP (quelque soient leurs origines) pouvant tromper ou induire en erreur l'utilisateur qui pourrait penser que le site internet du Distributeur est celui de FLP ou le site internet d'une de ses filiales. Les noms des produits FLP sont la propriété exclusive de FLP et ne peuvent être utilisés par aucun Distributeur comme des liens à but commerciaux ou pour tout autre usage non autorisé. Le site internet propre à un Distributeur FLP doit clairement mentionner qu'il représente un Distributeur FLP indépendant qui n'est pas un agent de la société FLP ni un agent d'une de ses filiales à travers le monde
- d. Les Distributeurs doivent avoir un lien direct sur leurs sites internet vers le site internet officiel de FLP, site créé et géré par FLP dont l'adresse est www.forever-france.fr mais aussi un lien direct vers le site de la Fédération de la Vente Directe : www.fvd.fr
- e. Tous les sites internet des Distributeurs indépendants FLP ne doivent renvoyer ou être liés qu'aux sociétés et produits portant le label FLP et doivent avoir un contenu de bonne moralité.

14.9.3 Publicité Electronique

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

14.10 Erreurs ou Questions

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

14.11 Clause de Confidentialité

- a. Les rapports des Downlines, et tous les autres rapports, les informations de lignées, y compris (sans pour autant y être limité) les informations concernant les réseaux de ventes des Downlines, leurs relevés de bonus sont la propriété privée, exclusive et confidentielle de FLP.
- b. Tout Distributeur indépendant ayant reçu de telles informations, doit les considérer comme des informations privées, confidentielles, veiller à conserver leur caractère secret et doit s'abstenir de les utiliser à des fins autres que celles de gestion de son réseau de ventes Downline.
- c. En tant que Distributeur FLP, il se peut que vous ayez accès à des informations privées et confidentielles que vous reconnaissez être de nature confidentielle, hautement sensible et de grande valeur pour l'activité commerciale FLP. De plus, vous reconnaissez que ces informations vous ont été confiées uniquement à vous seul et exclusivement dans le seul but de promouvoir davantage la vente des produits FLP, la prospection, la formation ou le parrainage de tierces personnes souhaitant devenir des Distributeurs Indépendants FLP et aussi afin de continuer à bâtir et à promouvoir votre activité FLP.
- d. On entend également par « Secret Commercial » ou « Information Confidentielle » toute information comprenant une formule, un modèle, une compilation, un programme, un appareil, une méthode, une technique ou une procédure qui :
 - (1). doit sa propre valeur économique (actuelle ou potentielle) au fait qu'elle ne soit généralement pas connue d'autres personnes qui sont susceptibles de retirer une valeur économique de par sa divulgation ou son utilisation ; et
 - (2). fait l'objet d'efforts raisonnables, compte tenu des circonstances, afin de préserver son caractère secret.

14.11.1 Information Confidentielle

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

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

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

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

14.12 Autres Clauses Restrictives

A l'égard des secrets commerciaux ou informations confidentielles fournies par FLP au Distributeur, ce dernier reconnaît de par sa condition que pour la durée de son agrément FLP, il ne devra ni mettre en œuvre, ni promouvoir des actions dont le but ou la conséquence serait d'abuser, enfreindre ou dévaluer les relations contractuelles de FLP et les privilèges qui en découlent avec un autre Distributeur FLP. Sans limiter les généralités de ce qui suit, pendant la durée de l'agrément de distribution, un Distributeur accepte de ne pas (directement ou indirectement) contacter, solliciter, persuader, enregistrer, parrainer ou accepter qu'un Distributeur FLP, qu'un Client FLP ou toute personne ayant été un Distributeur FLP ou un Client durant les douze (12) derniers mois, ou encourager une telle personne à promouvoir de quelque manière que ce soit les opportunités de programmes marketing issues de sociétés de vente directe autres que celles de FLP.

14.13 Période de Validité

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

14.14 Réglemations concernant la Promotion et la Publicité

14.14.1 Marques, Appellations Commerciales, Copyright des supports et Publicité

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

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

a. Par la présente, chaque Distributeur est autorisé à utiliser les marques déposées, les marques de service FLP enregistrés, et toutes autres marques (ci-après collectivement dénommées « les Marques ») tout en respectant les devoirs et obligations du Distributeur tels que mentionnés dans l'Agrément de Distribution, dans les articles du Company Policy et procédures FLP. Toutes les Marques sont et resteront la propriété exclusive de FLP. Les Marques ne peuvent être utilisées que sous les formes autorisées présentes dans l'Agrément de Distribution, dans les articles du Company Policy et procédures FLP. L'autorisation accordée dans cet article restera effective seulement tant que le Distributeur est en règle et respecte entièrement les articles du Company Policy et procédures FLP. Cependant, il est interdit pour un Distributeur de prétendre être le propriétaire des Marques FLP (par exemple : enregistrer un nom de domaine en utilisant le nom « FLP », « Forever Living » ou tout autre Marque FLP sous quelque forme ou aspect que ce soit) à moins d'avoir reçu au préalable une autorisation écrite de la part de FLP.

b. Ces Marques sont d'une grande valeur pour FLP et sont fournies à chaque Distributeur, pour que l'utilisation faite par chaque Distributeur soit expressément faite d'une manière autorisée. Les Distributeurs ne sont pas autorisés à faire de la publicité pour les produits FLP autrement que par les supports de publicité et de promotion mis à disposition aux Distributeur par FLP et autrement que par les supports approuvés par un représentant officiel agréé de FLP. Les Distributeurs acceptent de n'utiliser aucun support écrit, imprimé, enregistré ou tout autre support afin de faire la publicité, la promotion ou afin de décrire les produits FLP, le programme marketing FLP ; ou de tout autre manière, le Distributeur accepte de n'utiliser aucun support dont FLP n'aurait pas obtenu les droits exclusifs (les copyrights) ou qui n'aurait pas été fournis par FLP, à moins que ces supports

n'aient été soumis à FLP et approuvés par écrit par FLP avant de les distribuer, les publier ou les afficher. Par la présente les Distributeurs FLP acceptent de ne faire aucunes remarques désobligeantes au sujet de FLP, des produits, du plan de rémunération FLP ou des revenus potentiels

14.14.3 Supports de promotion

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

15 COMMUNICATION

15.1 Afin de servir au mieux l'intérêt des Distributeurs, des Managers et que chacun d'entre eux connaisse la Company Policy et les activités de la Société, le siège a conçu un système de communication. Les Distributeurs qui ont des questions doivent les adresser à l'ASM ou à défaut au Chef d'Agence de leur zone. Les Distributeurs peuvent aussi contacter l'agence la plus proche ou le service support Distributeurs par email : flpf@forever-france.fr ou via www.forever-france.fr.

15.2 L'ASM (ou à défaut le Chef d'Agence) est chargé de traiter les questions au nom de la Société ainsi que de transmettre aux Distributeurs les informations, activités et procédures du Siège. Si l'ASM n'est pas en mesure de répondre aux questions posées, le Distributeur pourra s'adresser directement au Siège pour avoir des précisions et de l'aide. En se basant sur ce système de communication avec le siège, l'ASM est ensuite chargé de reprendre contact avec le Distributeur pour lui donner l'information souhaitée. En suivant ce système (Distributeur > ASM > Siège), l'information sera transmise de manière efficace aux personnes concernées.

16

PARRAINAGE INTERNATIONAL

a. Forever Living Products a conçu un programme international qui offre aux Distributeurs à travers le monde l'opportunité de pouvoir étendre leur réseau dans tous les pays où Forever est officiellement représenté conformément aux lois du pays en question. Les Distributeurs bénéficieront alors de revenus complémentaires importants et le prestige de développer leur activité à l'échelle internationale, tout en aidant autrui à gagner en beauté et bien être.

b. Les procédures du Parrainage International sont simples et les récompenses peuvent être considérables. Le Parrainage International augmente le potentiel de revenus, transforme l'activité Forever en une véritable affaire internationale et permet à votre famille et amis dans le monde entier de compléter leurs revenus et de bénéficier d'avantages personnels rendus possibles grâce à Forever Living Products. Cette règle concerne tous les parrainages internationaux effectués après le 22 mai 2002.

16.1 Transmettez votre demande au siège de votre pays d'enregistrement par email, fax ou téléphone. Indiquez aussi votre nom complet, adresse et numéro de Distributeur. Une fois que cette information sera entrée dans la base de données de votre siège, vous et votre Upline apparaîtrez dans la base de données du pays étranger dans les 24 heures. Votre numéro d'identification sera utilisé dans tous les pays pour lesquels vous faites cette démarche.

16.2 Vous commencerez automatiquement au niveau atteint dans votre pays d'origine dans tous les pays étrangers dans lesquels vous parrainez.

16.2.1. Les Points Caisses générés dans un pays ne peuvent pas être comptabilisés avec ceux d'un autre pays en vue de changements de niveaux, à l'exception des pays qui possèdent plusieurs zones, et bénéficient du même siège social.

16.3 a. Les Managers qui remplissent chaque mois les conditions minimales pour être Actifs (Voir « 2.5 Distributeur Actif ») dans leur pays de résidence, le seront également le mois suivant dans les pays étrangers où ils développent ; ils percevront alors les Bonus de Groupe

b. Par exemple, si un Manager est Actif en janvier dans son pays de résidence, son statut d'Actif sera répercuté dans les pays étrangers au mois de février

16.4 Les Distributeurs n'ayant pas atteint le niveau de Manager dans leur pays de résidence devront être Actifs dans chaque pays où ils développent pour recevoir des Bonus de ces pays.

16.5 Votre Parrain est la personne qui apparaît sur votre tout premier contrat approuvé par FLP.

16.6 En tant que Distributeur Actif, vous vous qualifiez pour percevoir les Bonus d'un pays étranger le 15 du mois suivant le mois pendant lequel votre groupe était Actif dans ce pays.

16.7 Se qualifier dans votre pays de résidence pour le Bonus de Leadership vous qualifiera également pendant le mois suivant dans les pays étrangers pour ce Bonus de Leadership.

Par exemple, si un Manager se qualifie pour le Bonus de Leadership en janvier dans son pays de résidence, les conditions pour avoir ce type de Bonus seront remplies et s'appliqueront dans tous les pays étrangers pour le mois de février