



FOREVER®

THE ALOE VERA
COMPANY

Directives d'entreprise

Forever Living Products Germany GmbH
Forever Living Products Austria GmbH
Forever Living Products Switzerland GmbH

TABLE DES MATIÈRES

1^{re} PARTIE : INTRODUCTION ET PRINCIPES FONDAMENTAUX	P. 2
1. INTRODUCTION, DOMAINE D'APPLICATION, PRINCIPES FONDAMENTAUX	P. 2
2. DÉFINITIONS	P. 3
3. SIGNIFICATION DES PRÉSENTES DIRECTIVES D'ENTREPRISE	P. 6
4. ADMISSION DES FBO, INCESSIBILITÉ DE L'ENTREPRISE	P. 6
5. STATUT JURIDIQUE DE L'ENTREPRENEUR FOREVER	P. 7
6. PRINCIPES DU MARKETING DE RÉSEAU/DU MARKETING D'ÉQUIPE FOREVER EN BONNE ET DUE FORME	P. 8
2^o PARTIE : PLAN DE RÉMUNÉRATION	P. 10
7. PRINCIPES DU SPONSORING	P. 10
8. SPONSORING INTERNATIONAL	P. 11
9. CALCUL ET VERSEMENT DES COMMISSIONS ET DES MARGES	P. 13
10. QUALIFICATION ET AVANCEMENT (PLAN DE CARRIÈRE)	P. 15
11. LEADERSHIP BONUS (PRIME DE DIRECTION)	P. 17
12. EAGLE MANAGER	P. 18
13. INCENTIVES POUR SENIOR MANAGERS ET SOARING MANAGERS	P. 19
14. QUALIFICATION GEM MANAGER	P. 19
15. GEM BONUS	P. 20
16. PROGRAMME EARNED INCENTIVE (Forever2Drive)	P. 21
17. CHAIRMAN'S BONUS	P. 23
18. GLOBAL RALLY	P. 25
19. GLOBAL LEADERSHIP TEAM (GLT)	P. 26
20. INHERITED MANAGER, TRANS- FERRED MANAGER	P. 27

3^e PARTIE : RÈGLES GÉNÉRALES APPLICABLES À L'ACTIVITÉ DES FBO	P. 27
21. PROCESSUS DE COMMANDE, LIVRAISON DE PRODUITS FOREVER AUX FINS DE REVENTE ..	P. 27
22. GARANTIE DE SATISFACTION, GARANTIE DES DÉFAUTS	P. 29
23. DURÉE, RÉILIATION, CESSATION DE L'ENTREPRISE FBO	P. 31
24. TRAITEMENT DES ENTREPRISES FBO DE COUPLES MARIÉS OU EN UNION CIVILE EN CAS DE DIVORCE OU DE SÉPARATION	P. 33
25. ENTRÉE DANS L'ENTREPRISE FBO POUR CAUSE DE MORT	P. 33
26. DIRECTIVES INTERNET	P. 34
27. NON-DIVULGATION DES INFORMATIONS CONFIDENTIELLES	P. 35
28. DEVOIR DE FIDÉLITÉ, INTERDICTION DE DÉBAUCHAGE	P. 36
29. ACTIONS PUBLICITAIRES, MARKETING ET PROMOTIONNELLES	P. 37
30. DÉCHARGE DE RESPONSABILITÉ	P. 38
31. COMMUNICATION/RELATIONS AVEC LA PRESSE	P. 38
32. AVERTISSEMENT, PÉNALITÉ CONTRACTUELLE, DOMMAGES ET INTÉRÊTS, GARANTIE	P. 39
33. RÈGLEMENT DES LITIGES DEVANT UN TRIBUNAL ARBITRAL	P. 39
34. CODE DE CONDUITE PROFESSIONNELLE	P. 40

1^{re} PARTIE : INTRODUCTION ET PRINCIPES FONDAMENTAUX

1. INTRODUCTION, DOMAINE D'APPLICATION, PRINCIPES FONDAMENTAUX

1.1

La société Forever Living Products Germany GmbH/Forever Living Products Austria GmbH/Forever Living Products Switzerland GmbH (« Forever ») est une entreprise du Groupe international Forever Living Products. Comme ses filiales, Forever est une entreprise de vente directe qui écoule ses produits par l'intermédiaire de distributeurs autonomes et juridiquement indépendants (Forever Business Owner) par le biais du réseau marketing/du marketing d'équipe Forever. Forever est forte de nombreuses années de succès.

1.2

Le préalable indispensable au succès des activités du Forever Business Owner (« FBO ») est le conseil et le suivi personnels des clients finals s'agissant des produits distribués par Forever (« produits Forever »). Il s'agit en premier lieu de compléments alimentaires et de produits de soin du corps.

1.3

Les FBO sont des entrepreneurs autonomes et juridiquement indépendants de Forever. Ils exercent leur activité de FBO soit à titre principal, soit à titre secondaire. Les FBO ne sont pas tenus d'acheter et/ou de vendre des produits Forever. En outre, les FBO peuvent aider des tiers à devenir FBO pour distribuer des produits (« sponsoriser »). En leur qualité de nouveaux FBO, ces tiers peuvent également distribuer les produits Forever à des tiers, de sorte que la distribution des produits est la condition essentielle de l'activité de tout FBO.

1.4

L'un des éléments essentiels du marketing d'équipe Forever est la formation continue des FBO. Les FBO doivent enrichir leurs connaissances du marché et des produits en suivant des séminaires de formation et des séminaires produits ; ceci leur permet de transmettre ces connaissances aux clients finals et aux consommateurs intéressés, afin de parvenir à la fidélisation nécessaire des clients.

1.5

Le plan de rémunération se base sur les principes de sincérité et d'intégrité. Il donne à toutes les personnes disposées à la bonne mise en œuvre du plan de rémunération les mêmes chances de développer une activité prospère. Le succès ou l'échec économique des FBO dépend en premier lieu de l'engagement personnel du FBO. L'objectif principal du plan de rémunération consiste à promouvoir l'écoulement des produits Forever au bénéfice de tous les FBO, en convainquant les clients finals de la qualité et des avantages des produits Forever. À cette fin, le plan de rémunération incite les FBO à développer et à encadrer leur propre équipe, pour les aider à réaliser de meilleurs chiffres d'affaires et à atteindre une pénétration croissante du marché.

1.6

Les conditions-cadres applicables à l'activité des FBO résultent de la demande d'agrément de FBO signée par le FBO, ainsi que des présentes directives d'entreprise. Les présentes directives d'entreprise comprennent le plan de rémunération (voir ci-dessous articles 7 à 20), ainsi que les règles générales applicables à l'activité des FBO (voir articles 1 à 6 et 21 à 33).

2. DÉFINITIONS

2.1

FBO ACTIF (STATUT ACTIF)

Un FBO est actif lorsque 4 case credit au moins (unités de compte, « CC ») sont crédités sur son chiffre d'affaires personnel chaque mois calendaire, le FBO devant toutefois avoir acquis lui-même au moins 1 CC. Le statut actif du FBO sera réexaminé chaque mois calendaire.

2.2

CHIFFRES D'AFFAIRES CONFIRMÉS

Les chiffres d'affaires confirmés sont les chiffres d'affaires pour lesquels Forever a reçu le prix de vente de l'acheteur concerné.

2.3

FBO

(FOREVER BUSINESS OWNER, ENTREPRENEUR FOREVER)

Un FBO est une personne physique majeure jouissant de la pleine capacité juridique et souhaitant promouvoir la vente de produits Forever au-delà de sa consommation personnelle.

2.4

CONJOINTS

Le conjoint d'un FBO souhaitant également exercer une activité de FBO doit passer par l'intermédiaire du conjoint déjà enregistré ou de son sponsor.

2.5

PRIX D'ACHAT (WHOLESALE PRICE)

Un FBO bénéficie de 30 % de remise sur le prix de vente recommandé pour les clients finals, après avoir acquis personnellement, auprès de Forever, des produits Forever pour un total de 2 CC pendant deux mois consécutifs.

2.6

CLIENT FINAL

Un client final est une personne qui achète les produits Forever pour son usage personnel, sans être FBO.

2.7

PAYS DE RÉSIDENCE

Le pays de résidence d'un FBO est le pays dans lequel il a le domicile déclaré à Forever.

2.8

MANAGER DE LA 1^{re} GÉNÉRATION

Les Managers de la 1^{re} génération sont les Managers directement sponsorisés par le FBO.

2.9

MANAGER DE LA 2^e GÉNÉRATION

Les Managers de la 2^e génération sont les Managers directement sponsorisés par les Managers de la 1^{re} génération du FBO.

2.10

MANAGER DE LA 3^e GÉNÉRATION

Les Managers de la 3^e génération sont les Managers directement sponsorisés par les Managers de la 2^e génération du FBO.

2.11

NOUVEAU FBO

Un Nouveau FBO est un FBO qui n'a pas encore atteint le statut d'Assistant Supervisor. Un Nouveau FBO ne peut pas sponsoriser.

2.12

MARGE NOUVEAU FBO

La marge Nouveau FBO correspond à 15 % de remise sur le prix recommandé pour les clients finals.

2.13

RÈGLE DES 6 MOIS POUR LES NOUVEAUX FBO

Le contrat d'un Nouveau FBO cesse automatiquement s'il n'acquiert aucun produit sur une période de 6 mois calendaires entiers consécutifs.

2.14

CHIFFRES D'AFFAIRES NON-MANAGER

Les chiffres d'affaires Non-Manager sont les chiffres réalisés par une downline dans laquelle ne se trouve aucun manager (qu'il s'agisse d'un manager actif ou non).

2.15

MARGE PERSONNELLE D'ACHAT

La marge personnelle d'achat est la marge sur le chiffre d'affaires personnel confirmé du FBO (5 à 18 % en fonction de la position atteinte dans le plan de rémunération), ainsi que sur le chiffre d'affaires des nouveaux FBO personnellement sponsorisés par le FBO.

2.16

CHIFFRE D'AFFAIRES PERSONNEL

Sont considérés comme un chiffre d'affaires personnel les CC que le FBO a acquis lui-même ou que ses nouveaux FBO de la 1^{re} génération ont acquis.

2.17

GEM MANAGER

« Managers pierres précieuses » est le terme générique désignant les managers à partir du statut Sapphire Manager.

2.18

RECOGNIZED MANAGER

Un Recognized Manager est un Manager qui satisfait aux conditions de qualification prévues par l'art. 10.10.

2.19

SPONSOR

Est toujours considérée comme sponsor d'un FBO la personne mentionnée comme telle dans la première demande d'agrément de FBO acceptée par Forever.

2.20

SPONSORED MANAGER

Les Sponsored Manager sont des Managers de la 1^{re} génération du FBO qui ne sont ni Inherited Manager, ni Transferred Manager, et qui ne sont ni sponsorisés directement par le FBO, ni considérés comme directement sponsorisés, au moins aux fins du plan de rémunération.

2.21

COMMISSION D'ÉQUIPE

La commission d'équipe est une commission sur tous les chiffres d'affaires de groupe confirmés, réalisés par les Assistant Supervisor, Supervisor et Assistant Manager personnellement sponsorisés par le FBO.

2.22

UNRECOGNIZED MANAGER

Les Unrecognized Managers sont tous les Managers qui ne sont pas des Recognized Managers.

2.23

CASE CREDIT

Un case credit (unité de compte, « CC ») est un paramètre de référence pour les produits Forever. À chaque produit Forever correspond une valeur CC. Le plan de rémunération fixe les modalités et les conditions d'attribution ou de crédit des CC au compte du FBO, ainsi que le nombre de CC nécessaires au FBO pour obtenir un

avancement, le versement de commissions, des qualifications, des distinctions, etc.

2.24

RÈGLE DES 36 MOIS

Le contrat d'un FBO cesse automatiquement s'il n'acquiert aucun produit sur une période de 36 mois calendaires entiers consécutifs.

3. SIGNIFICATION DES PRÉSENTES DIRECTIVES D'ENTREPRISE

3.1

Les présentes directives d'entreprise ont pour objet d'établir des limitations, des règles et des conditions-cadres de nature à garantir des processus de vente et de marketing corrects et uniformes, conformément aux prescriptions de Forever. Elles doivent permettre d'éviter tout acte abusif, illégal et illicite.

3.2

Forever se réserve le droit de modifier à tout moment les présentes directives d'entreprise, sans justifier de motifs. Forever enverra les nouvelles conditions au FBO, par e-mail ou sous toute autre forme, un mois au plus tard avant leur entrée en vigueur. Le FBO peut s'opposer à la modification. En cas d'opposition, le FBO peut résilier le contrat à la date d'entrée en vigueur de la modification. S'il ne résilie pas le contrat dans un délai de quatre semaines à compter de l'entrée en vigueur de la modification, le FBO accepte expressément la modification. Dans la notification indiquant la modification apportée aux présentes directives d'entreprise, Forever informe distinctement et expressément le FBO sur son droit d'opposition, sur les conséquences d'une opposition et sur les conséquences de son silence.

3.3

Tous les FBO sont tenus de prendre connaissance des présentes directives d'entreprise.

3.4

En déposant une demande d'agrément de FBO, le requérant s'engage à respecter les présentes directives d'entreprise, comme le prévoit expressément la demande d'agrément de FBO. Cette obligation sera confirmée lors de chaque commande de produits Forever.

4. AGRÉMENT DES FBO, INCESSIBILITÉ DE L'ENTREPRISE

4.1

Un FBO peut travailler en cette qualité

- s'il a dûment rempli et signé un formulaire de demande d'agrément de FBO et
- si sa demande d'agrément de FBO est acceptée et donc approuvée, après contreseing d'une personne autorisée par Forever. Avant d'exercer son activité, le FBO doit avoir participé à une session de formation organisée par Forever.
- Si le formulaire de demande rempli en ligne est accepté par Forever, l'acceptation intervient sous réserve. Si le requérant ne remet pas à Forever le formulaire signé de sa main dans un délai de 14 jours à compter de l'acceptation provisoire de la demande, cette acceptation provisoire devient nulle et la relation contractuelle provisoire est résolue.

4.2

L'entreprise FBO n'est pas cessible. Les entreprises FBO peuvent uniquement être transmises à des tiers par voie de succession ou de disposition testamentaire, si les présentes directives d'entreprise le prévoient.

4.3

Forever se réserve le droit de refuser les demandes de FBO à sa libre appréciation, sans avoir à le justifier.

4.4

Les FBO peuvent uniquement acquérir une position dans l'organisation commerciale conformément au plan de rémunération de Forever.

5. STATUT JURIDIQUE DE L'ENTREPRENEUR FOREVER

5.1

Tous les FBO sont des entrepreneurs autonomes et indépendants. Ils doivent exercer leur activité dans le cadre du contrat FBO (comprenant la demande d'agrément de FBO et les présentes directives d'entreprise) et dans le respect des directives d'entreprise du ou des pays dans lesquels ils sont en activité. Le FBO n'est ni salarié, ni agent commercial, ni courtier de Forever. Il n'est soumis à aucun objectif de chiffre d'affaires, ni aucune obligation d'achat ou d'activité. À l'exception des obligations contractuelles, le FBO n'est pas subordonné à Forever et supporte l'entier risque commercial inhérent à son activité, y compris l'obligation de supporter tous les coûts et de payer ses éventuels salariés en bonne et due forme.

5.2

Le FBO est un entrepreneur indépendant au regard des lois applicables, y compris au regard de la législation fiscale et sociale [par ex. demande d'un numéro d'identification fiscale (si nécessaire) ou déclaration de ses salariés auprès de la sécurité sociale (si nécessaire), ainsi que la demande d'autorisation professionnelle]. Dans cette mesure, FBO certifie qu'il soumettra à l'impôt, au lieu de son domicile, toutes les commissions qu'il percevra dans le cadre de son activité pour Forever, s'agissant également éventuellement de la TVA. Forever se réserve le droit de déduire des commissions convenues le montant des impôts et taxes ou de demander des dommages et intérêts ou le remboursement des frais engagés en raison d'une violation des législations mentionnées, sauf si le préjudice ou les dépenses engagées ne peuvent être imputés au FBO. Forever ne verse pas de cotisations sociales pour le FBO.

5.3

L'entreprise FBO est une relation contractuelle entre le FBO et Forever, relation qui ne peut être établie que par des entrepreneurs, personnes physiques majeures jouissant de leur pleine capacité juridique. Aucun contrat ne peut être conclu avec des consommateurs. Sauf dans les cas expressément prévus par les présentes directives d'entreprise (voir article 25), une entreprise FBO peut uniquement être créée par une seule personne physique, et non par des personnes morales ou conjointement par plusieurs personnes physiques.

5.4

Forever s'engage à vendre des produits Forever au FBO et à lui accorder la marge d'achat fixée par le plan de rémunération. Ceci suppose toutefois que le FBO respecte ses obligations contractuelles à l'égard de Forever.

6. PRINCIPES DU MARKETING DE RÉSEAU/DU MARKETING D'ÉQUIPE FOREVER EN BONNE ET DUE FORME

6.1

Les produits Forever sont exclusivement distribués par l'intermédiaire du marketing de réseau/du marketing d'équipe Forever. Il s'agit d'un acte à caractère personnel sur la base d'une recommandation personnelle, de conseils et du suivi des clients finals et des FBO dans le cadre de leur situation personnelle (face to face). Ceci s'applique notamment à la publicité et à la vente. Dans les limites du droit en vigueur, le FBO peut présenter et/ou vendre, à titre révocable; les produits de Forever dans le cadre de home partys ou d'événements à domicile, de home partys en ligne ou de présentations en ligne. Avec le marketing d'équipe de Forever, il n'est pas possible de proposer ou de faire la promotion de produits Forever ou de supports marketing de Forever comme suit :

- a) dans des espaces commerciaux publics, dans des sociétés de vente au détail et de commerce de gros (par ex. dans des magasins tels que supermarchés, stations-service, magasins bio, fleuristes),
- b) dans des restaurants publics et accessibles à tous ou dans des restaurants,
- c) sur des marchés, dans des bourses d'échange, sur des marchés aux puces ou des salons (Forever peut donner une dérogation pour des salons courts de moins d'une semaine),
- d) sur des stands d'information ou autre,
- e) dans des pharmacies, des magasins de produits diététiques, des drogueries,
- f) dans la vente par correspondance,
- g) sur des plateformes internet/commerciales, par ex. dans des boutiques en ligne personnelles, eBay, Amazon ou autre, à moins que la boutique en ligne soit mise à disposition par Forever.

6.2

Sont exclus des limitations mentionnées ci-dessus les FBO qui fournissent des prestations de services avec des produits Forever en qualité de prestataires de services ; ces FBO peuvent vendre les produits FBO dans les locaux commerciaux où ils fournissent leurs prestations de services ; là, les FBO peuvent attirer l'attention sur les produits Forever ou leur entreprise Forever par des pancartes ou des affiches ou en faire la publicité, si cette publicité peut être retirée rapidement à tout moment (par ex. : transparents, affichettes, pylônes, etc.).

Ces locaux commerciaux sont par ex. :

- a) les salles de fitness/de sport, les cabinets ou instituts cosmétiques,
- b) les instituts bien-être et esthétiques,
- c) les salons de massage, y compris les cabinets de réflexologie plantaire,
- d) les studios de podologie et de manucure,
- e) les solariums,
- f) les salons de coiffure,
- g) les cabinets de physiothérapie,

- h) les locaux de conseillers en santé et de diététiciens reconnus par l'État,
- i) les cabinets de chiropracteurs.

Si un FBO gère une exploitation gastronomique, il peut proposer et servir de petites quantités de produits Forever dans son exploitation gastronomique.

6.3

L'acquisition de produits Forever au nom ou pour le compte d'un autre FBO, ainsi que l'acquisition de quantités supérieures à la quantité nécessaire pour couvrir directement les ventes sont interdites. Ces pratiques entraînent la perte de la qualification ou la résiliation du contrat FBO.

6.4

L'activité de Forever repose sur la qualité des produits Forever et leur consommation par les clients finals. Il est strictement interdit à un FBO d'acquérir des produits Forever directement ou indirectement afin d'obtenir des primes ou des incentives ou d'y inciter d'autres FBO. Il en va de même de toute forme d'achat de produits Forever destinée à maximiser les commissions, les incentives ou les primes. Dans ce cas, Forever peut résilier le contrat de FBO sans préavis.

6.5

Afin de garantir la capacité financière du FBO, il est interdit au FBO d'accumuler des stocks excessifs de produits Forever. Afin que Forever puisse satisfaire à son devoir d'assistance à l'égard de FBO, le FBO est tenu, en cas de commandes ultérieures, de certifier à Forever, au moment de la commande, qu'il a déjà vendu ou consommé 75 % de la commande précédente du produit Forever concerné. Les produits que le FBO certifie avoir vendu dans les limites des 75 % ne peuvent pas être rachetés ou restitués de toute autre manière. En outre, le FBO ne peut pas, lui-même ou par l'intermédiaire d'un tiers, acquérir plus de produits qu'il ne peut raisonnablement en revendre dans un délai d'un mois.

6.6

Dans le cadre de son activité, le FBO ne doit pas violer les droits de Forever, de ses FBO, de ses entreprises liées ou de tout autre tiers, ni importuner des tiers ou enfreindre le droit en vigueur. Notamment, le FBO ne peut pas diffuser d'informations fausses ou fallacieuses sur les produits Forever ou le système de distribution. Dans le cadre de son activité de vente, mais aussi dans le cadre de son travail, le FBO peut uniquement diffuser les informations sur les produits de la gamme Forever et sur le système de distribution de Forever qui figurent dans les supports publicitaires et le matériel d'information de Forever. En outre, tout abus ou tout acte illicite, tel que l'utilisation de publicité non autorisée ou déloyale (par ex. promesses d'efficacité des produits ou messages publicitaires illégaux liés à la santé) sont interdits.

6.7

Le FBO ne peut pas faire connaître à des tiers les prévisions d'avancement d'un FBO sans l'accord préalable écrit de Forever. Il est strictement interdit de présenter un revenu ou un potentiel de revenus potentiellement trompeur d'un FBO. De telles allégations doivent toujours rester prudentes et véridiques. La réussite financière d'un FBO dépend exclusivement du travail et de l'engagement personnels qu'il consacre à son activité Forever. À cet égard, l'intensité et la qualité de l'entraînement et du suivi de sa downline jouent notamment un rôle décisif.

6.8

Il est strictement interdit aux FBO d'adopter les comportements suivants de nature à entraîner la résiliation immédiate sans préavis du contrat de FBO :

- a) la déclaration ou la tentative de déclaration d'une personne en tant que FBO sans l'accord exprès de cette personne par sa signature de la demande d'agrément ;
- b) l'inscription ou la tentative d'inscription d'une personne en tant que FBO dans une intention frauduleuse ;
- c) l'inscription ou la tentative d'inscription d'une personne fictive (qui n'existe pas) en tant que FBO ou client.
- d) tout enregistrement multiple ou tentative d'enregistrement multiple, latent ou déguisé.

6.9

Dans ses relations commerciales, le FBO est tenu de se présenter comme un FBO autonome et indépendant de Forever. Le papier à lettre, les cartes de visite, les affiches sur les véhicules, les annonces, documents publicitaires et autres d'un FBO doivent faire clairement apparaître qu'il s'agit d'un FBO autonome et indépendant, et non d'un agent commercial, d'un représentant ou d'une entreprise liée de Forever (par ex. « entrepreneur Forever indépendant »).

2^e PARTIE : PLAN DE RÉMUNÉRATION

7. PRINCIPES DU SPONSORING

7.1

Le plan de rémunération incite à promouvoir la distribution de produits Forever et à développer une structure de distribution (« downline ») à cet effet. En qualité de Status Assistant Supervisor, le FBO peut (sans y être tenu) sponsoriser d'autres FBO.

- a) Un Nouveau FBO ne perçoit aucune commission et ne peut pas sponsoriser d'autres FBO s'il n'a pas atteint le statut d'Assistant Supervisor.
- b) Les FBO ayant le statut de Nouveau FBO, dont le contrat de FBO est en vigueur depuis au moins six mois complets et n'ayant pas encore atteint le statut d'Assistant Supervisor peuvent changer de sponsor.
- c) (S'applique uniquement aux contrats antérieurs au 01/09/2017)
Avec le changement de sponsor, le Nouveau FBO perd la downline qu'il avait établie jusque-là, ainsi que les CC qui lui revenaient. Pour tous les incentives, il est considéré comme un FBO nouvellement sponsorisé.
- d) Le contrat d'un Nouveau FBO cesse automatiquement s'il n'acquiert aucun produit sur une période de 6 mois calendaires entiers consécutifs. Il peut alors de nouveau se faire sponsoriser par un nouveau sponsor.

7.2

Sauf dans les cas expressément prévus, les FBO ne peuvent pas changer de sponsor, ni directement, ni indirectement. Forever examine uniquement la demande arrivée en premier et ne tient pas compte des demandes ultérieures.

7.3

Toute cession d'une entreprise FBO est contraire aux présentes directives d'entreprise. La cession d'une entreprise FBO est nulle, sauf en cas de succession ou sauf si Forever a consenti par écrit à la cession.

7.4

Si, au cours des 12 mois précédents, un FBO agréé depuis au moins 12 mois

- n'a pas acquis de produits Forever,
- n'a pas reçu de paiements de Forever et
- ne sponsorise aucun FBO,

il peut en principe être de nouveau sponsorisé et aussi changer de sponsor. Ceci suppose toutefois qu'il démontre à Forever que les conditions précédentes sont remplies, qu'il adresse à Forever une nouvelle demande d'agrément de FBO dûment remplie et que Forever donne son accord au nouveau sponsoring du FBO.

Avec leur nouveau sponsor, les FBO recommencent leur activité à partir du statut de Nouveau FBO avec marge Nouveau FBO.

7.4.1

Le conjoint d'un FBO non responsorisé qui souhaite également exercer une activité de FBO doit passer par l'intermédiaire du conjoint déjà enregistré ou de son sponsor. À cet égard, il n'est pas nécessaire de remplir les critères de l'art. 7.4.

7.5

Règle des 36 mois

- a) Le contrat d'un FBO cesse automatiquement s'il n'acquiert aucun produit sur une période de 36 mois calendaires entiers consécutifs.
- b) Un FBO dont le contrat cesse en raison de la règle des 36 mois peut de nouveau se faire sponsoriser. Toutefois, il perd son ancienne position dans le plan de rémunération, ainsi que sa downline.

7.6

Une entreprise FBO peut uniquement être créée en son propre nom et gérée en son propre nom et pour son propre compte. Forever peut mettre fin à toute entreprise FBO créée ou gérée en violation de cette règle en résiliant le contrat sans préavis pour justes motifs, et en recalculant et réajustant les CC collectés, les primes versées ou les incentives accordés avec cette entreprise FBO. Forever se réserve le droit de demander au FBO des dommages et intérêts ou le remboursement des dépenses engagées et/ou, selon la gravité de la violation, de résilier le contrat de FBO sans préavis le cas échéant.

7.7

Le FBO ne peut prétendre au bénéfice d'une exclusivité ; il en va de même pour la participation aux salons, aux marchés et aux événements externes.

8. SPONSORING INTERNATIONAL

8.1

Si un FBO sponsorise d'autres FBO dans un autre pays que le sien (« étranger »), le sponsoring s'effectue à l'étranger conformément aux directives d'entreprise et aux lois en vigueur dans ce pays, et conformément au droit applicable aux directives d'entreprise.

Exemple : si un FBO sponsorisé en Suisse souhaite également exercer aux USA, les directives d'entreprise et les lois en vigueur aux USA s'appliquent à son activité aux

USA, alors que les présentes directives d'entreprise continuent de s'appliquer à son activité en Suisse.

8.2

Forever offre au FBO la possibilité d'étendre son activité à tous les pays dans lesquels Forever a officiellement ouvert une succursale (« sponsoring international »).

8.3

Le sponsoring international suppose que le FBO remplisse une demande de validation du sponsoring international et la remette à Forever par courrier, fax ou e-mail. La demande doit mentionner le nom, l'adresse et l'identifiant FBO du requérant. La demande doit être datée et signée. Si Forever accepte la demande et lorsque les informations sont saisies dans la base de données de Forever, le FBO et les FBO en amont (« upline ») apparaissent dans la ou les bases de données étrangères dans un délai de 24 heures. L'identifiant FBO du pays d'origine est valable dans tous les pays où le FBO pratique un sponsoring international.

8.4

Sponsor à l'étranger, le FBO commence automatiquement à la position du plan de rémunération atteinte dans son pays d'origine à cette date.

8.5

Si un FBO se qualifie pour un nouveau statut du plan de rémunération avec les CC d'un seul pays, ce nouveau statut apparaîtra dans tous les autres pays le mois suivant le mois de la qualification. Si le FBO se qualifie avec des CC collectés dans différents pays, le nouveau statut apparaîtra dans tous les autres pays le 15 du mois suivant la qualification.

8.6

Les FBO qui remplissent, dans leur pays d'origine, les conditions mensuelles minimales au maintien de leur statut actif (4 CC) seront libérés le mois suivant, pour l'étranger, des conditions mensuelles minimales à la qualification pour les commissions d'équipe.

8.7

Un FBO se qualifie pour une commission à l'étranger s'il est actif le 15 du mois suivant le mois au cours duquel le groupe du FBO exerce à l'étranger.

8.8

La qualification pour un leadership bonus dans son pays d'origine qualifie un Leadership Manager pour un leadership bonus le mois suivant dans tous les autres pays où il pratique un sponsoring international.

Exemple : si un Manager se qualifie pour un leadership bonus au mois de janvier dans son pays d'origine, il recevra aussi le leadership bonus à l'étranger en février.

9. CALCUL ET VERSEMENT DES COMMISSIONS ET DES MARGES

9.1

Dans les cas de sponsoring d'autres FBO, le FBO perçoit, dans les conditions décrites ci-après, d'autres commissions sur les chiffres d'affaires qu'il réalise et que réalise sa downline, comme suit :



9.1.1

Les nouveaux FBO ne perçoivent aucune commission.

9.1.2

Les Assistant Supervisors (2 CC) perçoivent

- 5 % de marge personnelle sur tous les chiffres d'affaires personnels confirmés.

9.1.3

Les Supervisors (25 CC) perçoivent

- 3 % de commissions d'équipe sur tous les chiffres d'affaires confirmés des Assistant Supervisors personnellement sponsorisés et sur leurs chiffres d'affaires de groupe confirmés, ainsi que
- 8 % de marge personnelle sur tous les chiffres d'affaires personnels confirmés.

9.1.4

Les Assistant Managers (75 CC) perçoivent

- 5 % de commissions d'équipe sur tous les chiffres d'affaires confirmés des Supervisors personnellement sponsorisés et sur leurs chiffres d'affaires de groupe confirmés,
- 8 % de commissions d'équipe sur tous les chiffres d'affaires confirmés des Assistant Supervisors personnellement sponsorisés et sur leurs chiffres d'affaires

- de groupe confirmés, ainsi que
- 13 % de marge personnelle sur tous les chiffres d'affaires personnels confirmés.

9.1.5

Les Managers (120 CC) perçoivent

- 5 % de commissions d'équipe sur tous les chiffres d'affaires confirmés des Assistant Managers personnellement sponsorisés et sur leurs chiffres d'affaires de groupe confirmés,
- 10 % de commissions d'équipe sur tous les chiffres d'affaires confirmés des Supervisors personnellement sponsorisés et sur leurs chiffres d'affaires de groupe confirmés,
- 13 % de commissions d'équipe sur tous les chiffres d'affaires confirmés des Assistant Supervisors personnellement sponsorisés et sur leurs chiffres d'affaires de groupe confirmés, ainsi que
- 18 % de marge personnelle sur tous les chiffres d'affaires personnels confirmés.

9.2

Les chiffres d'affaires servant au calcul des marges et commissions mentionnées ci-dessus sont calculés sur la base des prix de vente nets recommandés des produits Forever aux clients finals, tels que ces prix figurent dans la liste des prix en vigueur. Les chiffres d'affaires de référence du FBO figurent dans le décompte mensuel de ses primes. Le calcul des primes revenant au FBO s'effectue en outre en fonction de la position du FBO dans le plan de rémunération.

9.3

Sur les achats de leurs nouveaux FBO directement sponsorisés, tous les FBO perçoivent le bénéfice Nouveau FBO (prix de vente déduction faite de la marge Nouveau FBO et du prix d'achat).

Exemple : si un Assistant Supervisor réalise un chiffre d'affaires personnel confirmé de 30 CC pour un mois ou pour deux mois consécutifs, il perçoit 5 % de marge personnelle pour les 25 premiers CC et 8 % de marge personnelle pour les 5 autres CC.

Exemple : si un Assistant Supervisor réalise un chiffre d'affaires confirmé de 150 CC par exemple pour un mois, il passe par toutes les étapes du plan de rémunération. Ainsi, il perçoit 5 % de marge personnelle pour les 25 premiers CC. Pour les CC 26 à 75, il perçoit une marge personnelle de 8 % en qualité de Supervisor. Des CC 76 à 120, une marge personnelle de 13 % lui sera créditée en qualité d'Assistant Manager. Lorsqu'il atteint 120 CC, le FBO devient Manager et il perçoit 18 % de marge personnelle pour les 30 CC restants. Les CC lui sont intégralement crédités. Si ces CC sont déjà atteints par des FBO de downline existants, il convient d'appliquer la commission d'équipe figurant dans le plan de rémunération.

9.4

Le chiffre d'affaires personnel d'un Nouveau FBO est imputé au chiffre d'affaires personnel de son sponsor direct.

9.5

Seuls les FBO (Supervisors, Assistant Managers et Managers actifs) remplissant tous les autres critères du plan de rémunération peuvent prétendre à la commission

d'équipe réalisée par leur downline.

9.6

Les FBO qui sont Assistant Supervisors, Supervisors ou Assistant Managers ne perçoivent aucune commission d'équipe pour les FBO de leur downline ayant atteint la même position. Toutefois, les CC provenant de ces FBO sont pris en compte pour les qualifications.

9.7

La marge personnelle sur les chiffres d'affaires confirmés d'un Nouveau FBO est versée au sponsor du Nouveau FBO. En outre, les CC du Nouveau FBO sont imputés aux chiffres d'affaires personnels confirmés du Nouveau FBO et de son sponsor.

Les marges sont versées chaque mois par virement bancaire le mois suivant celui au cours duquel le droit à la marge est né.

10. QUALIFICATION ET AVANCEMENT (PLAN DE CARRIÈRE)

10.1

Il est possible de réaliser les CC nécessaires pour devenir Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager ou Manager pendant deux mois consécutifs. L'avancement s'effectue le jour où un nombre suffisant de CC est réalisé pour atteindre la prochaine position.

10.2

Le FBO ou les FBO de sa downline peuvent obtenir des CC en achetant des produits de Forever.

10.3

Si un FBO a atteint une certaine position, il conserve cette position ; une nouvelle qualification ultérieure n'est pas nécessaire. Il en va autrement si l'entreprise FBO prend fin ou si le FBO se fait de nouveau sponsoriser.

10.4

À la cessation d'une entreprise FBO, quelle qu'en soit la cause juridique, Forever examinera ou acceptera une nouvelle demande d'agrément de FBO 1 an au plus tôt après la cessation de l'entreprise FBO.

10.5

Dans la structure de distribution, les FBO restent subordonnés à leur sponsor, quelle que soit la position qu'ils atteignent.

10.6

Un Nouveau FBO qui acquiert des produits Forever pour 2 CC au total sur une période de deux mois consécutifs sera promu Assistant Supervisor.

10.7

Un FBO est promu Supervisor si 25 CC au total peuvent lui être crédités sur une période de deux mois consécutifs.

10.8

Un FBO est promu Assistant Manager si 75 CC au total peuvent lui être crédités sur une période de deux mois consécutifs.

10.9

Un FBO est promu Manager si 120 CC au total peuvent lui être crédités sur une période d'un ou deux mois consécutifs ou bien s'il réalise 150 CC en trois ou quatre mois consécutifs.

10.10

Les CC nécessaires pour atteindre le statut de Supervisor, d'Assistant Manager et de Manager peuvent être générés et combinés tant sur le territoire national qu'à l'étranger.

10.11

Un FBO se qualifie pour le poste de Recognized Manager et reçoit un pin de Manager doré dans les conditions suivantes :

- Le FBO et la downline qu'il a établie réalisent des chiffres d'affaires confirmés de 120 CC personnels et Non-Manager sur une période d'un ou deux mois consécutifs ou, en trois ou quatre mois, 150 CC.
- Le FBO est actif au cours de tous les mois concernés (si la qualification s'effectue sur deux mois, le FBO doit être actif pendant les deux mois de la qualification et pendant quatre mois si sa qualification s'effectue sur quatre mois) et
- pendant les mois concernés, aucun autre FBO de la downline de ce FBO ne se qualifie pour le poste de Manager.

Si un FBO de la downline d'un FBO se qualifie également pour le poste de Manager, le FBO se qualifie pour le poste de Recognized Manager dans les conditions suivantes :

- Le FBO concerné est actif au cours des un ou deux mois respectivement des trois ou quatre mois consécutifs et
- Le FBO et la downline qu'il a établie réalisent, au cours du dernier mois de la qualification, au moins 25 CC personnels confirmés et Non-Manager, seuls étant pris en compte les chiffres d'affaires confirmés de la downline réalisés dans la partie de la downline non imputée au FBO promu Manager au cours du même mois.

10.12

Les Supervisors, Assistant Managers et Managers qui ne sont pas actifs ne reçoivent pas de commissions d'équipe sur le chiffre d'affaires de leur groupe au cours du mois concerné. Ainsi, les commissions non distribuées seront versées au prochain FBO actif de la upline. En revanche, leur commission, à savoir la commission des FBO non-actifs, sera versée au prochain FBO actif de la upline, et ainsi de suite. Les FBO qui ne se qualifient pas pour des commissions peuvent de nouveau se qualifier comme FBO actifs le mois suivant, toutefois sans effet rétroactif.

10.13

Tous les CC sont calculés sur la base d'un mois calendaire.

10.14

Un Unrecognized Manager peut se qualifier pour le poste de Recognized Manager s'il remplit les critères suivants :

- Il doit être actif avec 4 CC personnels.

- Il doit avoir un chiffre d'affaires confirmé de 120 CC personnels et Non-Manager sur une période d'un ou deux mois consécutifs ou bien de 150 CC en trois ou quatre mois. À cet égard, les CC utilisés aux fins d'avancement le mois précédent la qualification au poste d'Unrecognized Manager d'un Manager de la downline ne sont pas pris en compte pour la nouvelle qualification de Recognized Manager, si la nouvelle qualification s'effectue au cours du mois suivant.
- À partir du moment où le Unrecognized Manager a atteint 120 ou bien 150 CC de chiffres d'affaires de groupe personnels confirmés ou non imputables à d'autres Managers, le leadership bonus et les CC de leadership seront crédités sur les commandes entrées après cette date, tant qu'il est qualifié au poste de Leadership Manager.

11. LEADERSHIP BONUS (PRIME DE DIRECTION)

11.1

Après avoir atteint le statut de Recognized Manager, le FBO doit aider ses downlines à être efficaces dans leur activité de FBO. Un Recognized Manager est promu Leadership Manager s'il a mis en place un Manager dans sa downline ; il peut se qualifier pour le leadership bonus s'il a au moins 12 CC de chiffre d'affaires personnel confirmé et Non-Manager.

11.2

Le leadership bonus suivant est versé aux Recognized Managers dont la downline comprend des Managers :

- 6 % de prime sur tous les chiffres d'affaires confirmés des Managers de la downline de 1^{re} génération et sur leurs chiffres d'affaires de groupe ;
- 3 % de prime sur tous les chiffres d'affaires confirmés des Managers de la downline de 2^e génération et sur leurs chiffres d'affaires de groupe ;
- 2 % de prime sur tous les chiffres d'affaires confirmés des Managers de la downline de 3^e génération et sur leurs chiffres d'affaires de groupe.

11.3

Le leadership bonus (6 %, 3 %, 2 %) et les CC de leadership (40 %, 20 %, 10 %) d'un Manager qui ne se qualifie pas pour le leadership bonus seront imputés au prochain Manager de son upline qualifié pour le leadership bonus.

11.4

Pour un Recognized Manager actif, la quantité de CC nécessaires au maintien du leadership bonus est réduite à 8 CC mensuels s'il y a un Recognized Manager actif dans deux de ses lignes auquel reviennent au moins 25 CC par mois. En outre, pour un Recognized Manager actif, la quantité mensuelle de CC nécessaires au maintien du leadership bonus est réduite à 4 CC mensuels s'il y a un Recognized Manager actif dans trois de ses lignes auquel reviennent au moins 25 CC par mois.

11.5

Pour la réduction de la quantité minimale de CC à 12, 8 ou 4 CC, chaque ligne d'un Recognized Manager actif présentant un chiffre d'affaires confirmé d'au moins 25 CC ou plus par mois est prise en compte.

11.6

Si un Recognized Manager n'était pas actif sur une période de 3 mois consécutifs, il ne touche aucun leadership bonus. Il peut de nouveau se qualifier pour le programme du leadership bonus s'il est actif pendant 3 mois consécutifs et s'il réalise au moins 12 CC dans son pays d'origine avec des chiffres d'affaires personnels ou Non-Manager. Il percevra alors le leadership bonus à compter du quatrième mois.

11.7

Règle des 12 mois pour le Leadership Bonus

Un Manager qui ne se qualifie pas pour le leadership bonus dans un délai de 12 mois entiers consécutifs perd durablement toutes les lignes de Managers de sa downline. Ces lignes de Managers deviennent ainsi Inherited Manager de la 1ère génération du prochain Manager de leur upline qui s'est qualifié pour le leadership bonus. Si un Manager ne se qualifie pas pour le leadership bonus dans un délai de 11 mois entiers consécutifs, il peut utiliser le mois suivant (12e mois) comme premier mois de qualification d'une phase de requalification de 3 mois, afin de ne pas perdre les lignes de Managers de sa downline.

12. EAGLE MANAGER

12.1

a) Pendant la période de qualification allant de début mai à la fin du mois d'avril suivant, le statut d'Eagle Manager doit être réacquis chaque année après la qualification au statut de Recognized Manager dans les conditions suivantes :

1. Le FBO est actif chaque mois et se qualifie pour le leadership bonus même s'il n'a pas de Managers dans sa downline. Les CC réalisés dans un mois pour lequel il ne perçoit pas de leadership bonus, ne seront pas pris en compte.
2. Chiffre d'affaires confirmé de 720 CC au moins, dont au moins 100 CC sont imputables aux nouvelles downlines personnellement sponsorisées.
3. Établissement personnel d'au moins 2 nouvelles lignes de Supervisor.
4. Aide pour les événements locaux et régionaux.

b) À partir du statut de Senior Manager, la présence d'autres Eagle Managers dans la downline est nécessaire pour atteindre le statut d'Eagle Manager. Le nombre d'Eagle Managers nécessaire dépend de la position de Manager atteinte au début de la période de qualification :

1. Senior Manager : 1 Downline Eagle Manager
2. Soaring Manager : 3 Downline Eagle Manager
3. Sapphire Manager : 6 Downline Eagle Manager
4. Diamond Sapphire : 10 Downline Eagle Manager
5. Diamond Manager : 15 Downline Eagle Manager
6. Double-Diamond Manager : 25 Downline Eagle Manager
7. Triple-Diamond Manager : 35 Downline Eagle Manager
8. Centurion-Diamond Manager : 45 Downline Eagle Manager

Un Gem Manager (Sapphire Manager et plus) peut se qualifier comme Eagle Manager à un niveau inférieur (exemple : un Diamond Manager avec 6 downline Eagle Manager se qualifie comme Sapphire Eagle Manager).

c) Tous les critères de qualification du FBO pour le statut d'Eagle Manager doivent être remplis dans un pays. En sont exclus les 100 CC Non-Manager des nouvelles

downlines, les deux Supervisor et les conditions applicables aux Downline Eagle Manager.

- d) Les FBO de nouveau sponsorisés font partie de la nouvelle downline personnellement sponsorisée et des critères applicables aux nouveaux Supervisors.
- e) Jusqu'à 100 CC des nouveaux Non-Managers étrangers peuvent être pris en compte pour atteindre les 720 CC totaux.
- f) Si un FBO atteint le statut de Manager pendant la période de qualification :
 - 1. Chaque Nouveau FBO sponsorisé au cours du mois de l'avancement fait partie des nouvelles conditions CC pour la période de qualification en cours du programme Eagle Manager.
 - 2. Les conditions Eagle Manager ne sont pas alignées sur la période écourtée de qualification. Au total, 720 CC, 100 nouveaux CC et 2 nouveaux Supervisors sont nécessaires après avoir atteint le statut de Manager pour atteindre le statut d'Eagle Manager.
- g) Si le FBO a rempli toutes les conditions pour devenir Eagle Manager, il sera désigné comme tel et pourra entreprendre un voyage incentive pour la retraite Eagle Manager annuelle. Ceci comprend :
 - 1. billets d'avion pour 2 personnes et 3 nuits à l'hôtel
 - 2. invitation au training Eagle Manager exclusif
 - 3. entrée gratuite pour tous les événements de la retraite Eagle Manager

13. INCENTIVES POUR SENIOR MANAGERS ET SOARING MANAGERS

13.1

Si 2 Managers de la 1^{re} génération d'un FBO sont devenus Recognized Managers, il devient Senior Manager. Il recevra un pin de Manager avec deux pierres précieuses.

13.2

Si 5 Managers de la 1^{re} génération d'un Manager deviennent Recognized Managers, il devient Soaring Manager et recevra un pin de Manager avec quatre pierres précieuses. Pour les Soaring Managers avec cinq Managers actifs de la 1^{re} génération, les exigences CC pour la qualification au programme Earned Incentive sont réduites de 40 CC pour le niveau Incentive 1, de 50 CC pour le niveau 2 et de 60 CC pour le niveau 3.

14. QUALIFICATION GEM MANAGER

14.1

SAPPHIRE MANAGER

Les Managers qui ont, pendant un mois, 9 Recognized Managers de la 1^{re} génération dans leur downline deviennent Sapphire Managers.

En outre, le Sapphire Manager reçoit un pin doré avec quatre saphirs. Le pin sera uniquement remis par un représentant mandaté par Forever, à l'occasion d'un success day ou d'un autre meeting Forever officiel. En outre, le Sapphire Manager sera récompensé par un voyage de 4 jours (3 nuits) dans un lieu de son choix.

14.2

DIAMOND SAPPHIRE MANAGER

Les Managers qui ont, pendant un mois, 17 Recognized Managers de la 1^{re}

génération dans leur downline deviennent Diamond Sapphire Managers et reçoivent un pin doré avec deux diamants et deux saphirs. En outre, le FBO reçoit une sculpture originale en bronze. Le pin sera uniquement remis par un représentant mandaté par Forever, à l'occasion d'un success day ou d'un autre meeting Forever officiel. En outre, le Diamond Sapphire Manager sera récompensé par un voyage de 5 jours (4 nuits) dans un lieu de luxe de son choix.

14.3

DIAMOND MANAGER

Les Managers qui ont, pendant un mois, 25 Recognized Managers actifs ou plus de la 1^{re} génération dans leur downline deviennent Diamond Managers et reçoivent un pin doré avec un gros diamant. En outre, le FBO bénéficie des prestations suivantes :

- Il reçoit comme preuve de reconnaissance une bague en diamant de grande qualité.
- Forever renonce aux exigences de quantités pour la participation au programme Earned Incentive et pour le bénéfice de primes de quantité, à condition que la downline du FBO comprenne au moins 25 Recognized Managers actifs de la 1^{re} génération.
- Il bénéficie d'un voyage d'une semaine gratuit dans le lieu de luxe de son choix.

14.4

DOUBLE DIAMOND MANAGER

Les Managers qui ont 50 Recognized Managers de la 1^{re} génération dans leur downline sont promus Double Diamond Managers. En outre, le FBO bénéficie des prestations suivantes :

- Il reçoit un pin doré original avec deux gros diamants.
- Il bénéficie d'un voyage de 10 jours gratuit dans le lieu de luxe de son choix.
- Il reçoit un stylo plume exclusif serti de diamants.

14.5

TRIPLE DIAMOND MANAGER

Les Managers qui ont 75 Recognized Managers de la 1^{re} génération dans leur downline sont promus Triple Diamond Managers. En outre, le FBO bénéficie des prestations suivantes :

- Il reçoit un pin doré original avec trois gros diamants.
- Il bénéficie d'un voyage autour du monde gratuit de 14 jours.
- Il reçoit une montre exclusive avec un monogramme (choix et modèle à la libre appréciation de Forever).
- Il reçoit une figurine en bronze limitée (modèle à la libre appréciation de Forever).

14.6

DIAMOND CENTURION MANAGER

Les Managers qui ont 100 Recognized Managers de la 1^{re} génération dans leur downline sont promus Diamond Centurion Managers. Ils reçoivent un pin doré original avec quatre gros diamants.

15. GEM BONUS

Les Gem Managers qui se sont qualifiés pour le leadership bonus peuvent se qualifier pour le gem bonus conformément aux critères suivants :

15.1

Les Gem Managers qui ont, pendant un mois, 9 Managers actifs ou plus de la 1^{re} génération dans leur downline ou 9 downlines sponsorisées séparément avec chacune un Manager ayant généré au moins 25 CC totaux, reçoivent, pour le mois concerné, 1 % supplémentaire sur les chiffres d'affaires de groupe confirmés des Managers des 1^{re}, 2^e et 3^e générations de leur downline (7 %, 4 %, 3 %) ; les Inherited Managers, Transferred Managers ou Unrecognized Managers ne font pas partie des Sponsored Managers.

15.2

Les Gem Managers qui ont, pendant un mois, 17 Managers actifs ou plus de la 1^{re} génération dans leur downline ou 17 downlines sponsorisées séparément avec chacune un Manager ayant généré au moins 25 CC totaux, reçoivent, pour le mois concerné, 2 % supplémentaires sur les chiffres d'affaires de groupe confirmés des Managers des 1^{re}, 2^e et 3^e générations de leur downline (8 %, 5 %, 4 %).

15.3

Les Gem Managers qui ont, pendant un mois, 25 Managers actifs ou plus de la 1^{re} génération dans leur downline ou 25 downlines sponsorisées séparément avec chacune un Manager ayant généré au moins 25 CC totaux, reçoivent, pour le mois concerné, 3 % supplémentaires sur les chiffres d'affaires de groupe confirmés des Managers des 1^{re}, 2^e et 3^e générations de leur downline (9 %, 6 %, 5 %).

15.4

Pour le calcul du gem bonus, les chiffres d'affaires d'un Transferred Manager sont uniquement pris en compte si celui-ci s'est qualifié dans le pays d'origine du Gem Manager pour le statut de Recognized Manager.

15.5

En cas de sponsoring international de FBO, le gem bonus est versé séparément pour chaque pays, suivant l'activité des Managers dans le pays concerné. Pour se qualifier pour le gem bonus, il faut donc prouver, pour le mois concerné, que la downline comprend, dans le pays concerné, le nombre nécessaire de Managers de la 1^{re} génération ou le nombre nécessaire de downlines séparément sponsorisées, comptant chacune un Manager ayant généré, au cours du mois précédent, au moins 25 totale CC.

16. PROGRAMME EARNED INCENTIVE (Forever2Drive)

16.1

Tous les programmes incentive de FOREVER ont pour objectif d'encourager un développement commercial loyal, selon les principes du marketing d'équipe de Forever. Il en va notamment ainsi pour le sponsoring de nouveaux FBO et l'achat des produits Forever dans des quantités usuelles et écoulables. Les CC pour un incentive (CC dits de qualification) et les incentives mêmes ne sont pas cessibles et ne sont accordés qu'aux personnes qui s'y qualifient, en respectant les termes et l'esprit des directives d'entreprise et du plan de rémunération.

16.2

En principe, tous les FBO actifs peuvent participer au programme Earned Incentive. Parmi les Managers, seuls les Recognized Managers peuvent y participer.

16.3

Le FBO doit utiliser la prime perçue dans le cadre du programme Earned Incentive pour acquérir, prendre en leasing ou louer un bien en son propre nom (par exemple une voiture, une affaire, un bureau, etc.).

16.4

Le programme Earned Incentive comprend 3 niveaux :

- Incentive niveau 1 : Forever verse jusqu'à 400,00 EUR (Suisse : 600,00 CHF) par mois sur une période maximale de 36 mois.
- Incentive niveau 2 : Forever verse jusqu'à 600,00 EUR (CHF 900,00) par mois sur une période maximale de 36 mois.
- Incentive niveau 3 : Forever verse jusqu'à 800,00 EUR (CHF 1 200,00) par mois sur une période maximale de 36 mois.

16.5

La qualification s'effectue sur 3 mois consécutifs.

16.6

Les critères de la qualification résultent de la liste suivante :

Mois	Niveau 1 Totale CC	Niveau 2 Totale CC	Niveau 3 Total CC
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

16.7

Le volume de CC du troisième mois doit être maintenu ou augmenté. Si, un mois après la qualification, le volume de CC d'un FBO passe en-dessous du seuil de CC du troisième mois, la somme versée par Forever au FBO correspondra uniquement au montant atteint sur la base de 2,66 EUR (Suisse : CHF 4,00) par CC pour le volume du groupe du FBO.

16.8

Si les CC totaux passent sous le seuil de 50 CC au cours du mois, la prime incentive ne sera pas versée pour le mois concerné. Si les CC du FBO passent à 50 ou plus les mois suivants, la prime incentive est versée conformément aux dispositions de l'art. 16.7.

16.9

Les CC atteints dans les groupes se basent sur les CC de groupe personnellement atteints plus 40 % des CC de groupe de la 1^{re} génération de Managers, plus 20 % des CC de groupe pour chaque groupe de Managers de la 2^e génération, plus 10 % des CC de groupe pour chacune des 3^e générations de Managers.

16.10

Tous les Managers dont la downline comprend, au cours du troisième mois de qualification et tous les mois suivants (à savoir pendant les 36 mois du programme Earned Incentive), 5 Recognized Managers actifs de la 1^{re} génération ont seulement besoin de 110, 175 ou 240 CC pour le troisième mois de qualification pour le niveau incentive 1, 2 ou 3. Pour 5 Recognized Managers actifs supplémentaires de la 1^{re} génération au cours du troisième mois de qualification et tous les mois suivants (à savoir pendant les 36 mois du programme Earned Incentive), les CC à atteindre pour le niveau incentive 1 sont diminués de 40 autres CC, de 50 CC pour le niveau 2 et de 60 CC pour le niveau 3. Si la downline d'un Manager comprend, pendant un mois, 25 Recognized Managers actifs ou plus de la 1^{re} génération, le nombre de CC nécessaires pour la qualification passe à 0 pour un mois.

16.11

Au terme du troisième mois de qualification pour le programme Earned Incentive, un FBO peut commencer à se qualifier pour un niveau incentive supérieur à compter du mois suivant.

Exemple : un FBO se qualifie en janvier, février et mars pour le niveau incentive 1. En avril, ce FBO peut déjà se qualifier pour le niveau incentive 2 ou 3.

16.12

Au terme des trois années, un FBO peut de nouveau se qualifier pour le programme Earned Incentive sur la base des critères mentionnés ci-dessus. Cette nouvelle qualification peut s'effectuer pendant trois mois consécutifs au cours des six derniers mois de la période initiale de 36 mois.

17. CHAIRMAN'S BONUS

17.01

(a) Critères généraux pour tous les niveaux de qualification

Les critères suivants doivent être remplis soit dans le pays d'origine, soit dans le pays dans lequel le FBO envisage de se qualifier. Il n'est pas possible de prendre en compte tous les pays.

1. Recognized Manager actif avec au moins 4 CC par mois pendant l'ensemble de la période de qualification. Si un FBO se qualifie pour le statut de Recognized Manager pendant la période de qualification, il doit être actif chaque mois pour le reste de la période de qualification.
2. Qualification pour le leadership bonus pendant l'ensemble de la période de qualification. Si un FBO se qualifie pour le statut de Recognized Manager pendant la période de qualification, il doit se qualifier chaque mois pour le leadership bonus pour le reste de la période de qualification.
3. Les critères suivants peuvent être remplis dans chaque pays participant au chairman's bonus :
 - Qualification pour le programme Earned Incentive
 - Aucune commande si 75 % de la commande précédente de produits Forever ne sont pas encore vendus ou consommés
 - Respect des termes et de l'esprit des directives d'entreprise et du plan de rémunération, ainsi que participation à des événements régionaux (par ex. Success Days)
4. La participation au chairman's bonus requiert l'autorisation du Président de

Forever.

(b) Chairman's bonus Manager niveau 1

Outre les conditions fondamentales, il convient de satisfaire aux critères suivants dans le pays où un FBO envisage de se qualifier pour le chairman's bonus :

1. 700 CC personnels et Non-Manager pendant la période de qualification après avoir atteint le statut de Recognized Manager.
2. Sur les 700 CC, 150 CC au moins doivent être obtenus par des FBO nouvellement sponsorisés. Ces 150 CC peuvent être cumulés pour tous les pays. Chaque nouveau CC obtenu en dehors du pays de qualification ne sera pas pris en compte dans le calcul des quotes-parts incentive.
3. Les CC personnels et Non-Manager restants doivent être obtenus dans le pays de qualification.
4. En option, il est possible d'atteindre ce qui suit (il convient toutefois d'atteindre l'une des deux options) :
Un Recognized Manager dans le pays de qualification qui a obtenu au moins 600 CC de groupe après sa qualification au statut Recognized Manager pendant la période de qualification.

Ou :

Un Manager Downline Chairman's Bonus dans un pays participant au chairman's bonus.

5. Les CC du Manager Downline Chairman's Bonus ne sont pas pris en compte dans le calcul des quotes-parts incentive.
6. Pour le Manager 600 CC, seuls comptent les CC des mois où il est actif.
7. Les FBO nouvellement sponsorisés font partie de tous les critères de niveau 1.

(c) Manager Chairman's Bonus niveau 2

Outre les conditions fondamentales, il convient de satisfaire aux critères suivants dans le pays où un FBO envisage de se qualifier pour le chairman's bonus :

1. 600 CC personnels et Non-Manager pendant la période de qualification après avoir atteint le statut de Recognized Manager.
2. Sur les 600 CC, 100 CC au moins doivent être obtenus par des FBO nouvellement sponsorisés. Ces 100 CC peuvent être cumulés pour tous les pays. Toutefois, chaque nouveau CC obtenu en dehors du pays de qualification ne sera pas pris en compte dans le calcul des quotes-parts incentive.
3. Les CC personnels et Non-Manager restants doivent être obtenus dans le pays d'origine ou de qualification.
4. Développez trois Managers Downline Chairman's Bonus dans un pays participant au chairman's bonus. Ceux-ci doivent provenir de lignes distinctes.
5. Les FBO nouvellement sponsorisés font partie de tous les critères de niveau 2.

d) Manager Chairman's Bonus niveau 3

Outre les conditions fondamentales, il convient de satisfaire aux critères suivants dans le pays où un FBO envisage de se qualifier pour le chairman's bonus :

1. 500 CC personnels et Non-Manager au cours de la période de qualification restante après avoir atteint le statut de Recognized Manager.

2. Sur les 500 CC, 100 CC au moins doivent être obtenus par des FBO nouvellement sponsorisés. Ces 100 CC peuvent être cumulés pour tous les pays. Chaque nouveau CC obtenu en dehors du pays de qualification ne sera pas pris en compte dans le calcul des quotes-parts incentive.
3. Les CC personnels et Non-Manager restants doivent être obtenus dans le pays de qualification.
4. Développez six Managers Downline Chairman's Bonus dans un pays participant au chairman's bonus. Ceux-ci doivent provenir de lignes distinctes.
5. Les FBO nouvellement sponsorisés font partie de tous les critères de niveau 3.

e) Calcul du chairman's bonus

1. Un montant de primes global est fixé et distribué comme suit :
 - a) La moitié est distribuée aux personnes qualifiées de niveau 1.
 - b) Un tiers est distribué aux personnes qualifiées de niveau 2.
 - c) Un sixième est distribué aux personnes qualifiées de niveau 3.
2. Chaque FBO qualifié se voit attribuer une quote-part incentive pour chaque CC obtenu dans son pays de qualification.
Les nouveaux CC obtenus en dehors du pays de qualification ne sont pas pris en compte dans le calcul. En outre, ils reçoivent les quotes-parts incentive du Manager Chairman's Bonus de sa downline de chacun des pays participant au chairman's bonus.
3. Le montant global de la prime de chaque niveau est divisé par le nombre total de quotes-parts incentive de tous les FBO qualifiés pour la distribution de la prime correspondante, afin de déterminer le coefficient de la prime. Le coefficient de la prime est multiplié par les quotes-parts individuelles de la personne qualifiée afin de déterminer le montant du chairman's bonus.

f) Chairman's Bonus Global Rally

Si un FBO ne se qualifie pas, en plus, pour le Global Rally avec au moins 1 500 CC, vous êtes qualifié pour le chairman's bonus et allez au Global Rally. Ce voyage pour deux personnes comprend au moins :

1. billet d'avion, pension complète pour 5 jours et 4 nuits
2. 250,00 USD d'argent de poche
3. un supplément de 200,00 USD pour les activités payantes proposées sur place.

18. GLOBAL RALLY

18.01

- a) Les FBO ayant atteint au moins 1 500 CC entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre de la même année peuvent participer au Global Rally avec une personne de leur choix. Le Manager apprend à connaître le leadership de FLP International et participe au Rally, ainsi qu'aux différents ateliers et ateliers de motivation.
- b) Pour atteindre les 1 500 CC habilitant à participer au Global Rally, un FBO peut combiner des CC des pays dans lesquels il exerce des activités. Il relève de la responsabilité du FBO d'indiquer à la centrale Forever du pays dont il est originaire les CC des autres pays jusqu'au 31 janvier.
- c) Les CC Non-Manager générés pendant un mois où le FBO n'est pas actif ne sont pas pris en compte pour la qualification au Global Rally. Si le statut actif n'est pas atteint, les CC personnels et Nouveau FBO sont alors pris en compte. De même,

les CC leadership générés au cours d'un mois où le FBO n'est pas qualifié pour le leadership bonus ne sont pas pris compte.

- d) Un FBO se qualifie par son volume de groupe et peut bénéficier des prestations suivantes dans le cadre du Global Rally. Chaque personne qualifiée participante reçoit des repas organisés par la société ou une indemnité journalière en fonction de son montant de qualification.

I Personnes qualifiées au chairman's bonus (moins de 1 500 CC)

- a) billet d'avion, pension complète pour 5 jours et 4 nuits
- b) 250,00 USD d'argent de poche
- c) un supplément de 200,00 USD pour les activités payantes proposées sur place.

II 1 500 case credits

- a) billet d'avion, pension complète pour 6 jours et 5 nuits
- b) 500,00 USD d'argent de poche
- c) un supplément de 300,00 USD pour les activités payantes proposées sur place.

III 2 500 case credits

- a) billet d'avion, pension complète pour 8 jours et 7 nuits
- b) 1 000,00 USD d'argent de poche
- c) un supplément de 500,00 USD pour les activités payantes proposées sur place.

IV 5 000 case credits

- a) billet d'avion, pension complète pour 9 jours et 8 nuits
- b) 2 000,00 USD d'argent de poche
- c) un supplément de 500,00 USD pour les activités payantes proposées sur place.
- d) achat de produits sur place dans l'espace VIP

V 7 500 case credits

- a) billet d'avion, pension complète pour 9 jours et 8 nuits
- b) 3 000,00 USD d'argent de poche
- c) un supplément de 600,00 USD pour les activités payantes proposées sur place.
- d) achat de produits sur place dans l'espace VIP

VI 10 000 case credits

- a) billet d'avion en business class, pension complète pour 9 jours et 8 nuits
- b) 3 000,00 USD d'argent de poche
- c) un supplément de 600,00 USD pour les activités payantes proposées sur place.
- d) achat de produits sur place dans l'espace VIP

VII 12 500 case credits

- a) billet d'avion en business class, pension complète pour 9 jours et 8 nuits
- b) 12 500,00 USD d'argent de poche
- c) un supplément de 600,00 USD pour les activités payantes proposées sur place.
- d) achat de produits sur place dans l'espace VIP

19. GLOBAL LEADERSHIP TEAM (GLT)

- a) Les FBO ayant atteint au moins 7 500 CC en un an après leur qualification au statut de Recognized Manager peuvent participer au GLT Summit.
- b) Les Managers habilités à participer au GLT Summit sont invités à une réunion

exclusive et reçoivent la distinction GLT Summit lors du Global Rally.

c) Les Managers habilités doivent être présents au Global Rally pour recevoir la distinction GLT Summit.

20. INHERITED MANAGER, TRANSFERRED MANAGER

20.1

INHERITED MANAGER

- (a) Si un Manager démissionne ou est licencié par Forever, l'ensemble de sa downline est directement promue, jusqu'au sponsor actuel du Manager sortant, et reste dans le même ordre qu'actuellement.
- (b) Si le Manager sortant est un Sponsored Recognized Manager et si d'autres Recognized Managers de la 1^{re} génération se trouvent dans son organisation, ces Managers de la 1^{re} génération de leur nouveau sponsor deviennent Inherited Managers. L'un de ces Managers peut aussi être nommé Sponsored Manager par le nouveau sponsor pour remplacer le Manager sortant.
- (c) Les Inherited Managers ne sont pas pris en compte pour la qualification et l'avancement, de sorte que les CC qui leur reviennent ne sont pas pris en compte pour la qualification au gem bonus, pour la limitation des exigences de CC dans le cadre du programme Earned Incentive, pour atteindre le statut de Gem Manager et pour tout autre programme ou prime.

20.2

TRANSFERRED MANAGER

Un Manager étranger qui sponsorise des FBO au niveau international est un Transferred Manager en dehors de son pays d'origine.

Les CC revenant à un Transferred Manager à l'étranger ne sont pas pris en compte pour la qualification et l'avancement d'un FBO sur le territoire pour la qualification au gem bonus, pour la limitation des exigences de CC dans le cadre du programme Earned Incentive, pour atteindre le statut de Gem Manager et pour tout autre programme ou prime.

20.3

NOUVELLE QUALIFICATION D'UN INHERITED OU D'UN TRANSFERRED MANAGER

Un Inherited Manager ou un Transferred Manager peut de nouveau se qualifier pour le statut de Sponsored Manager s'il remplit les critères suivants :

- Il doit avoir un chiffre d'affaires confirmé de 120 CC de chiffres d'affaires personnels et Non-Manager sur une période d'un mois ou de deux mois consécutifs.
- Le mois où il atteint les 120 CC, il doit être actif avec 4 CC personnels.
- S'il veut se qualifier en dehors de son pays d'origine, il doit atteindre le statut d'un FBO actif, soit dans son pays d'origine, soit dans le pays où il veut atteindre le statut de Sponsored Manager.

3^e PARTIE : RÈGLES GÉNÉRALES APPLICABLES À L'ACTIVITÉ DES FBO

21. PROCESSUS DE COMMANDE, LIVRAISON DE PRODUITS FOREVER AUX FINS DE REVENTE

21.1

Tous les FBO peuvent directement commander auprès de Forever. Tous les FBO ayant atteint le niveau « Nouveau FBO » payent le prix Nouveau FBO pour leurs commandes. Pour chaque commande, ils sont tenus d'indiquer sur le formulaire de commande, si la commande est destinée à leurs besoins personnels (en tant que consommateurs) ou à la revente (en tant qu'entrepreneurs).

21.2

Il convient de joindre à toutes les commandes une preuve de paiement des marchandises commandées. Forever accepte les modes et preuves de paiement suivants :

- Octroi d'une autorisation de prélèvement automatique sur un compte bancaire (Suisse : LSV),
- Indication de la carte de crédit à débiter, avec numéro de la carte, date d'expiration et chiffre de contrôle,
- Paiement anticipé par virement (présentation d'un formulaire d'ordre de virement confirmé par une banque (Suisse aussi la Poste),
- Paiement comptant (Forever accepte uniquement les espèces lors du retrait des produits Forever aux centrales de Forever).

21.3

Forever accepte uniquement les commandes d'un montant supérieur au montant minimum de commande de 100,00 EUR (Suisse : CHF 80,00). Pour atteindre le montant minimum de commande, seule est prise en compte la valeur des produits commandés, sans supports publicitaires éventuels.

21.4

Les FBO peuvent commander des produits Forever en remplissant le formulaire de commande prévu à cet effet et en le renvoyant à la centrale de Forever, par fax ou par courrier. Les commandes par téléphone sont acceptées si l'un des modes de paiement ci-dessus est indiqué (sauf paiement comptant). Il est également possible de commander sur internet.

21.5

Pour servir au calcul de la commission ou de la marge pour un mois en cours, toutes les commandes doivent parvenir à la centrale de Forever ou être passées sur internet avec la preuve de paiement correspondante jusqu'au terme du dernier jour du mois concerné. Toutes les commandes et le paiement relatif doivent parvenir à Forever le dernier jour du mois concerné jusqu'à 23h59.

21.6

Toutes les commandes doivent être approuvées par Forever. En cas de doute, l'acceptation s'effectue par le décompte et le paiement des commissions et marges correspondantes ou par la livraison des marchandises commandées au FBO. Forever n'est pas tenu d'accepter les commandes de plus de 25 CC par mois calendaire. Les commandes de plus de 25 CC requièrent l'accord exprès du Managing Director au cas par cas.

21.7

Pour les commandes ultérieures, le FBO est tenu de confirmer à Forever qu'il a vendu ou consommé 75 % de la commande précédente de produits Forever.

22. GARANTIE DE SATISFACTION, GARANTIE DES DÉFAUTS

22.1

GARANTIE DE SATISFACTION

- a) En plus de la garantie légale des défauts et des éventuels droits de révocation légaux, Forever permet à ses FBO de retourner certains produits Forever dans un délai de 30 jours à compter de la vente à ses clients finals (la date du bordereau de livraison, de la quittance ou de la facture au client final faisant foi), en vertu des conditions suivantes (« garantie de satisfaction ») :
- Les produits Forever doivent encore être au moins à moitié pleins.
 - Il convient de joindre la facture correspondant aux produits Forever.
 - Il convient de joindre aux produits Forever un bordereau de retour dûment rempli.
 - Les frais de retour sont à la charge du FBO.

Le produit retourné à Forever dans le cadre de la garantie de satisfaction ne doit pas avoir été acquis plus d'un an auparavant.

Si les conditions précédentes sont réunies, le FBO recevra le même produit sous emballage d'origine aux fins de revente à ses clients.

- b) En cas de retours répétés de produits Forever au-delà du raisonnable, Forever se réserve le droit de résilier le contrat du FBO.
- c) Forever ne garde pas les produits Forever retournés dans le cadre de la garantie de satisfaction ; il n'y a aucune possibilité de stockage. Les produits Forever retournés à Forever de manière injustifiée seront uniquement renvoyés au client final ou au FBO à leur demande expresse et à leurs frais. Sinon, les produits Forever sont détruits.
- d) Le FBO est tenu de proposer une garantie de satisfaction à ses clients finals, le FBO étant tenu de rembourser le prix au client final s'il le demande. Si un client final du FBO retourne un produit Forever dans le cadre de la garantie de satisfaction, le FBO peut renvoyer à Forever le produit concerné en joignant les documents correspondants. Il recevra un produit de substitution si les conditions de l'art: 22.1 (a) sont remplies.

22.2

CONDITIONS DE LIVRAISON DES ACHATS DE PRODUITS AUX FINS DE REVENTE

- a) En l'absence de disposition contraire, la livraison s'effectue départ usine. Toutes les obligations de livraison s'effectuent sous réserve d'un approvisionnement correct et en temps utile de Forever par les fournisseurs des produits. Les livraisons partielles sont possibles dans les limites du raisonnable pour le FBO. Le respect de l'obligation de livraison suppose que le FBO satisfasse, en bonne et due forme et en temps utile, à son obligation de concours en sa qualité de client.
- b) Les risques sont transférés au FBO dès remise des marchandises aux fournisseurs, de sorte qu'il supporte le risque de perte et le risque lié à l'expédition en cas d'expédition non assurée.
- c) Si Forever paye des frais de port supplémentaires suite à une erreur de destinataire ou dans l'adresse de livraison, le FBO devra rembourser ces frais, sauf si l'erreur ne peut lui être imputée.

22.3

RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ POUR LES ACHATS DE PRODUITS AUX FINS DE REVENTE

- a) Les marchandises restent la propriété de Forever jusqu'au complet paiement du prix. Si la prestation consiste en prestations partielles, la réserve de propriété s'éteint lorsque le FBO aura réglé l'ensemble des prestations en relation avec ce contrat. En cas de retard de paiement ou pour toute autre raison au sens de la réserve de propriété, Forever peut reprendre la marchandise. La reprise de la marchandise par Forever ne vaut pas résolution du contrat, sauf mention expresse écrite en ce sens par Forever. Après reprise de la marchandise, Forever peut réaliser la marchandise. Le prix de la réalisation doit être imputé sur les dettes du FBO, déduction faite des frais de réalisation d'un montant raisonnable.
- b) Le FBO peut uniquement vendre les produits sous réserve de propriété dans la limite des transactions commerciales ordinaires. Le FBO ne peut pas donner les marchandises en nantissement ou en garantie et ne peut prendre aucune disposition de nature à porter atteinte à la propriété de Forever. Le FBO cède d'ores et déjà à Forever la créance résultant de la revente des produits sous réserve de propriété ; Forever accepte cette cession. Le FBO est autorisé, à titre révocable, à procéder fiduciairement et en son propre nom au recouvrement des créances cédées à Forever. Forever peut révoquer cette autorisation, ainsi que le droit de revente, en cas de retard du FBO dans l'exécution d'obligations substantielles, telles que l'obligation de paiement ; en cas de révocation, Forever peut procéder au recouvrement de la créance.
- c) En cas de saisie ou de toute autre mainmise de tiers sur la marchandise livrée sous réserve de propriété, le FBO doit immédiatement le signaler par écrit à Forever et lui remettre les documents nécessaires à son intervention. Il en va de même des préjudices de toute autre nature. Ceci dit, le FBO doit informer les tiers au préalable des droits attachés aux produits. Si le tiers ne peut pas rembourser, le FBO répond des frais judiciaires et extrajudiciaires.
- d) Forever s'engage à libérer les sûretés à la demande du FBO lorsque leur valeur réalisable excède de plus de 10 % les créances à garantir.

22.4

GARANTIE DES DÉFAUTS, OBLIGATION D'EXAMEN POUR LES ACHATS DE PRODUITS AUX FINS DE REVENTE

- a) Dès leur réception, il convient d'examiner immédiatement si les livraisons sont complètes, exactes et exemptes de vices. Il convient de signaler immédiatement à Forever toute divergence par rapport à l'état et la quantité. Si le FBO reçoit les livraisons par la poste, il doit en outre vérifier si l'emballage extérieur n'est pas endommagé.
- b) Si le FBO ne signale pas les livraisons insuffisantes ou les vices apparents par écrit dans un délai de deux semaines à compter de la réception de la livraison (la date d'expédition de la notification fait foi), il ne peut plus se prévaloir des livraisons insuffisantes ou des vices apparents (délai de rigueur). Ainsi, les réclamations déposées ultérieurement ne peuvent plus être prises en compte.
- c) Lors de la réception de paquets, il convient de vérifier si le paquet n'est pas endommagé. Si le paquet est très endommagé, le FBO doit refuser la réception.

Dans ce cas, le paquet est entièrement renvoyé à Forever. À réception de ce paquet, Forever procédera immédiatement à une nouvelle livraison des produits Forever concernés. Si le paquet n'est que légèrement endommagé ou si le vice affectant la marchandise livrée n'est pas détectable de l'extérieur, le FBO peut accepter le paquet. Toutefois, le FBO doit, dans ce cas, présenter le paquet avec l'intégralité de son contenu à la filiale compétente de la Deutsche Post AG/Österreichische Post AG/La Poste Suisse SA dans un délai de deux semaines à compter de la réception de la livraison, afin de faire établir un procès-verbal des préjudices. Une copie du procès-verbal doit être remise à Forever en indiquant le numéro de la commande. Forever se charge alors du traitement des dommages, sans préjudice de l'application de l'art. 22.2 (b).

23. DURÉE, RÉSILIATION, CESSATION DE L'ENTREPRISE FBO

23.1

DURÉE, RÉSILIATION ORDINAIRE

- a) L'entreprise FBO est une activité à durée indéterminée qui peut être résiliée par les deux parties avec un préavis d'un mois fin de mois.
- b) La résiliation de l'entreprise FBO requiert la forme écrite à peine de nullité.
- c) S'agissant uniquement des contrats conclus avant le 17/03/2015 : si une entreprise FBO se compose de deux conjoints ou d'une communauté de vie non maritale, la résiliation doit être effectuée par les deux conjoints ou les deux partenaires.

23.2

RÉSILIATION SANS PRÉAVIS

- a) En cas de violation du contrat FBO, Forever prononce tout d'abord un avertissement sous réserve de la règle prévue par b) (voir à ce sujet l'art. 32) et demande une déclaration d'abstention, le cas échéant sous menace de sanctions pénales, si un avertissement ne suffit pas, pour des raisons juridiques, au regard de la gravité de la violation. Si le FBO ne présente pas la déclaration d'abstention requise dans le délai raisonnable fixé dans l'avertissement, Forever peut résilier le contrat FBO sans préavis.
- b) Les violations et les situations suivantes sont des motifs graves justifiant une résiliation sans préavis du contrat FBO par Forever, sans avertissement préalable :
 - 1. Toute violation des articles 27, numéros 1 à 3 et 28 des directives d'entreprise
 - 2. La publication, la référence à des noms de FBO ou l'autorisation de divulguer ou d'évoquer le nom des FBO dans les brochures publicitaires ou d'autres entreprises de distribution directe, ou dans tout autre document ou publication
 - 3. La vente ou l'émission de supports marketing ou de produits Forever dans le commerce de détail ou tout autre commerce, ou de manière non conforme aux principes du marketing d'équipe Forever.
 - 4. La diffusion d'affirmations fausses ou illicites concernant l'utilisation ou les bénéfices des produits Forever (notamment promesses d'efficacité) ou la rémunération possible des FBO.
 - 5. La fausse déclaration de quantité de produits Forever vendus ou consommés, en violation des articles 6.5 ou 21.7.
 - 6. Toute atteinte au contrat FBO, y compris aux présentes directives d'entreprise ou au droit en vigueur, d'une gravité telle que Forever, compte tenu des intérêts des deux parties, ne peut envisager la poursuite du contrat avec le FBO.

7. Toute violation du contrat FBO, y compris des présentes directives d'entreprise ou du droit en vigueur, à laquelle le FBO ne met pas fin dans un délai raisonnable après avertissement de Forever, ou qu'il réitère malgré avertissement ;
 8. Si une procédure d'insolvabilité est ouverte à l'encontre de l'autre partie ou si l'ouverture d'une telle procédure est refusée faute d'actif réalisable ou si l'autre partie est insolvable ou a déposé une déclaration sous serment d'insolvabilité dans le cadre d'une procédure d'exécution forcée.
- c) Le droit de résiliation sans préavis s'exerce sans préjudice de tout autre droit ou recours.

23.3

CONSÉQUENCES JURIDIQUES DE LA RÉSILIATION

- a) Dès la prise d'effet de la résiliation, le FBO quitte la structure de distribution. Il perd sa position dans le plan de rémunération, ainsi que ses downlines nationales et étrangères. Il perd son droit d'achat et son droit aux primes, ainsi que le droit de participer aux programmes incentive. Avec la résiliation, le FBO perd également tous les autres droits dont il disposait, y compris le droit de distribuer les produits Forever et de percevoir des commissions. En outre, le FBO ne peut pas prétendre à une indemnité d'agent commercial, car, conformément à l'article 5.1 des présentes directives d'entreprise, il n'a aucun objectif de chiffre d'affaires, ni aucune obligation d'achat ou d'activité et n'est donc pas un agent commercial au sens du code de commerce.
- b) En cas de résiliation sans préavis par Forever, le FBO est tenu de restituer à Forever toutes les primes, incentives et autres prestations qu'il a reçus de Forever le jour suivant la prise d'effet de la résiliation. Les primes perdues seront versées au prochain FBO qualifié de la upline et fidèle à ses engagements contractuels, déduction faite des dépenses et préjudices résultant des actes à l'origine de la résiliation,
- c) Les domaines qui contiennent, en tout ou en partie, une marque, une désignation commerciale ou un titre de Forever, que l'orthographe ou la prononciation soit identique, similaire ou abrégée, ne peuvent plus être utilisés au terme du contrat, même si leur utilisation était autorisée pendant la durée du contrat, et doivent être restitués à Forever à sa demande contre prise en charge des frais de transfert du domaine.

23.4

RESTITUTION DES PRODUITS FOREVER AU TERME DE L'ENTREPRISE FBO

- a) Les FBO qui résilient leur contrat FBO ou dont le contrat est résilié par Forever (à savoir excepté les cas de résiliation sans préavis) peuvent tous, au cours des 12 derniers mois précédant la cessation de l'entreprise FBO, restituer à Forever les produits Forever achetés à Forever (à l'exception des supports publicitaires), si ces produits ne sont pas encore vendus, ne sont pas endommagés et sont toujours susceptibles d'être écoulés. En outre, il ne doit pas s'agir de produits Forever que le FBO a certifié avoir vendus ou consommés (voir article 6.5 ou 21.7). De plus, le FBO doit remplir un formulaire de retour et y indiquer tous les produits Forever lui donnant droit à remboursement. Ce formulaire joint aux produits Forever et à la facture correspondante doit être remis ou envoyé par courrier à la centrale de Forever. Pour les retours justifiés, le FBO obtient le remboursement du prix d'achat initial, déduction faite des commissions déjà perçues, ainsi que des frais engagés par Forever pour les paiements par carte de

- crédit. À cet égard, Forever prélève des frais de dossier d'un montant raisonnable.
- b) Les conditions au rachat mentionnées précédemment sont destinées à obliger le sponsor et le FBO à des achats réfléchis. Les FBO ne doivent pas acheter plus de produits Forever qu'ils ne peuvent en vendre dans le mois, selon toute prévision. Le sponsor s'efforcera d'établir, avec son FBO, des quantités indicatives pour son activité, afin qu'il n'achète que les quantités permettant de couvrir directement ses ventes. Il ne doit procéder à d'autres achats que si 75 % des stocks initiaux sont vendus.
 - c) Forever demandera au FBO de la upline le remboursement de toutes les primes du FBO versées à la upline pour des produits Forever rachetés ultérieurement par Forever, afin d'éviter que le FBO demande aux autres FBO d'enfreindre l'interdiction de constituer des stocks excessifs.
 - d) Si un FBO bénéficie d'autres services de la part de Forever, indépendamment des services prévus par le contrat de distribution, ces services restent en vigueur, sauf si le FBO demande expressément d'assortir la résiliation de leur cessation. Si le FBO bénéficie de services au terme de la cessation du contrat, il sera considéré comme un client final ordinaire.

24. TRAITEMENT DES ENTREPRISES FBO DE COUPLES MARIÉS OU EN UNION CIVILE EN CAS DE DIVORCE OU DE SÉPARATION

(S'applique uniquement aux contrats antérieurs au 17/03/2015)

En cas de divorce ou en cas de cessation d'une union civile, les époux divorcés ou les anciens partenaires doivent indiquer à Forever, dans un délai de trois (3) mois à compter de la prise d'effet du divorce ou de la rupture de l'union civile, lequel des deux conjoints divorcés ou anciens partenaires poursuivra l'entreprise FBO. L'entreprise FBO ne peut pas être partagée entre les conjoints divorcés ou les anciens partenaires. Seule une personne physique majeure peut poursuivre la downline actuelle de cette entreprise FBO. L'autre conjoint ou partenaire peut constituer sa propre downline. À condition que la position initiale ne puisse être située au-dessus de la position d'un Manager, il commence à la position du plan de rémunération atteinte conjointement par les époux ou les partenaires. L'ancien époux ou partenaire constituant une nouvelle downline compte pour le sponsor jusqu'à la nouvelle qualification au statut de « Inherited Manager ».

25. ENTRÉE DANS L'ENTREPRISE FBO POUR CAUSE DE MORT

25.1

En cas de décès du FBO, prouvé par la remise d'un acte de décès à Forever, l'entreprise FBO est transmise à ses héritiers ou aux légataires désignés par le testateur, conformément aux conditions prévues par les articles 25.2 à 25.6.

25.2

Le FBO est tenu de transmettre son entreprise FBO à un seul héritier par voie de disposition pour cause de mort ou de la léguer à un tiers. L'héritier ou le légataire peut uniquement être une personne physique. S'il ne renonce pas à l'héritage, l'héritier se substitue intégralement au défunt, sous réserve de l'art. 25.6, dans l'entreprise FBO. S'il ne renonce pas au legs, le légataire peut exiger du ou des héritiers le transfert du contrat FBO à son profit par voie de reprise du contrat. Une fois ce droit satisfait par le ou les héritiers, le légataire se substitue intégralement au défunt, sous réserve de l'art. 25.6, dans l'entreprise FBO. Forever consent d'ores et

déjà à une telle reprise du contrat par le légataire.

25.3

Toute entreprise FBO d'une communauté héréditaire ou d'une pluralité de légataires est exclue. Dès l'intervention d'une pluralité de personnes (communauté héréditaire, pluralité de légataires) dans le contrat FBO, le contrat FBO cesse automatiquement, sans nécessiter de résiliation.

25.4

L'héritier ou le légataire peut uniquement exercer lui-même directement l'activité de FBO s'il remplit les conditions pour la qualification au statut de FBO. Les héritiers ou légataires mineurs peuvent uniquement agir par l'intermédiaire de leurs représentants légaux ou leur tuteur. Un héritier ou un légataire mineurs peuvent devenir FBO à leur majorité.

25.5

Les actes du représentant légal/du curateur sont réputés accomplis par l'héritier ou le légataire. Ainsi, conformément aux règles générales prévues par les présentes directives d'entreprise, Forever peut résilier l'entreprise FBO de l'héritier ou du légataire en cas de violation du contrat par le représentant légal/le curateur.

25.6

Si le testateur a le statut d'un Manager ou une position supérieure, l'héritier ou le légataire sera classé Manager. Les commissions ou marges et les conditions de qualification dépendent en principe de la position atteinte par le testateur dans le plan de rémunération. Pour le calcul des commissions et des conditions de qualification, les Managers de la 1^{re} génération d'une entreprise FBO héritée ou léguée deviennent Inherited Managers. Si la position atteinte par le testateur dans le plan de rémunération est inférieure à la position du Manager, l'héritier sera classé comme le testateur.

26. DIRECTIVES INTERNET

26.1

UTILISATION DES SITES WEB

- a) Tous les sites web de FBO destinés à la médiatisation et la promotion des produits Forever ou des opportunités commerciales de Forever, ainsi qu'au sponsoring de FBO, doivent respecter les dispositions des présentes directives d'entreprise. Ils ne doivent pas porter atteinte aux droits des tiers et doivent se conformer à toutes les lois en vigueur. Ils doivent au préalable être présentés à Forever pour examen et peuvent uniquement être utilisés en relation avec l'activité du FBO pour Forever, si Forever y a consenti au préalable. Sur leurs sites web, les FBO doivent mettre en lien le site web officiel de Forever **www.flp.de**, **www.flp.at** ou **www.flp.ch**, élaboré et géré par Forever.
- b) Chaque FBO a la possibilité, en dérogation à l'article 6.1, de vendre des produits sur internet, dans une boutique en ligne personnalisée, mise à disposition par Forever. Les ventes de produits sont exclusivement autorisées dans la boutique en ligne mise à disposition par Forever. Les sites web des FBO qui répondent aux conditions de l'article 26.1 a) peuvent être mis en lien dans la boutique en ligne du FBO.

- c) Le sponsoring en ligne de FBO par signature électronique ou par un formulaire en ligne est uniquement possible s'il est effectué par l'intermédiaire d'un lien vers le site web officiel de Forever Website **www.flp.de**, **www.flp.at** bzw. **www.flp.ch**.
- d) Pour l'URL de leur site web, les FBO ne peuvent pas utiliser les noms « Forever Living Products » ou les éventuelles marques verbales, marques figuratives et/ou marques semi-figuratives, protégées au profit de Forever ou d'entreprises liées, les désignations commerciales, titres et noms de produits utilisés par Forever.
- e) Le site web d'un FBO doit clairement faire apparaître qu'il s'agit du site web d'un FBO indépendant et que celui-ci n'est pas un agent commercial, un représentant de Forever ou une entreprise liée.

26.2

PUBLICITÉ ÉLECTRONIQUE

- a) Toute forme de publicité électronique pour des produits Forever doit satisfaire aux directives publicitaires de Forever (par ex. bannières ou display-ads). Les bannières en ligne ou les display-ads doivent être soumis à Forever pour validation avant leur mise en ligne. Ils doivent mener l'utilisateur au site web de Forever ou du FBO. Les principes de l'entreprise FBO s'appliquent à toute forme de publicité électronique, conformément aux directives de publicité et de promotion.
- b) Les termes suivants ne doivent pas figurer dans les affichages Google Adwords, Google AdSense et liens sponsorisés, ou dans toute autre forme d'annonce (black-list) :
 - Forever Living Products,
 - Forever Living Products Germany,
 - Forever Living Products Austria,
 - Forever Living Products Switzerland,ni aucune variante de la raison sociale de Forever ou d'entreprises liées, ou en combinaison avec ces raisons sociales.

26.3

Ne sont pas soumis à la règle prévue par l'article 26.2 b) la boutique en ligne client final mise à disposition par Forever (version de base et version professionnelle), ainsi que les sites web conformes à l'article 26.1 a).

26.4

Si le FBO fait la promotion de services de Forever sur d'autres médias, tels que réseaux sociaux (par ex. Facebook), blogs ou forums, il doit toujours utiliser uniquement les slogans publicitaires officiels de Forever. En outre, le FBO doit expressément indiquer qu'il ne s'agit pas d'une publicité ou d'une présence officielle de Forever.

26.5

En outre, il est interdit d'envoyer des e-mails publicitaires, des messages, fax ou SMS de médias sociaux non désirés (spams), à savoir non expressément consentis.

27. NON-DIVULGATION DES INFORMATIONS CONFIDENTIELLES

27.1

Le FBO s'engage à préserver la stricte confidentialité de tous les secrets industriels et commerciaux, des marques, des droits de propriété intellectuelle, du savoir-faire et

autres informations techniques et/ou confidentielles de par leur nature, mis à disposition et/ou révélés par Forever et/ou par des tiers à l'initiative de Forever, et de ne pas les utiliser à d'autres fins que celles de son activité, que les informations ci-dessus soient qualifiées de « confidentielles » ou de sensibles. Sont également considérées comme des informations confidentielles toutes les informations (y compris formules, échantillons, compositions, programmes, dispositifs, méthodes, techniques ou processus) qui tiennent leur valeur économique réelle ou potentielle du fait qu'elles ne sont pas connues de tous et qu'un tiers en ayant connaissance par leur transmission ou leur utilisation pourrait en retirer un avantage économique. En outre, sont réputés confidentiels toutes les données des clients et des cocontractants, ainsi que les rapports sur les downlines, les informations généalogiques sur les downlines, ainsi que les informations sur l'organisation commerciale de la downline et les prévisions de commissions. Cette obligation s'applique également au terme du contrat FBO.

27.2

Nonobstant l'article 27.1, le FBO peut utiliser les informations confidentielles dans le cadre de son activité de FBO si (I) cela est nécessaire à son activité de FBO et (II) s'il en limite la divulgation à d'autres FBO.

27.3

Le FBO peut uniquement divulguer des informations confidentielles à des salariés non FBO si (I) cela est nécessaire à son activité de FBO et (II) s'il engage ses salariés au préalable par écrit à en respecter la confidentialité, dans les limites des possibilités juridiques et même après cessation de leur relation de travail.

27.4

Les obligations de confidentialité mentionnées ci-dessus ne s'appliquent pas aux informations pour lesquelles le FBO peut apporter des preuves écrites

- (I) qu'il connaissait ces informations avant leur divulgation par Forever ou des tiers ;
- (II) que les informations étaient déjà notoires au moment de leur divulgation par Forever ou des tiers ou le sont devenues peu après, pour des raisons qui ne peuvent lui être imputées ;
- (III) qu'il a reçu les informations d'un tiers habilité à les divulguer et soumis à aucune obligation de confidentialité ; ou
- (IV) que les informations doivent être divulguées de plein droit ; cette exception suppose que le FBO informe Forever sans délai d'une telle obligation de divulgation et s'efforce, au mieux de ses possibilités, de divulguer le moins d'informations possibles dans le cadre de l'obligation légale qui lui est faite.

28. DEVOIR DE FIDÉLITÉ, INTERDICTION DE DÉBAUCHAGE

28.1

Compte tenu du fait que Forever donne accès au FBO à des secrets industriels et commerciaux ou à toute autre information confidentielle, le FBO s'engage, pour la durée de son entreprise FBO, à ne procéder ou faire procéder à aucun acte dont l'objectif ou les effets seraient susceptibles de fragiliser ou de nuire à Forever ou aux downlines de FBO.

28.2

Au demeurant, le FBO s'engage, pour la durée de son entreprise FBO, à ne pas inciter un FBO à rompre son contrat. En outre, il est interdit au FBO de conclure un contrat avec Forever en violation d'autres contrats de distribution ou de tout autre contrat le liant à d'autres sociétés et dont les clauses produisent encore effet.

28.3

Le FBO ne peut pas distribuer des produits ou des services d'autres sociétés à d'autres FBO et/ou leurs clients. En outre, le FBO ne peut pas vendre ou distribuer, sous quelle que forme que ce soit, ses propres documents de marketing et/ou documents commerciaux à d'autres FBO.

28.4

Si un FBO travaille pour plusieurs entreprises ou plusieurs entreprises du marketing de réseau, il s'engage à organiser son activité (outre sa downline) de sorte à ne pas l'associer ou la confondre avec son activité pour d'autres entreprises. Notamment, le FBO ne peut pas proposer d'autres produits que des produits Forever au même endroit et au même moment ou à proximité immédiate ou sur la même page internet ou Facebook, sur tout autre média social ou plateforme internet.

28.5

En outre, il est interdit au FBO de débaucher ou de tenter de débaucher d'autres FBO, directement, indirectement ou par l'intermédiaire de tiers, pour vendre d'autres produits.

29. ACTIONS PUBLICITAIRES, MARKETING ET PROMOTIONNELLES

29.1

MARQUES COMMERCIALES, NOMS COMMERCIAUX, OEUVRES PROTÉGÉES PAR DES DROITS D'AUTEUR ET PUBLICITÉ

Le nom « Forever Living Products », les marques verbales, figuratives et semi-figuratives de Forever, ainsi que tout autre nom, désignation commerciale et titres utilisés par Forever, y compris les noms des produits Forever et les étiquetages sont des appellations protégées et le FBO ne peut pas les utiliser sur les supports publicitaires officiels expressément mis à sa disposition, ni sur tout autre document Forever, sans l'accord préalable exprès de Forever. Forever peut autoriser le FBO à utiliser certaines marques conformément à la directive relative à l'utilisation des marques. En outre, il est interdit d'enregistrer des marques, titres, domaines internet ou tout autre droit de propriété intellectuelle contenant une marque, une désignation de produit, un titre ou une désignation commerciale de Forever enregistrés ou protégés dans un autre pays/une autre région. L'interdiction précédente s'applique aux signes et produits identiques ou similaires.

29.2

SUPPORTS PUBLICITAIRES

- a) Le FBO peut uniquement utiliser les supports publicitaires, marketing et promotionnels qu'il n'a pas acquis auprès de Forever avec l'autorisation écrite de Forever (gérant) ou de l'un de ses salariés habilités.
- b) Le FBO peut uniquement promouvoir les produits Forever avec les supports publicitaires, marketing et promotionnels mis à disposition par Forever et/ou avec les supports publicitaires, marketing et promotionnels validés par Forever conformément à l'art. 29.2 a).

- c) Les FBO peuvent développer leur propre stratégie marketing, si elle ne porte pas atteinte aux droits de tiers, ni aux lois, règlements ou statuts en vigueur. Il est interdit de vendre ou de transmettre à d'autres FBO des aides à la vente ou des supports publicitaires, marketing et promotionnels pour promouvoir les produits Forever sans le consentement exprès de Forever. Il en va autrement de la vente ou de la transmission de ces aides à la vente ou supports publicitaires que le FBO a acquis auprès de Forever ou que Forever a expressément validés.
- d) Les présentations, les supports publicitaires, les supports de formation et les films, etc. (y compris les photographies) de Forever sont protégés par des droits d'auteur. Le FBO ne peut pas les reproduire, les diffuser, les publier ou les modifier, en tout ou en partie, au-delà du cadre contractuel du droit d'usage, sans le consentement écrit exprès de Forever.

30. EXCLUSION DE RESPONSABILITÉ

30.1

En dehors des préjudices résultant d'atteintes à la vie, à l'intégrité corporelle et à la santé, Forever répond uniquement des préjudices reposant sur une faute intentionnelle ou une négligence grave ou sur la violation fautive d'une obligation substantielle du contrat (par ex. paiement des commissions) par Forever, ses employés ou ses préposés. Il en va de même des préjudices résultant de la violation d'obligations lors des négociations contractuelles et d'actes illicites. Toute autre action en réparation est exclue.

30.2 Sauf dans les cas d'atteintes à la vie, à l'intégrité corporelle et à la santé, et dans les cas de comportements dolosifs ou négligents de la part de Forever, ses employés ou ses préposés, la responsabilité est limitée aux dommages prévisibles propres au contrat au moment de la conclusion du contrat et, au demeurant, limitée dans son montant aux préjudices moyens propres au contrat. Il en va de même des préjudices indirects, notamment du manque à gagner.

30.3 Forever ne répond pas des préjudices de toute nature résultant de la perte de données sur des serveurs, sauf en cas de négligence ou de dol de Forever, ses employés ou ses préposés.

30.4 Les dispositions de la loi relative à la responsabilité des produits défectueux s'appliquent.

31. COMMUNICATION/RELATIONS AVEC LA PRESSE

31.1

Afin de préserver au mieux les intérêts des Managers et des FBO et de les informer en permanence des activités de Forever et des principes de l'entreprise, Forever a développé un système de communication décentralisé permettant au sponsor d'informer ses FBO. Ainsi, pour toute question, les FBO doivent tout d'abord s'adresser à leur sponsor. Ils peuvent également s'informer sur www.flp.de, www.flp.at ou www.flp.ch.

31.2

Si un sponsor ne peut pas répondre au FBO ou ne peut lui donner qu'une réponse incomplète, le sponsor s'adresse directement à la centrale aux fins d'assistance et de conseils. Après avoir communiqué avec la centrale de Forever, le sponsor recontacte le FBO. Avec ce moyen de communication (FBO – sponsor – centrale de

Forever), les informations parviennent efficacement et directement à toutes les personnes concernées.

31.3

Il est interdit au FBO de répondre aux questions de la presse concernant Forever, ses services, son plan de rémunération ou tout autre service proposé par Forever. Le FBO s'engage à transmettre sans délai les questions de la presse à Forever. Au demeurant, le FBO peut uniquement s'exprimer publiquement (par ex. télévision, radio, forums internet) sur Forever, les produits Forever et le système de distribution de Forever, avec le consentement écrit de Forever.

32. AVERTISSEMENT, PÉNALITÉ CONTRACTUELLE, DOMMAGES ET INTÉRÊTS, GARANTIE

- (1) Pour tout premier manquement aux obligations contractuelles et légales du FBO, Forever lui fait parvenir un avertissement écrit assorti d'un délai de 10 jours pour remédier au manquement. Le FBO s'engage à rembourser les frais de mise en demeure, notamment les frais d'avocat engagés à cette occasion.
- (2) Il est expressément signalé que Forever peut résilier le contrat sans préavis et sans avertissement préalable en cas de violation des obligations prévues par ex. par l'article 6.8, ainsi qu'en cas d'atteinte particulièrement grave aux obligations contractuelles, au droit des contrats ou à la loi, mais Forever peut aussi, à sa libre appréciation, recourir aux mesures prévues par l'art. 32.1 s'il s'agit d'un premier manquement. Le FBO est tenu de rembourser les frais d'avocat engagés pour exercer les actions en violation du contrat.
- (3) En cas de nouvelle violation ou de violation similaire, ou s'il n'est pas mis fin à la violation faisant l'objet de l'avertissement au terme du délai fixé dans l'avertissement, une pénalité contractuelle raisonnable sera fixée à la libre appréciation de Forever ou par le tribunal compétent en cas de litige.
- (4) Nonobstant la pénalité contractuelle, le FBO répond en outre de tous les préjudices occasionnés à Forever par le manquement, sauf si ce manquement n'est pas imputable au FBO.
- (5) Le FBO garantit Forever à première demande contre toute revendication de tiers reposant sur une violation d'une obligation contractuelle ou sur toute autre violation du droit en vigueur par le FBO. Le FBO s'engage notamment à supporter tous les frais, notamment les frais d'avocat, les dépens et les dommages et intérêts incombant à Forever.

33. RÈGLEMENT DES LITIGES DEVANT UN TRIBUNAL ARBITRAL

33.1

Si un litige découlant du contrat FBO ou en relation avec ce contrat ou avec les produits Forever ne peut pas être résolu par la négociation, les parties soumettront le litige à un tribunal arbitral de l'American Arbitration Association (AAA) en introduisant une procédure d'arbitrage, dans l'intérêt d'un règlement si possible amiable, rapide et efficace du litige (en renonçant à leur droit d'introduire une procédure judiciaire). La procédure d'arbitrage se déroule en anglais à Maricopa County, Arizona, USA. Il convient également d'appliquer la « FLP Dispute Resolution Policy » à la procédure d'arbitrage. Les tribunaux exclusivement compétents sont les tribunaux de Maricopa County, Arizona, USA. Il en va également ainsi si la FLP Dispute Resolution Policy

autorise la saisine d'une juridiction étatique.

34. Code de conduite professionnelle

34.1 Préambule

Nous sommes très fiers de ce que nous avons accompli, mais aussi de la manière dont nous l'avons fait. Notre héritage empreint d'intégrité, le respect que nous témoignons aux autres et le soin avec lequel nous avons développé notre activité trouvent un accueil particulièrement favorable auprès des potentiels FBO. En qualité de FBO, vous êtes tenus de participer au respect de ces valeurs essentielles et des règles de conduite sous-jacentes qui complètent notre héritage et garantissent notre succès à long terme. Le non-respect des principes fixés par le code de conduite peut entraîner des conséquences disciplinaires, ainsi que la résiliation du contrat.

34.2

Les FBO sont tenus de transmettre les principes de la vente directe et du marketing de recommandation à leur équipe, en insistant sur l'idée fondamentale selon laquelle il faut travailler dur pour avoir des résultats. La flexibilité et la liberté financière permises par Forever ne s'offrent qu'à ceux qui sont prêts à investir dans leur réussite au prix d'un travail acharné.

34.3

Les FBO sont des bâtisseurs ! Ils bâtissent tout d'abord leur propre activité de détail, puis leur équipe étendue et directement sponsorisée. Quiconque décourage les autres à développer leur propre activité n'a pas sa place chez Forever.

34.4

Les FBO ne font aucune déclaration inexacte ou exagérée sur l'entreprise, ses produits et sur les possibilités ouvertes par le plan de rémunération, ni lors d'entretiens personnels, ni sur les réseaux sociaux. Ceci concerne également les allégations de santé illicites sur les produits, ainsi que les perspectives de revenus de toute nature.

34.5

Les FBO sont toujours loyaux envers l'entreprise, ses employés, ses représentants et les autres FBO. Ils s'abstiennent de répandre des mensonges et des critiques, et de faire de la politique.

34.6

Les FBO sont les fiers représentants d'un marketing de recommandation professionnel et ils agissent en ce sens.

34.7

Les FBO transmettent à leur équipe les principes de bonne conduite au sein du marketing de recommandation.

34.8

Entre eux, les FBO adoptent toujours une attitude positive, dans leurs échanges personnels, mais aussi sur les réseaux sociaux, pour une collaboration constructive.

34.9

Les FBO sont tenus, outre le soutien qu'ils apportent à leur propre équipe, de soutenir les autres lignes afin de garantir des échanges locaux vivants et interlignes.

34.10

Les FBO sont toujours informés du contenu des directives d'entreprise et leur travail s'y conforme.

34.11

À partir du statut de Manager, les FBO doivent participer à la majorité des événements organisés par l'entreprise et informer leur équipe de ces événements.

34.12

Les FBO doivent rester conscients de leur fonction d'exemple envers les nouveaux FBO. Ils remplissent cette fonction en attirant chaque jour l'attention des consommateurs sur les produits, en atteignant toujours leur statut actif 4 CC et en se qualifiant pour les incentives mentionnés dans les présentes directives d'entreprise.

34.13

Les FBO invitent les nouveaux FBO qu'ils sponsorisent à ne pas acheter plus de produits qu'ils ne peuvent en vendre aux clients finals au moment de l'acquisition ou qu'ils ne peuvent eux-mêmes en consommer.

34.14

Les FBO conviennent qu'un Nouveau FBO potentiel est sous la direction du FBO qui a su le convaincre des opportunités offertes par Forever et s'abstiennent de le sponsoriser eux-mêmes.

34.15

Les FBO ne partagent pas leurs problèmes personnels concernant leur activité avec d'autres FBO sur les réseaux sociaux. Dans ce cas, le FBO est tenu de contacter son sponsor ou de contacter directement l'entreprise afin de rechercher une solution constructive au problème.

34.16

Les FBO s'abstiennent de proposer des services, produits ou supports publicitaires à titre gratuit ou onéreux à d'autres FBO, sans le consentement préalable de Forever.

34.17

Les frais de participation aux événements organisés par les FBO, qu'ils soient adressés à des FBO actifs ou potentiels, ne doivent pas excéder le montant des frais réels du FBO organisateur.

34.18.

Il convient de s'assurer que les FBO d'autres lignes puissent participer aux événements organisés par des FBO dans des locaux de l'entreprise.

34.19.

Les FBO n'incitent pas/ne persuadent pas un autre FBO de réduire, d'abandonner, voire de résilier son identifiant.

**Forever Living Products Germany GmbH
München
Forever Living Products Austria GmbH
Hagenbrunn
Forever Living Products Switzerland GmbH
Frauenfeld**

Forever Living Products Germany GmbH
Freihamer Alle 31, D-81249 München
Tél. +49 89/542435-0, Fax +49 89/542435-2910
www.flp.de, E-mail : service@flp.de

Forever Living Products Austria GmbH
Brünner Straße 14, A-2201 Hagenbrunn
Tél. + 43 2246/20755 - 0, Fax 02246/20755-6600
www.flp.at · E-mail : service@flp.at

Forever Living Products Switzerland GmbH
Juchstrasse 31, CH-8500 Frauenfeld
Tél +41 52 2351170, Fax +41 52 2351171
www.flp.ch, E-mail : info@flp.ch

Mise à jour : septembre 2017