

Directives d'entreprise

Forever Living Products Germany GmbH

Forever Living Products Austria GmbH

Forever Living Products Switzerland GmbH

Publiées le 01.07.2021 (Suisse : 01.08.2021)

Valables à partir du 01.08.2021 (Suisse : 01.09.2021)

Table des matières

1. Introduction	3
2. Définitions	6
3. Le Preferred Customer	12
4. La structure des bonus / le plan de rémunération (plan marketing)	13
5. Statut et qualifications du manager	20
6. Le Leadership Bonus (LB)	23
7. Primes d'encouragement supplémentaires	24
8. Distinctions pour le manager et autres distinctions	25
9. Le Gem Bonus	32
10. Le programme Earned Incentive Program (Forever2Drive)	34
11. Le Chairman's Bonus	36
12. Le Forever Global Rally	41
13. La procédure de commande	44
14. Les directives de re-sponsorisation	48
15. Directives de sponsorings internationaux	50
16. Activités interdites	51
17. Directives d'entreprise	59
18. Mentions légales	72
19. Conventions restrictives	76
20. Informations confidentielles et accord de confidentialité	78

21. Responsabilité, garantie, retour produit et rachats	80
22. Code de conduite professionnelle	83
23. Prescription, dispositions finales	86
Annexe 1 - Directives d'approbation et d'exploitation d'un site Internet FBO	88
Annexe 2 - Conditions générales de vente pour les Fulfillment Services	93

1 Introduction, changement des directives de l'entreprise, enregistrement en tant que FBO

- 1.01 (a) Forever Living Products (Forever) est un groupe d'entreprises internationales qui fabrique et commercialise des produits de santé et de beauté exclusifs dans le monde entier. Leur concept unique favorise et soutient la commercialisation et la vente au détail de leurs produits par l'intermédiaire de distributeurs autonomes et indépendants Forever (FBO). Forever fournit à chaque FBO les produits de la plus haute qualité, le meilleur personnel de support technique et le plan de rémunération le plus solide du secteur. Les entreprises affiliées et leurs produits offrent aux consommateurs et aux FBO la possibilité d'améliorer leur qualité de vie grâce aux produits Forever. Elle accorde un accès égal au succès à quiconque prêt à exercer le métier correctement. Contrairement à la plupart des opportunités commerciales, les participants de Forever ne sont pas exposés à un risque financier car aucun engagement minimum de capitaux n'est requis. La société applique également une politique de rachat libérale.
- (b) Forever ne garantit pas que le FBO réussisse financièrement sans y travailler ou en comptant uniquement sur les efforts des autres. La rémunération de Forever est basée sur les ventes de leurs produits. Chaque FBO est un partenaire commercial indépendant dont le succès ou l'échec dépend de son engagement personnel.
- (c) Forever dispose de nombreuses années de succès. L'objectif de base du plan de rémunération de Forever est de promouvoir la vente et l'utilisation de produits de haute qualité auprès des consommateurs. L'objectif principal du FBO est de promouvoir la vente et l'utilisation de ces produits auprès des consommateurs, directement et par la mise en place d'une organisation commerciale.
- (d) Le FBO, quel que soit son niveau dans le plan de rémunération Forever, sera tenu de réaliser chaque mois des ventes aux clients finals et de conserver des enregistrements de ces ventes.

- (e) Un FBO performant acquiert des connaissances actuelles du marché en participant à des sessions de formation, en suivant les clients finals personnels et en recrutant d'autres FBO pour vendre aux clients finals.
 - (f) En cas de questions ou de besoin d'éclaircissements, le FBO doit contacter le service clientèle en Allemagne (téléphone : 089 / 54 24 35 0, e-mail : service@flp.de), en Autriche (téléphone : 2246 / 207550, e-mail : service@flp.at) ou en Suisse (téléphone : 052 / 235 11 70, info@flp.ch).
- 1.02
- (a) Outre au maintien du bon nom de Forever, de ses marques et de ses produits de haute qualité, 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.
 - (b) Tous les FBO sont tenus de prendre connaissance des présentes directives d'entreprise.
 - (c) En déposant une demande d'adhésion de FBO, le demandeur s'engage à respecter les présentes directives d'entreprise, comme le prévoit expressément la demande d'adhésion de FBO. Cette obligation sera confirmée lors de chaque commande de produits Forever. Tout acte ou manquement entraînant une utilisation abusive, une fausse déclaration ou une violation des directives d'entreprise et/ou du code de conduite professionnelle peut entraîner la résiliation de la licence accordée pour utiliser les marques déposées, les marques de service et autres marques de Forever, y compris le droit d'acheter et de distribuer les produits Forever.
 - (d) 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.

Un FBO peut travailler en cette qualité

- s'il ou elle a dûment rempli et signé un formulaire de demande d'adhésion de FBO et
 - si sa demande d'adhésion de FBO est acceptée et donc approuvée, après contresignature 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 demandeur ne remet pas à Forever le formulaire de demande 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 (ne s'applique pas à la Suisse).
- (f) Une entreprise FBO, y compris la position au sein de la structure de distribution à Forever, 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.
- (g) Forever se réserve le droit de refuser les demandes de FBO à sa libre appréciation, sans avoir à le justifier.

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

2 Définitions

Prix d'achat / Wholesale Price ajusté : le prix de remise de 30 % moins la remise personnelle applicable et basé sur le niveau de vente actuel auquel les produits sont vendus à un FBO.

Ventes reconnues : Les activités de vente, comme en témoignent les case credit des commandes passées auprès de l'entreprise.

FBO actif : un FBO qui a 4 case credit actifs ou plus dans son pays d'origine au cours d'un mois civil, dont au moins un est un case credit personnel. Le statut actif d'un FBO est déterminé chaque mois et fait partie des conditions de qualification requises pour recevoir les primes de volume, les Leadership Bonus, les Gem Bonus, les paiements des primes d'encouragement gagnées, le statut d'Eagle Manager, les dépenses Rally et le Chairman's Bonus.

Bonus : un paiement en espèces ou un crédit pour de futurs achats personnels auprès de l'entreprise sur 30 % de Discount Qualified FBO.

- (a) **Bonus personnel** : un paiement à un FBO égal à 5-18 % du SRP de ses ventes aux clients finales en ligne.
- (b) **Prime Preferred Customer** : un paiement en espèces à un FBO égal à 5-18 % du SRP des achats de son Preferred Customer recruté personnellement.
- (c) **Bonus de volume (VB)** : un paiement en espèces à un FBO éligible égal à 3-13 % du PDS des ventes comptabilisées personnellement d'un FBO downline qui n'est pas sous les ordres d'un Active Downline Manager.

- (d) **Leadership Bonus (LB)** : un paiement en espèces à un manager éligible égal à 2-6 % du SRP des ventes personnellement imputées de son Manager downline et des FBO parmi ces Manager downline.

Business Entity Distributorship : un Forever Business qui a été attribué à une entité commerciale (par exemple : société à responsabilité limitée, société de droit civil ou commerçant à titre individuel)

CC : case credit

Case credit : une valeur attribuée à chaque produit pour calculer l'activité de vente et déterminer les avancements dans le cadre du plan de rémunération, les bonus, les primes et les primes d'encouragement gagnées pour le FBO selon le plan de rémunération Forever. Un case credit est accordé pour chaque case credit d'activité de vente tel que reflété par le produit acheté par l'entreprise. Tous les case credit sont calculés sur une base mensuelle.

- (a) **Case credit actifs** : case credit personnels plus case credit pour les Preferred Customer. Ceux-ci déterminent mensuellement le statut actif d'un FBO.
- (b) **Leadership Case Credits** : Les case credit attribués à un Active LB Qualified Manager sont calculés sur la base de 40 %, 20 % ou 10 % des case credit personnels et Non-Manager de son Leadership Bonus Qualified Managers de 1re, 2e ou 3e génération.
- (c) **Preferred Customer Case Credits** : Les case credit tels que reflétés dans les achats d'un Preferred Customer recruté personnellement.
- (d) **Non Manager Case Credits** : Les case credit tels que déterminés par les ventes personnellement créditées d'un FBO downline qui n'est pas sous les ordres d'un Manager downline.

- (e) **Pass Thru Case Credits** : Les case credit tels qu'ils résultent des ventes personnellement créditées d'un Non-Manager downline qui passent par un manager inactif. Ces derniers ne sont pas comptabilisés comme des Non-Manager Case Credits aux fins de la qualification des primes d'encouragement; toutefois, ils sont comptabilisés dans le total des case credit d'un manager.
- (f) **Case credit personnels** : Case credit tels que reflétés par les ventes créditées personnellement du FBO.
- (g) **Total des case credit** : la somme de tous les case credit différents d'un FBO.
- (h) **NOUVEAUX case credit** : les case credit générés par les lignées FBO/Preferred Customer recruté personnellement d'un manager pendant 12 mois de traitement après le recrutement (y compris le mois au cours duquel cette lignée de FBO a été sponsorisée) ou jusqu'à ce que cette lignée de FBO atteigne le manager, selon le premier événement qui survient.

Territoire national : fait référence au pays d'origine du FBO.

Downline : tous les FBO recrutés sous un FBO, quel que soit le nombre de générations.

Eagle Manager : un manager qui a atteint le statut d'Eagle Manager.

Earned Incentive (Forever2Drive) : un programme d'encouragement qui verse au FBO éligible un paiement en espèces supplémentaire pendant 36 mois.

Voyage mérité : une prime de voyage pour deux accordée au FBO qui réalise l'un des divers programmes d'encouragement du plan de rémunération.

Forever Business Owner (FBO) : une personne qui a obtenu deux case credit dans une seule société opérationnelle au cours de deux mois

consécutifs bénéficiera d'une remise permanente de 30 % de l'UVP. Elle peut bénéficier d'une remise personnelle de 5 % à 18 % de l'UVP sur ses achats personnels, en fonction de son niveau dans le plan de rémunération Forever et de son statut de 4-CC actif.

Gem Manager : un manager qui a construit au moins 9 First Generation Sponsored Recognized Manager.

Pays d'origine : le pays dans lequel le FBO travaille en majorité et y réside. Il s'agit du pays dans lequel le FBO doit se qualifier pour recevoir sa renonciation d'activité pour tous les autres pays Forever.

Parts de primes d'encouragement : la somme des case credit générés - conformément aux règles du Chairman's Bonus - utilisée pour déterminer la part du FBO dans le pool de bonus.

Inherited-Manager : (voir 5.04)

Leadership Bonus (LB)-qualifié : un Recognized-Manager qui s'est qualifié pour recevoir le Leadership Bonus pour le mois.

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

Société opérationnelle : la société de gestion sous laquelle un ou plusieurs pays utilisent une banque de données unique pour calculer les avancements aux niveaux des ventes, les versements des bonus et les qualifications des primes d'encouragement.

Pays participant : un pays qui s'est qualifié pour participer au Chairmans Bonus Incentive en générant au moins 3000 CC pendant trois mois au choix de l'année civile précédente (3000 CC pendant deux mois au choix en cas de requalification) et qui produit au moins un Chairman's Bonus Qualifier.

Discount personnel : une remise de 5 à 18 %, calculée en pourcentage du SRP et basée sur le Sales Level actuel. Ce montant de remise est soustrait du prix de remise de 30 % pour déterminer le prix de gros ajusté.

Ventes créditées personnellement : le SRP ou les case credit de l'activité de vente du FBO, tels que dérivés des achats effectués en son nom.

Preferred Customer : il s'agit d'un FBO et donc d'un entrepreneur dont la demande a été acceptée par l'entreprise, ce qui lui donne droit au prix du Preferred Customer - remise de 5 % de l'UVP. Bien qu'un numéro d'identification FBO puisse lui être attribué, le Preferred Customer n'est pas autorisé à participer et/ou à recevoir une compensation sous quelque forme que ce soit avant d'avoir atteint le niveau de remise de 30 %. Un Preferred Customer qui a acheté 2 case credit au cours d'une période au choix de 2 mois consécutifs bénéficiera d'une remise de 30 % sur ses futurs achats, deviendra un Assistant Supervisor et participera à la structure de rémunération des ventes/bonus telle que définie dans le plan de rémunération Forever.

Prix Preferred Customer : c'est le prix auquel les produits sont vendus aux Preferred Customer.

Preferred Customer Profit : 25 % du SRP des achats effectués par le Preferred Customer, versés au FBO qui sponsorise jusqu'à ce que le Preferred Customer ait acheté des produits équivalents à 2 case credit sur une période au choix de 2 mois consécutifs.

Pays qualifiant : tout pays participant qui sert de pays qualifiant pour le Chairman's Bonus Incentive.

Recognized Manager : (voir 5.01).

Région : la région dans laquelle se trouve le pays d'origine du FBO. Les régions comprennent l'Amérique du Nord, l'Amérique latine, l'Afrique, l'Europe et l'Asie.

Responored FBO : un FBO qui a changé de sponsor après 12 mois d'inactivité.

Client final : une personne qui achète des produits Forever par le biais de canaux autorisés et qui ne s'est pas encore enregistrée en tant que Preferred Customer.

Niveaux de vente : un des nombreux niveaux atteints grâce aux case credit cumulés du FBO et de son downline. Il s'agit notamment des Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager et Manager.

Sponsor : un FBO qui inscrit personnellement un autre FBO.

Sponsored Manager : (voir 5.03).

SRP : prix de vente non obligatoire (UVP).

Prix de vente non obligatoire (SRP) : prix, hors taxes, auquel l'entreprise recommande de manière non obligatoire de vendre les produits aux clients finals. Ce prix est utilisé pour calculer tous les bonus et remises personnels.

Transferred Manager : (voir 5.04).

Upline : les FBO de la structure Upline d'un FBO.

Unrecognized Manager : (voir 5.02).

VB : bonus de volume.

Waiver : accordée au FBO qui remplit certaines conditions pour bénéficier de bonus dans une société opérationnelle, qui est acceptée en lieu et place de

ces conditions pour le mois suivant dans toutes les autres sociétés opérationnelles.

- a) **Renonciation à la qualification d'activité** : un FBO qui est «actif» avec 4 case credit personnels et Preferred Customer dans sa Home Operating Company recevra une renonciation d'activité pour le mois suivant dans toutes les autres sociétés opérationnelles.

- b) **Renonciation à la qualification du Leadership Bonus** : un Recognized Manager qui est «actif» ou qui a reçu la renonciation à la qualification pour le Leadership Bonus et qui satisfait aux exigences pour le CC Leadership Bonus Non-Manager/personnel dans une société opérationnelle au choix pendant le mois en cours recevra une renonciation au Leadership Bonus dans toutes les autres sociétés opérationnelles pour le mois suivant.

Webstore : la boutique en ligne officielle de Forever DACH pour les clients finals www.be-Forever.com.

3 Le Preferred Customer

- 3.01 Tant que le Preferred Customer n'a pas atteint le niveau de remise de 30 %, il ne peut pas recruter d'autres Preferred Customer ni recevoir de commission de Forever.
- 3.02 Le Preferred Customer achète le produit avec une remise de 5 % sur le prix de vente recommandé pour les clients finals (SRP).
- 3.03 Si le Preferred Customer achète 2 case credit au cours d'une période de 2 mois consécutifs, il a droit à une remise permanente de 30 % sur toutes les commandes ultérieures.
- 3.04 Un Preferred Customer qui remplit les conditions pour bénéficier d'une remise de 30 % rejoindra le plan de rémunération en tant que Forever Business Owner (FBO) au niveau d'Assistant Supervisor.

4 La structure des bonus / le plan de rémunération (plan marketing)

4.01 En atteignant le poste d'Assistant Supervisor dans la structure de vente, la/le FBO obtient le droit de vendre des produits Forever et de recruter d'autres FBO pour vendre des produits Forever. Le volume de ventes combiné (mesuré en case credit ou CC) généré par le FBO et son organisation downline suivante qualifie le FBO pour les Sales Level Promotions et pour les marges et bonus augmentés, comme décrit ci-dessous :

Marketing Plan

Personal Discount
 Volume Bonus

		Assistant Supervisor 2cc	Supervisor 25cc	Assistant Manager 75cc	Manager 120cc
Assistant Supervisor 2cc	5%	3%	8%	13%	18%
Supervisor 25cc	8%	5%	10%		
Assistant Manager 75cc					
Manager 120cc					

(a) l'**Assistant Supervisor** est atteint en générant un total de 2 case credit personnels et Non-Manager dans une seule société opérationnelle au cours de 2 mois consécutifs. L'Assistant Supervisor obtient :

- une remise de 30 % sur les commandes personnelles,
- un bénéfice client final de 30 % sur les ventes aux clients finals en ligne,
- un bénéfice Preferred Customer de 25 % sur les achats des Preferred Customer recrutés personnellement.

L'Assistant Supervisor **actif** reçoit également :

- une remise personnelle de 5 % sur les achats personnels et les ventes aux clients finals en ligne,
- un bénéfice Preferred Customer de 5 % sur les achats des Preferred Customer recrutés personnellement.

(b) Le **Supervisor** est atteint en générant un total de 25 case credit personnels et Non-Manager au cours de 2 mois consécutifs. Le Supervisor obtient :

- une remise de 30 % plus une remise personnelle de 8 % sur les ventes personnelles confirmées,
- un bénéfice Preferred Customer de 25 % sur les achats des Preferred Customer recrutés personnellement,
- une remise personnelle de 8 % sur les ventes aux clients finals en ligne,
- un bénéfice Preferred Customer de 8 % sur les achats des Preferred Customer recrutés personnellement,
- un bonus de volume de 3 % sur les ventes personnelles confirmées des Assistant Supervisor recrutés personnellement et de leurs downlines.
- 5 % de remise personnelle et bénéfice Preferred Customer des downlines Assistant Supervisor inactifs.

(b) L'**Assistant Manager** est atteint en générant un total de 75 case credit personnels et Non-Manager au cours de 2 mois consécutifs. L'Assistant Manager obtient :

- une remise de 30 % plus une remise personnelle de 13 % sur les ventes personnelles confirmées,
- un bénéfice Preferred Customer de 25 % sur les ventes des Preferred Customer recrutés personnellement,
- une remise personnelle de 13 % sur les ventes aux clients finals en ligne,
- un bénéfice Preferred Customer de 13 % sur les ventes aux clients finals en ligne,
- un bonus de volume de 5 % sur les ventes créditées personnelles des Supervisor recrutés personnellement et de leurs downlines,

- un bonus de volume de 8 % sur les ventes personnelles confirmées des Assistant Supervisor recrutés personnellement et de leurs downlines.
 - 5 % de remise personnelle et bénéfice Preferred Customer des downlines Assistant Supervisor inactifs.
- (d) Le statut de **Manager** est atteint lorsque 120 case credit personnels et Non-Manager sont générés en 1 ou 2 mois consécutifs ou 150 case credit personnels et Non-Manager sont générés en 3 ou 4 mois consécutifs. Le Recognized Manager obtient :
- une remise de 30 % plus une remise personnelle de 18 % sur les ventes personnellement confirmées,
 - un bénéfice Preferred Customer de 25 % sur les achats des Preferred Customer recrutés personnellement,
 - une remise personnelle de 18 % sur les ventes aux clients finals en ligne,
 - un bénéfice Preferred Customer de 18 % sur les achats des Preferred Customer recrutés personnellement,
 - un bonus de volume de 5 % sur les ventes personnelles confirmées des Assistant Managers recrutés personnellement et de leurs downlines,
 - un bonus de volume de 10 % sur les ventes personnelles confirmées des Supervisor recrutés personnellement et de leurs downlines,
 - un bonus de volume de 13 % sur les ventes personnelles confirmées des Assistant Supervisor recrutés personnellement et de leurs downlines.
 - 5 % de remise personnelle et bénéfice Preferred Customer des Assistant Supervisor downline inactifs.
- (e) Les case credit provenant de plusieurs sociétés opérationnelles peuvent être combinés pour l'avancement au niveau de Supervisor, Assistant Manager et Manager. Le niveau d'Assistant Supervisor ne peut être

atteint qu'avec des case credit générés dans une seule société opérationnelle.

- (f) Les case credit de plusieurs sociétés opérationnelles ne peuvent pas être combinés pour les qualifications des primes d'encouragement, à l'exception du Global Rally et de la nouvelle exigence de case credit pour les Eagle Manager et le Chairman's Bonus.
- (g) Un mois ou deux mois consécutifs peuvent être utilisés pour accumuler les case credit nécessaires pour atteindre les niveaux Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager ou 120-CC Manager. Trois ou quatre mois consécutifs peuvent être utilisés pour accumuler les case credit nécessaires pour atteindre le 150-CC Manager. Si les case credit pour le passage à l'échelon supérieur sont générés dans une seule société opérationnelle, le passage à l'échelon supérieur dans cette société opérationnelle a lieu exactement au moment où suffisamment de case credit sont accumulés. Dans toutes les autres sociétés opérationnelles, il a lieu le 15 du mois suivant. Si les case credit pour le passage à l'échelon supérieur sont générés dans plusieurs sociétés opérationnelles, le passage à l'échelon supérieur dans toutes les sociétés opérationnelles a lieu le 15 du mois suivant dès que suffisamment de case credit ont été accumulés.
- (h) Un FBO qui accède au statut de Recognized Manager tel que décrit à l'article 4.01 sera classé soit comme Sponsored Manager, soit comme Transferred Manager, comme suit :
 - 1) Si les 120 ou 150 case credit sont générés dans une seule société opérationnelle et que le FBO est «actif» dans sa Home Operating Company pendant la période d'avancement, le FBO sera classé comme Sponsored Manager à la fois dans la société opérationnelle où les 120 ou 150 case credit ont été générés et dans sa Home Operating Company et comme Transferred Manager dans toutes les autres sociétés opérationnelles.

- 2) Si les 120 ou 150 case credit sont générés dans plusieurs sociétés d'opérationnelles, le FBO sera classé comme Sponsored Manager dans sa Home Operating Company et Transferred Manager dans toutes les autres sociétés opérationnelles.
- (i) Les case credit provenant de l'achat d'un client final ou d'un Preferred Customer compteront pour l'exigence d'activité (4 CC) du FBO qui lui est assigné, mais uniquement dans la société opérationnelle où l'achat a été effectué.
 - (j) Un Sponsor recevra des case credit complets de chaque client final ou Preferred Customer généré personnellement et du groupe downline suivant jusqu'à ce que cet client final ou Preferred Customer atteigne le niveau de Manager. Par la suite, si le sponsor devient Leadership Bonus Qualified (LBQ), il recevra des case credit de leadership équivalant à 40 % des case credit personnels et Non-Manager du premier manager LBQ en dessous de chaque lignée de sponsoring, à 20 % des case credit personnels et Non-Manager du deuxième manager LBQ en dessous de chaque lignée de sponsoring et à 10 % des case credit personnels et Non-Manager du troisième Manager LBQ en dessous de chaque lignée de sponsoring.
 - (k) Dans la structure de distribution, les FBO restent subordonnés à leur sponsor, quelle que soit la position qu'ils atteignent.
 - (l) Si un FBO a atteint une certaine position au sein du plan de rémunération, il conserve cette position; une nouvelle qualification ultérieure n'est pas possible. Il en va autrement si l'entreprise FBO prend fin ou si le FBO se fait de nouveau sponsoriser.

4.02 **La règle Preferred Customer des 6 mois**

- (a) Un Preferred Customer a le droit de choisir un nouveau sponsor, à condition qu'il n'ait pas quitté le niveau de Preferred Customer dans les six mois.
- (b) Un Preferred Customer qui a choisi un nouveau sponsor compte comme nouvellement recruté pour toutes les primes d'encouragement applicables.

4.03 **La qualification d'activité**

- (a) Pour avoir droit à l'ensemble des bonus et primes d'encouragement, à l'exception des remises personnelles, des bénéfices Preferred Customer personnels et des ventes Preferred Customer, un FBO doit être «actif» et satisfaire à toutes les autres exigences du plan de rémunération pendant le mois civil au cours duquel les bonus ont été accumulés.
- (b) Pour être considéré comme actif dans sa Home Operating Company pour le mois, un FBO doit avoir un total de 4 case credit actifs dans la Home Operating Company au cours de ce mois, dont au moins un est un case credit personnel. Pour être considéré comme «actif» pour le mois dans un autre pays, il doit avoir été qualifié «d'actif» dans la Home Operating Company au cours du mois précédent.
- (c) Les Assistant Supervisors qui n'obtiennent pas le statut «actif» ne recevront pas de bénéfice personnel ou Preferred Customer pour le mois concerné. Les Supervisors, Assistant Supervisors und Manager qui n'atteignent pas le statut «actif» ne recevront pas de bonus de volume dans le mois correspondant. Tous les bonus accumulés par un FBO qui n'est pas «actif» au cours du mois seront versés aux FBO actifs conformément au plan de rémunération au sein de la Upline.

- (d) Un FBO qui renonce à un bonus de volume peut se qualifier à nouveau comme FBO actif le mois suivant (sans application rétroactive).

4.04 **Calcul et paiement des primes et des bonus**

- (a) Tous les bonus sont calculés sur la base du prix de vente non obligatoire recommandé pour les clients finals (SRP), tel qu'indiqué dans le relevé mensuel du FBO.
- (b) Les remises et les bonus sont calculés en fonction du niveau atteint au moment de l'acceptation de la commande. Les remises et les bonus plus élevés prennent effet à la date du passage au niveau supérieur.
- (c) Un FBO ne recevra pas de bonus de volume sur un FBO de son groupe sponsorisé qui se trouve au même niveau dans le plan de rémunération. Cependant, il recevra la totalité des case credit qui résultent pour un avancement Sales Level et d'autres primes d'encouragement.
- (d) Les commissions (marges) sont versées chaque mois par virement bancaire le mois suivant celui au cours duquel le droit à la commission (marge) est né.
- (e) Tous les coûts ou frais de tiers encourus pour effectuer des paiements à un FBO en dehors du pays dans lequel les commissions (marges) sont perçues sont à la charge du FBO.

4.05 **FBO : règle des 36 mois**

- (a) Un FBO qui n'a pas effectué d'achat pendant 36 mois civils consécutifs perdra tous les downlines sponsorisées sur son premier FBO upline.

- (b) Si le FBO Manager a un manager de 1re génération dans son organisation, ces manager seront classés comme des Inherited Manager en ce qui concerne le sponsor nouvellement nommé.

5 Statut et qualifications du manager

5.01 Le Recognized Manager

- (a) Un FBO se qualifie en tant que Recognized Manager et reçoit un pin de gestionnaire doré comme suit :
 - 1) dès que son groupe complet génère 120 case credit personnels et Non-Manager en 1 ou 2 mois consécutifs ou 150 case credit personnels et Non-Manager en 3 ou 4 mois consécutifs, et
 - 2) s'il est un FBO actif chaque mois pendant la même période, et
 - 3) si aucun autre FBO de sa downline ne remplit les conditions requises pour devenir Manager au cours de la même période.
- (b) Si la FBO downline d'un FBO dans n'importe quel pays se qualifie également comme Manager pendant la même période, le FBO devient un Recognized Manager dès
 - 1) qu'il est un FBO actif chaque mois pendant la même période, et
 - 2) qu'il dispose d'au moins 25 case credit personnels et Non-Manager au cours du dernier mois de qualification provenant des FBO des downlines qui ne sont pas assignées au manager progressant de niveau dans le même mois.

5.02 Le Unrecognized Manager

- (a) Lorsqu'un FBO et sa downline génèrent 120 case credit personnels et Non-Manager en l'espace de 1 ou 2 mois consécutifs ou 150 case credit personnels et non-manager en l'espace de 3 ou 4 mois consécutifs et que le FBO ne remplit pas les autres conditions requises pour être un Recognized Manager, il devient un Unrecognized Manager.
- (b) Un Unrecognized Manager peut être admissible à la remise personnelle, au bénéfice Preferred Customer et au bonus de volume, mais pas au Leadership Bonus ou à toute autre prime d'encouragement Manager.
- (c) Un Unrecognized Manager peut se qualifier de nouveau pour le poste de Recognized Manager s'il remplit les critères suivants :
 - 1) Génération de 120 case credit personnels et Non-Manager au total en 1 ou 2 mois consécutifs ou 150 case credit personnels et Non-Manager en 3 ou 4 mois consécutifs, et
 - 2) Il doit être un FBO actif chaque mois pendant la même période.
 - 3) La période de requalification ne commencera pas avant le dernier mois de sa qualification de Unrecognized Manager.
- (d) Si la période de requalification commence au cours du dernier mois de sa qualification en tant que Unrecognized Manager, les case credit non associés à l'avancement d'un Downline Manager au cours du dernier mois de son avancement en tant que Unrecognized Manager peuvent être comptabilisés en vue de sa qualification en tant que Recognized Manager.
- (e) À partir du moment où un Unrecognized Manager a généré les case credit personnels et non-manager requis, il devient un Recognized Manager. Il commence à accumuler des Leadership Bonus et des case credit de Leadership sur les ventes reconnues, à condition qu'il soit qualifié pour les Leadership Bonus.

5.03 **Le Sponsored Manager**

- (a) Un Manager devient un Sponsored Manager en référence à son Sponsor upline direct en
 - 1) se qualifiant comme Recognized Manager ou
 - 2) se qualifiant comme Sponsored Manager via un statut Inherited ou Transferred Manager.

- (b) Un Sponsored Manager peut être crédité pour le niveau Gem Manager de son Manager upline et pour toute autre prime d'encouragement qui nécessite des manager sponsorisés.

5.04 **Le Inherited et Transferred Manager**

- (a) Un manager est considéré comme Inherited Manager s'il est transféré à un autre sponsor selon la règle du LBQ des 12 mois lorsque son sponsor est licencié ou sponsorisé de nouveau. Dans ce cas, il deviendra le Inherited Manager de son nouveau Sponsor.

- (b) Un manager est réputé être un Transferred Manager en vertu des directives énoncées à la Section 4.01(h) jusqu'à ce qu'il se requalifie en tant que Sponsored Manager en fonction des pays.

- (c) Le statut «Inherited» et «Transferred» n'affecte pas le bonus du volume ou la prime de direction versée à un manager ou à son Upline.

- (d) Un Inherited ou Transferred Manager ne compte pas dans la réduction du case credit du Manager upline en ce qui concerne le programme Earned Incentive ou le niveau du Gem Manager.

- (e) Un Inherited ou Transferred Manager peut se requalifier en tant que Sponsored Manager pour toute entreprise s'il satisfait aux exigences suivantes :

- 1) Générer un total de 120 case credit personnels et non-Manager dans la société opérationnelle dans laquelle il se requalifie en tant que Sponsored Manager dans un délai de 1 à 2 mois consécutifs (ou 150 case credit dans un délai de 3 à 4 mois consécutifs). Le processus de requalification peut commencer par le mois précédant le mois de transition.
- 2) Pendant la phase de requalification, il doit être un FBO actif dans son pays d'origine ou générer 4 case credit personnels dans le pays où il obtient le statut de Sponsored Manager.

6 Le Leadership Bonus

- 6.01 Une fois qu'un FBO est devenu un Recognized Manager, il peut se qualifier pour des Leadership Bonus en développant ou en soutenant des Downline Manager et en continuant à recruter et à former des FBO.
- 6.02 (a) Un Recognized Manager qui est «actif» et qui a 12 CC personnels et non-Manager dans une société opérationnelle quelconque pendant le mois en cours (ou qui dispose d'Activity et de Leadership Bonus Waivers) est considéré comme étant qualifié pour le Leadership Bonus (LBQ) dans cette société opérationnelle pendant ce mois.
- (b) L'exigence de case credit personnels et Non-Manager est réduite à 8 case credit si le manager avait 2 Recognized Manager downline, chacun dans des downlines séparées qui avaient en conséquence 25 case credit dans le mois précédent. L'exigence est encore réduite à 4 case credit actifs s'il avait 3 Downline Manager, chacun dans des downlines séparées, qui avaient en conséquence un total correspondant de 25 case credit au cours du mois précédent.
- 6.03 (a) Un Leadership Bonus basée sur le SRP total des ventes imputées personnellement d'un Manager et des ventes imputées personnellement d'un

Non-Manager pour le mois admissible sera versée à son Manager qualifié pour le Upline Leadership Bonus aux taux suivants :

- 1) 6 % seront versés au premier Upline LBQ Manager
- 2) 3 % seront versés au deuxième Upline LBQ Manager,
- 3) 2 % seront versés au troisième Upline LBQ Manager.

6.04 (a) Un Manager qui n'a pas été «actif» pendant trois mois consécutifs perd le droit de bénéficier du Leadership Bonus, même s'il n'a pas de Downline Manager.

(b) L'admissibilité au Leadership Bonus peut être rétablie en remplissant les conditions suivantes dans chaque société opérationnelle :

- 1) Générer un total de 12 case credit personnels et Non-Manager par mois pendant trois mois consécutifs (même s'il n'a pas de Manager downline).
- 2) En étant «actif» chaque mois pendant la même période.

(c) Une fois l'admissibilité rétablie, le Leadership Bonus s'accumulera chaque mois suivant où le Manager est LBQ, et ce, à partir du quatrième mois, et sera versée le 15e jour du cinquième mois.

6.05 (a) Un Manager qui n'a pas été LBQ au moins une fois au cours des douze derniers mois consécutifs et qui n'est pas en train de regagner son éligibilité au Leadership Bonus perdra définitivement toutes les lignées de Downline Manager.

(b) Une lignée de Manager perdue devient un Inherited Manager en ce qui concerne la première Leadership Eligible Manager Upline de son sponsor d'origine.

7 Primes d'encouragement supplémentaires

7.01 (a) Tous les programmes de primes d'encouragement de l'entreprise sont conçus pour promouvoir des principes sains de développement d'activité. Il s'agit

notamment de promouvoir et de vendre correctement les produits, et de le faire en quantités utilisables et revendables. Les points et les prix des primes d'encouragement ne sont pas cessibles. Ils ne sont attribués qu'au FBO qui se qualifie en développant l'activité conformément aux règles des directives d'entreprise, à l'intégrité du plan de rémunération et au code de conduite professionnelle.

- 7.02 (a) Les pins de distinction ne seront délivrés qu'à la (aux) personne(s) dont le(s) nom(s) figure(nt) sur le formulaire de demande du Forever Business Owner qui est archivé au siège.
- 7.03 (a) Dans le cas où le conjoint d'un FBO ne participe pas à un voyage gagné, le FBO peut venir avec un invité - à condition que l'invité soit âgé d'au moins 14 ans.
- (b) Le voyage mérité est défini comme suit : Voyages Global Rally, Eagle Manager, Retreat, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double Diamond et Triple Diamond. Des impôts peuvent être dus pour les avantages avec une valeur pécuniaire.. Dans ce cas, ils doivent être payés directement par le FBO.
- (c) Les voyages Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double Diamond et Triple Diamond doivent être pris dans les 24 mois suivant la qualification.

8 Distinctions pour le manager et autres distinctions

- 8.01 (a) Un Manager peut combiner des 1st Generation Sponsored Recognized Manager de n'importe quel pays dans le but d'obtenir la distinction de Manager Senior à Diamond Centurion Manager. Chaque 1st Generation Manager ne peut toutefois être compté qu'une seule fois.
- 8.02 (a) Tous les pins de distinction pour le niveau manager et supérieur seront décernés uniquement lors d'un événement organisé par l'entreprise.
- 8.03 (a) **Recognized Manager** : Si un FBO se qualifie conformément aux exigences de l'article 5.01, il sera récompensé en tant que Recognized Manager et recevra un pin doré.

8.04 **Le statut Eagle Manager**

(a) Le statut Eagle Manager est mérité et renouvelé chaque année. Un manager peut se qualifier en remplissant les conditions suivantes pendant la période de qualification, de mai à fin avril, après s'être qualifié comme Recognized Manager :

- 1) en «étant actif» chaque mois;
- 2) en étant Leadership Bonus (même en n'ayant pas de Downline Manager). Les case credit générés au cours des mois où il n'est pas Leadership Bonus Qualified ne compteront PAS pour cette prime d'encouragement;
- 3) en générant au moins 720 case credit au total, dont au moins 100 NOUVEAUX case credit.
- 4) en sponsorisant et en développant personnellement au moins 2 nouvelles lignées de Supervisor;
- 5) en soutenant les meetings locaux et régionaux.

(b) En plus des exigences énumérées ci-dessus, les Senior Manager et plus doivent également développer et encadrer des Downline Eagle Manager, comme indiqué dans le schéma suivant. Chaque Downline Eagle Manager doit faire partie d'une lignée de sponsoring distincte, quel que soit le nombre de générations suivantes. Cette exigence est basée sur le poste du manager pour lequel il s'est qualifié 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) Diamond Centurion Manager : 45 Downline Eagle Managers.

Les Gem Manager (c'est-à-dire Sapphire et plus) peuvent se qualifier comme Eagle Managers à un niveau inférieur, mais pas plus bas que le niveau Soaring. Par exemple, si un Diamond Manager a 3 Downline Eagle Manager, il remplit les conditions requises et on le désigne comme Diamond Manager qualifié comme Eagle Manager.

- (c) Toutes les exigences doivent être remplies dans une seule société opérationnelle, à l'exception des NOUVEAUX case credit, du nouveau Supervisor et des exigences pour le Downline Eagle Manager, comme expliqué ci-dessous.
- (d) Les FBO re-sponsorisés sont inclus dans les nouvelles exigences pour le nouveau Supervisor et les NOUVEAUX case credit.
- (e) Un maximum de 100 NOUVEAUX case credit en dehors du pays admissible peut être comptabilisé dans les exigences relatives case credit.
- (f) Les nouveaux Supervisors de n'importe quel pays peuvent être combinés pour être comptabilisés pour l'exigence du nouveau Supervisor.
- (g) Un Manager peut regrouper des Downline Eagle Manager de différents pays dans le but d'obtenir le statut d'Eagle Manager. Si un manager a recruté le même FBO dans plusieurs pays, il peut envisager de recruter des Eagle Manager sous ce FBO dans les différents pays. Toutefois, aucun Downline Eagle Manager ne peut être considéré plus d'une fois.
- (h) Dès qu'un FBO atteint le niveau de Manager pendant la phase de qualification :
 - 1) tous les Preferred Customer qu'il a recrutés au cours du dernier mois d'avancement seront comptabilisés pour l'exigence de nouveau Supervisor pour le programme Eagle Manager pour cette période de qualification;

- 2) les exigences pour le Eagle Manager NE SONT PAS prises en compte au prorata. Dans ce cas, il doit obtenir les 100 NOUVEAUX case credit / 720 au total et les 2 nouveaux Supervisors pendant la période de qualification restante après avoir atteint le niveau Manager.
- (i) Si toutes les conditions sont remplies pour obtenir le statut d'Eagle Manager, le FBO obtiendra un voyage de participation à une Eagle Manager Retreat. Le FBO admissible peut choisir un lieu parmi les deux lieux définis par l'entreprise. Cela comprend :
- 1) le billet d'avion pour deux et trois nuits;
 - 2) une invitation au training Eagle Manager exclusif;
 - 3) un accès à tous les événements liés à la Eagle Manager Retreat.

Le FBO doit déterminer le lieu souhaité avant le 31 mai suivant la période de qualification. Dans le cas contraire, il perd définitivement son droit de participer à l'une ou l'autre des deux Retreats.

- (j) Un FBO, qui se qualifie en tant Sapphire, Diamond ou Diamond Eagle, est automatiquement qualifié pour le Gem Bonus 1 %, 2 % ou 3 %, ou pour chacun des douze mois, en commençant par le mois de mai, où il est LBQ dans son pays d'origine.
- (k) Un FBO ne peut être qualifié que dans un seul pays. S'il remplit les conditions dans différents pays, le pays dans lequel il a le plus grand nombre de case credit au total est considéré comme le pays de qualification.

8.04. **La Global Leadership Team**

- (a) L'appartenance à la Global Leadership Team est acquise et renouvelée chaque année en générant un total de 7500 case credit au cours de l'année civile suivant la qualification de Recognized Manager.

- (b) Les managers qui obtiennent l'éligibilité à la Global Leadership Team deviendront membres GLT pour une année civile à compter du 1^{er} janvier de l'année suivant leur qualification, seront invités à une Retreat mondiale exclusive, et recevront une reconnaissance et des distinctions appropriées lors du Global Rally.
 - (c) Les managers doivent assister au Global Rally pour recevoir les distinctions de la Global Leadership Team.
- 8.05 **Distinction du Manager** : Un Recognized Manager peut se qualifier pour la distinction du Manager de l'une des deux manières suivantes, ne pouvant pas être combinées :
- (a) Accumuler des First Generation Sponsored Recognized Manager; ou
 - (b) Accumuler des Eagle Manager Downlines.
 - (c) Seules les Eagle Manager Downlines développées au cours des années pendant lesquelles le manager se qualifiant a rempli les conditions de base seront comptabilisées dans son total accumulé. Le manager se qualifiant doit satisfaire aux exigences de base suivantes après avoir obtenu le statut de Recognized Manager en mai-avril :
 - 1) être « actif » chaque mois;
 - 2) être qualifié pour le Leadership Bonus. Les case credit générés au cours des mois où il n'est pas qualifié pour le Leadership Bonus ne compteront PAS pour cette prime d'encouragement;
 - 3) disposer de plus 720 CC au total dans une seule société opérationnelle au choix;
 - 4) avoir 100 nouveaux CC dans n'importe quel pays; et
 - 5) avoir recruté et développé 2 nouveaux Supervisor dans n'importe quel pays.
 - (e) L'accumulation de Managers ou de Eagle Manager Downlines n'est pas limitée dans le temps.

- (f) Un Manager qui remplit les conditions de base pendant la période de qualification peut se voir accorder rétroactivement les Eagle Manager Downlines de toute période de qualification précédente pendant laquelle il a également rempli les conditions de base.
- (g) Chaque Eagle Manager Downline ne peut être comptée qu'une seule fois par chaque Manager se qualifiant dans sa upline.
- (h) Un Recognized Sponsored Manager qui a été retiré de la banque de données de l'entreprise par résiliation ou re-sponsorisation continuera à être comptabilisé dans le niveau de pin de son précédent Manager Sponsor.

8.06 **Le Senior Manager**

- a) Accumuler 2 First Generation Sponsored Recognized Manager; ou
- b) Accumuler 1 Eagle Manager Downline.
- c) Le Senior Manager recevra un pin doré avec 2 pierres précieuses.

8.07 **Le Soaring Manager**

- a) Accumuler 5 First Generation Sponsored Recognized Manager; ou
- b) Accumuler 3 Eagle Manager Downlines.
- c) Le Soaring Manager recevra un pin doré avec 4 pierres précieuses.

8.08 **Le Sapphire Manager**

- a) Accumuler 9 First Generation Sponsored Recognized Manager; ou
- b) Accumuler 6 Eagle Manager Downlines.

- c) Le Sapphire Manager recevra un pin doré avec 4 saphirs et un voyage de quatre jours et trois nuits dans un lieu de vacances de sa région avec une prise en charge complète.

8.09 **Le Diamond Sapphire Manager**

- a) Accumuler 17 First Generation Sponsored Recognized Manager; ou
- b) Accumuler 10 Eagle Manager Downlines.
- c) Le Diamond Sapphire Manager recevra un pin doré avec 2 diamants et 2 saphirs, une statue spécialement dessinée, et un voyage de quatre jours et trois nuits dans un complexe de luxe de sa région avec une prise en charge complète.

8.10 **Le Diamond Manager**

- a) Accumuler 25 First Generation Sponsored Recognized Manager; ou
- b) Accumuler 15 Eagle Manager Downlines.
- c) Le Diamond Manager est récompensé comme suit :
 - 1) Un pin doré avec 2 gros diamants, une magnifique bague en diamant et un voyage de 7 jours et 6 nuits dans un complexe de luxe situé en dehors de la région, avec une prise en charge complète.
 - 2) Une renonciation aux exigences de volume des case credit pour le Earned Incentive Volumen Bonus et le Leadership Bonus, à condition qu'au moins 25 First Generation Sponsored Recognized Manager soient «actifs» chaque mois.

8.11 **Le Double Diamond Manager**

- a) Accumuler 50 First Generation Sponsored Recognized Manager; ou
- b) Accumuler 25 Eagle Manager Downlines.
- c) Le Double Diamond Manager reçoit un pin doré avec 2 gros diamants, un stylo exclusif serti de diamants et un voyage de 10 jours et 9 nuits en Afrique du Sud avec une prise en charge complète.

8.12 **Le Triple Diamond Manager**

- a) Accumuler 75 First Generation Sponsored Recognized Manager; ou
- b) Accumuler 35 Eagle Manager Downlines.
- c) Le Triple Diamond Manager reçoit un pin doré avec 3 gros diamants, une montre personnalisée et exclusive, une statue spécialement dessinée et un voyage de 14 jours et 13 nuits en Afrique du Sud avec une prise en charge complète.

8.13 **Le Diamond Centurion Manager**

- a) Accumuler 100 First Generation Sponsored Recognized Manager; ou
- b) Accumuler 45 Eagle Manager Downlines.
- c) Le Triple Diamond Manager reçoit un pin doré avec 4 gros diamants.

9 **Le Gem Bonus**

- 9.01 (a) Un Leadership Bonus Qualified Gem Manager, qui a le nombre requis de First Generation Sponsored Recognized Manager dans le pays de qualification dans le mois en cours ou le nombre requis de downlines sponsorisées

séparément avec un Manager actif ayant généré 25 ou plus case credit au total dans le mois en cours, obtient un Gem Bonus sur la base du SRP des ventes confirmées personnellement et des ventes Non-Manager de son Downline LBQ Manager de la première, deuxième et troisième génération selon le schéma suivant :

- 1) Le Sapphire Gem Bonus : Les Sapphire Manager et supérieurs peuvent se qualifier pour 1 % en disposant de 9 1st Generation Sponsored Manager actifs ou 9 Manager actifs, chacun dans une autre downline, qui génèrent 25 case credit au total.
 - 2) Le Diamond Gem Bonus : Les Diamond Manager et supérieurs peuvent se qualifier pour 2 % en disposant de 17 1st Generation Sponsored Manager actifs ou 17 Manager actifs, chacun dans une autre Downline, qui génèrent 25 case credit au total.
 - 3) Le Diamond Gem Bonus : Les Diamond Gem Manager peuvent se qualifier pour 3 % en disposant de 25 1st Generation Sponsored Manager actifs ou 25 Manager actifs, chacun dans une autre Downline, qui génèrent 25 case credit au total.
 - 4) Les pourcentages de Gem Bonus ne sont pas cumulables. Les Gem Manager reçoivent le pourcentage le plus élevé pour lequel ils sont qualifiés.
- (b) Un Manager peut comptabiliser un First Generation Manager étranger pour la qualification au Gem Bonus, à condition que le Manager étranger se soit qualifié comme Sponsored Manager dans le pays dans lequel le Manager se qualifie actuellement pour le Gem Bonus. Une fois que le Manager étranger s'est qualifié comme Sponsored Manager, il sera crédité par sa upline en ce qui concerne la qualification Gem Bonus pendant les mois où le Manager étranger bénéficie d'une renonciation d'activité de son pays d'origine.

- (c) Le Gem Bonus est versé par chaque pays sur la base du SRP des ventes personnelles nationales confirmées et des ventes Non-Manager dans ce pays. Pour bénéficier d'un Gem Bonus dans un pays au choix, un manager doit avoir le nombre requis de First Generation Sponsored Manager actifs ou de 25-CC Manager Downlines actives dans ce pays pour le mois au cours duquel il se qualifie justement pour le Gem Bonus.
- (d) Un FBO, qui se qualifie comme Eagle avec 6, 10 ou 15 lignées d'Eagle Manager, est automatiquement qualifié pour le Gem Bonus 1 %, 2 % ou 3 % ou il est qualifié dans son pays d'origine pour chacun des douze mois à partir du mois de mai, pendant lesquels il est LBQ.

Si un Gem Manager se qualifie en tant qu'Eagle à un niveau inférieur à sa position Gem actuelle (par exemple, un Diamond Manager se qualifiant en tant qu'Eagle avec 6 lignées d'Eagle Manager), il recevra le pourcentage de paiement du Gem Bonus égal à sa qualification d'Eagle. À l'exception des mois au cours desquels il a droit à un pourcentage de paiement plus élevé en vertu des directives pour le Gem Bonus (voir 9.01(a)).

10 Le programme Earned Incentive (Forever2Drive)

- 10.01 (a) Un Recognized Manager actif est autorisé à participer à un programme Earned Incentive.
- (b) Toutes les exigences de case credit pour cette prime d'encouragement doivent être générées dans une seule société opérationnelle. Un FBO peut bénéficier de cette prime d'encouragement dans plusieurs sociétés opérationnelles s'il remplit les conditions de case credit dans chaque société.
- (c) Il existe trois niveaux du programme Earned Incentive :
 - 1) Niveau de prime d'encouragement 1 : Forever verse jusqu'à 400,00 EUR (Suisse : 600.00 CHF) par mois sur une période maximale de 36 mois.

- 2) Niveau de prime d'encouragement 2 : Forever verse jusqu'à 600,00 EUR (CHF 900.00) par mois sur une période maximale de 36 mois.
- 3) Niveau de prime d'encouragement 3 : Forever verse jusqu'à 800,00 EUR (CHF 1 200.00) par mois sur une période maximale de 36 mois.

(d) 3 mois consécutifs sont nécessaires pour être qualifié comme indiqué dans le tableau suivant :

Programme Earned Incentive / Exigences

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

- (e) Au cours de la période de 36 mois suivant immédiatement la qualification, le Manager recevra chaque mois le montant maximal du paiement pour le niveau atteint chaque mois où l'exigence mensuelle de 3 case credit est maintenue.
- (f) Si le total des case credit du Manager est inférieur à l'exigence des trois mois au cours d'un 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.
- (g) Si le total des case credit du Manager est inférieur à 50 au cours d'un mois donné, la prime d'encouragement pour ce mois ne sera pas versée. Si, au cours des mois suivants, les case credit du Manager se qualifiant deviennent égaux ou supérieurs à 50, la prime d'encouragement gagné sera payé conformément aux directives énoncées ci-dessus.
- (h) Pour un Manager qui a personnellement recruté 5 Active Sponsored Recognized Manager au cours du 3e mois de qualification ou de tout mois de

la période de 36 mois, l'exigence des trois mois sera réduite à 110, 175 et 240 case credit au total pour les niveaux 1, 2 ou 3.

- (i) Pour 5 Active Sponsored Recognized Manager recrutés personnellement au cours du troisième mois de qualification ou de tout autre mois de la période des 36 mois, l'exigence des trois mois sera réduite de 40, 50 ou 60 case credit supplémentaires pour les niveaux 1, 2 ou 3.
- (j) Les case credit ne seront comptabilisés dans les exigences de qualification et de maintien que pendant les mois où le Manager se qualifiant est «actif».
- (k) Les case credit générés par un FBO actif avant de devenir un Recognized Manager comptent pour la qualification de l'Earned Incentive.
- (l) À tout moment après l'achèvement du troisième mois de qualification pour une Earned Incentive, un Manager peut se qualifier pour une prime d'encouragement plus élevée à compter du mois suivant. Par exemple, si un Manager se qualifie pour le niveau 1 avec 50, 100 et 150 CC en janvier, février et mars, puis génère 225 CC en avril, la période de versement du niveau 1 sera remplacée par une nouvelle période de versement du niveau 2 de 36 mois.
- (m) À la fin de la période de 36 mois, un Manager peut se qualifier à nouveau pour une nouvelle Earned Incentive en utilisant les mêmes qualifications que celles décrites ci-dessus. Cette nouvelle qualification doit être satisfaite au sein des 6 derniers mois de la période de versement initiale de 36 mois au sein de 3 mois consécutifs.

11 Le Chairman's Bonus

- 11.01 (a) **Exigences clés pour tous les niveaux.** Un FBO, après être devenu un Recognized Manager, doit satisfaire à TOUTES les exigences suivantes, que ce soit dans le pays d'origine ou dans le pays de qualification. Elles ne peuvent pas être combinés à partir de différents pays.

- 1) Être « actif » chaque mois.
 - 2) Être qualifié pour Leadership Bonus (même en n'ayant pas de Downline Manager). Les case credit générés au cours des mois où il n'est pas qualifié pour le Leadership Bonus ne compteront PAS pour cette prime d'encouragement ;
 - 3) Les conditions suivantes peuvent être remplies dans tout pays participant :
 - a. Être qualifié au programme Earned Incentive.
 - b. Acheter les produits nécessaires qu'après avoir épuisé 75 % du stock de produits précédents.
 - c. Développer l'activité Forever conformément aux principes MLM appropriés, aux directives d'entreprise et au code de conduite professionnelle.
 - d. Participer et soutenir les événements organisés ou sponsorisés par l'entreprise.
 - 4) L'acceptation finale pour participer au Chairman's Bonus Incentive est soumise à l'approbation du conseil d'administration. Le conseil d'administration tiendra compte de toutes les dispositions des directives d'entreprise et du code de conduite professionnelle.
 - 5) Un FBO ne peut être qualifié que dans un seul pays. S'il remplit les conditions dans plusieurs pays, le pays dans lequel il a le plus grand nombre de case credit personnels et Non-Manager est considéré comme le pays de qualification.
- (b) **Le Chairman's Bonus Manager (CBM), niveau 1.** En plus des exigences de base, sauf indication contraire, les conditions suivantes doivent être remplies dans le pays de qualification :
- 1) Accumuler 700 case credit personnels et non-manager pendant la période de la prime d'encouragement après être devenu un Recognized

Manager. La somme doit alors intégrer 150 NOUVEAUX case credit. Les NOUVEAUX case credit peuvent être générés et combinés dans n'importe quel pays. Un maximum de 150 NOUVEAUX case credit ne provenant pas du pays admissible peut être comptabilisé. Toutefois, aux fins du calcul des parts de la prime d'encouragement, les NOUVEAUX case credit générés en dehors du pays qualifiant ne sont pas pris en compte.

- 2) À l'exception des NOUVEAUX case credit admissibles, tous les case credit personnels et non-manager doivent être générés dans le pays qualifiant.
- 3) Dans n'importe quelle génération, développer comme suit :
 - a. Un Downline Recognized Manager qui accumule un total de 600 ou plus de case credit de groupe au total dans son pays de qualification pendant la période de la prime d'encouragement et après être devenu un Recognized Manager. Ce manager peut être un manager existant ou un nouveau manager développé pendant la période de la prime d'encouragement ;ou
 - b. Un Downline CBM dans n'importe quel pays participant.
- 4) Les 600 CC de Manager Case Credits ne sont pas inclus dans le calcul des parts de la prime d'encouragement.
- 5) Seuls les case credit pour les mois où le 600-CC Manager est qualifié «d'actif» seront pris en compte pour cette exigence.
- 6) Un FBO re-sponsorisé compte pour toutes les exigences du niveau 1.
- 7) Si un FBO devient Manager pendant la période de qualification, les exigences du Chairman's Bonus ne seront PAS prises en compte au prorata. Le FBO doit obtenir les 700 case credit personnels et non-

manager / 150 NOUVEAUX case credit pendant la période de qualification restante après avoir atteint le niveau de manager.

(c) **Le Chairman's Bonus Manager (CBM), niveau 2.** En plus des exigences de base, les éléments suivants doivent être réalisés dans le pays de qualification, sauf indication contraire :

- 1) Accumulation de 600 case credit personnels et non-manager pendant la période de la prime d'encouragement après être devenu Recognized Manager, la somme devant inclure 100 NOUVEAUX case credit. Les NOUVEAUX case credit peuvent être générés et combinés dans n'importe quel pays. Un maximum de 100 NOUVEAUX case credit ne provenant pas du pays admissible peut être pris en compte. Toutefois, aux fins du calcul des parts de la prime d'encouragement, les NOUVEAUX case credit générés en dehors du pays qualifié ne sont pas pris en compte.
- 2) À l'exception des NOUVEAUX case credit admissibles, tous les case credit personnels et non-manager doivent être générés dans le pays qualifiant.
- 3) Développement de 3 CBM dans chaque génération, dans des downlines distinctes, dans tout pays participant.
- 4) Un FBO re-sponsorisé est pris en compte pour toutes les exigences du niveau 2.
- 5) Si un FBO devient « Manager » pendant la période de qualification, les exigences du Chairman's Bonus ne seront PAS prises en compte au prorata. Le FBO doit obtenir les 600 case credit personnels et non-manager / 100 NOUVEAUX case credit pendant la période de qualification restante après avoir atteint le niveau de manager.

(d) **Le Chairman's Bonus Manager (CBM), niveau 3.** En plus des exigences de base, les éléments suivants doivent être réalisés dans le pays de qualification, sauf indication contraire :

- 1) Accumulation de 500 case credit personnels et non-manager pendant la période de la prime d'encouragement après être devenu Recognized Manager, la somme devant inclure 100 NOUVEAUX case credit. Les NOUVEAUX case credit peuvent être générés et combinés dans n'importe quel pays. Un maximum de 100 NOUVEAUX case credit ne provenant pas du pays admissible peut être pris en compte. Toutefois, aux fins du calcul des parts de la prime d'encouragement, les NOUVEAUX case credit générés en dehors du pays qualifié ne sont pas pris en compte.
- 2) À l'exception des NOUVEAUX case credit admissibles, tous les case credit personnels et non-manager doivent être générés dans le pays qualifiant.
- 3) Développement de 6 CBM dans chaque génération, dans des downlines distinctes, dans tout pays participant.
- 4) Un FBO re-sponsorisé est pris en compte pour toutes les exigences du niveau 3.
- 5) Si un FBO obtient le statut de «Manager» pendant la période de qualification, les exigences relatives au Chairman's Bonus ne seront PAS prise en compte au prorata ; le FBO doit obtenir les 500 case credit personnels et non-manager / 100 NOUVEAUX case credit pendant la période de qualification restante après avoir atteint le niveau de manager.

(e) **Le calcul du Chairman's Bonus Incentive**

- 1) Un pool de bonus global est fixé et ensuite réparti comme suit :

- a. La moitié du pool sera versée à ceux qui se qualifient aux niveaux 1, 2 et 3.
 - b. Un tiers du pool sera versé à ceux qui se qualifient aux niveaux 2 et 3.
 - c. Un sixième du pool sera versé à ceux qui se qualifient au niveau 3.
- 2) Le CBM se qualifiant se verra attribuer une part de la prime d'encouragement pour chacun de ses case credit au total générés dans le pays qualifiant (mais excluant les NOUVEAUX case credit générés en dehors du pays qualifiant), plus les parts de la prime d'encouragement générées par le premier CBM dans chacune de ses lignées de sponsoring dans tout pays participant.
- 3) Chaque part du pool sera divisé par le total des parts de la prime d'encouragement de tous les CBM qui se sont qualifiés pour cette part du pool afin de déterminer le facteur d'argent pour cette répartition. Ce facteur d'argent est multiplié par les parts de la prime d'encouragement de chaque CBM pour obtenir le montant du versement de la prime d'encouragement.

(f) La distinction Chairman's Bonus Global Rally

Si des FBO ne se qualifient pas en plus pour le Global Rally avec au moins 1500 CC, vous êtes qualifié pour le chairman's bonus et allez au Global Rally. Ce voyage pour deux personnes comprend au moins :

- a) Vol, hébergement, repas pour 5 jours et 4 nuits.
- b) Argent de poche équivalent à 250 USD sur une Global Rally Card.

12 Le Forever Global Rally

- 12.01 (a) Un FBO peut se qualifier pour un voyage pour deux personnes au Forever Global Rally, y compris les billets d'avion, l'hébergement, les indemnités de

repas et d'activités, et les espèces, en accumulant 1500 case credit au total ou plus du 1^{er} janvier au 31 décembre de chaque année. Pour pouvoir bénéficier des avantages de cette prime d'encouragement, le FBO se qualifiant doit assister aux meetings de formation et de motivation du premier Global Rally après la phase de qualification.

- (b) Pour atteindre les 1500 case credit et les distinctions plus élevées du Global Rally, un FBO peut combiner les case credit de tous les pays dans lesquels il a une organisation.
- (c) Les case credit non-manager générés au cours d'un mois où un FBO n'est pas «actif» et les Leadership Case Credits générés au cours d'un mois où un manager n'est pas qualifié pour le Leadership Bonus ne compteront pas pour les distinctions du Global Rally ; cependant, tous les case credit actifs générés par le FBO compteront indépendamment du statut d'activité.
- (d) Un FBO se qualifie en générant des case credit au total et reçoit des distinctions Global Rally comme décrit ci-dessous. Chaque FBO se qualifiant recevra soit des repas fournis par la société, soit une indemnité de repas correspondant à sa qualification. Le FBO, afin de recevoir les distinctions, doit participer au Rally.
- (e) Le Chairman' s Bonus Manager (en dessous de 1500) :
 - 1) Vol, hébergement et repas pour 5 jours et 4 nuits.
 - 2) Argent de poche équivalent à 250 USD sur une Global Rally Card.
- (f) 1500 case credit au total (1500) :
 - 1) Vol, hébergement et repas pour 6 jours et 5 nuits.
 - 2) Argent de poche équivalent à 500 USD sur une Global Rally Card.
 - 3) Une prime d'activité Rally.
- (g) 2500 case credit au total (2500) :
 - 1) Vol, hébergement et repas pour 7 jours et 6 nuits.
 - 2) Argent de poche équivalent à 1200 USD sur une Global Rally Card.

3) Une prime d'activité Rally.

(g) 5000 case credit au total (5000) :

- 1) Vol, hébergement et repas pour 8 jours et 7 nuits.
- 2) Argent de poche équivalent à 2200 USD sur une Global Rally Card.
- 3) Une prime d'activité Rally.
- 4) Utilisation de la caisse VIP dans la zone d'achat du Rally.

(i) 7500 case credit au total (7500) :

- 1) Vol, hébergement et repas pour 8 jours et 7 nuits.
- 2) Argent de poche équivalent à 3200 USD sur une Global Rally Card.
- 3) Une prime d'activité Rally.
- 4) Utilisation de la caisse VIP dans la zone d'achat du Rally.

(i) 10000 case credit au total (10000) :

- 1) Vol, hébergement et repas pour 8 jours et 7 nuits.
- 2) Vol en Business Class pour aller et revenir du Rally.
- 3) Argent de poche équivalent à 3200 USD sur une Global Rally Card.
- 4) Une prime d'activité pour le Rally.
- 5) Utilisation de la caisse VIP dans la zone d'achat du Rally.

(k) 12500 case credit au total (12500) :

- 1) Vol, hébergement et repas pour 8 jours et 7 nuits.
- 2) Vol en Business Class pour aller et revenir du Rally.
- 3) Argent de poche équivalent à 5200 USD sur une Global Rally Card, plus 7500 USD, versés dans sa banque depuis son établissement commercial.
- 4) Une prime d'activité pour le Rally.
- 5) Utilisation de la caisse VIP dans la zone d'achat du Rally.

(k) 15000 case credit au total (15000) :

- 1) Vol, hébergement et repas pour 8 jours et 7 nuits.
- 2) Vol en Business Class pour aller et revenir du Rally.

- 3) Argent de poche équivalent à 5200 USD sur une Global Rally Card, plus 15 000 USD, versés dans sa banque depuis son établissement commercial.
- 4) Une prime d'activité pour le Rally.
- 5) Utilisation de la caisse VIP dans la zone d'achat du Rally.

(m) 20 000 case credit au total (20 000) (première année) :

- 1) Vol, hébergement et repas pour 8 jours et 7 nuits.
- 2) Vol en Business Class pour aller et revenir du Rally.
- 3) Un événement personnalisé et exclusif ; plus de l'argent de poche équivalent à 5200 USD sur une Global Rally Card, plus 15 000 USD versés dans sa banque depuis son établissement commercial.
- 4) Un forfait d'activité Rally.
- 5) Utilisation de la caisse VIP dans la zone d'achat du Rally.

(n) 20 000 case credit au total (20 000) (années suivantes) :

- 1) Vol, hébergement et repas pour 8 jours et 7 nuits.
- 2) Vol en Business Class pour aller et revenir du Rally.
- 3) Argent de poche équivalent à 5200 USD sur une Global Rally Card, plus 25 000 USD, versés dans sa banque depuis son établissement commercial.
- 4) Une prime d'activité pour le Rally.
- 5) Utilisation de la caisse VIP dans la zone d'achat du Rally.

13 La procédure de commande

13.01 (a) Tous les Preferred Customer et les FBO commandent directement chez Forever.

(b) Pour servir au calcul de la commission ou de la marge pour un mois en cours, toutes les commandes doivent parvenir à la centrale DACH de Forever responsable 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.

(c) 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).

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

1. Si la marchandise est commandée en tant qu'entrepreneur dans le but d'être revendue, toutes les livraisons doivent être contrôlées dès leur réception pour vérifier qu'elles sont complètes, correctes et exemptes de défauts. 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 lors de la réception s'il existe des dommages extérieurs.
2. 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.

3. 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 du point 13.1 (d) 2.
-
- (e) 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.
 - (f) 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.
 - (g) **RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ POUR LES ACHATS DE PRODUITS AUX FINS DE REVENTE**
 1. 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 est autorisée à les valoriser. Le prix de la valorisation doit être imputé sur les dettes du FBO, déduction faite des frais de valorisation d'un montant raisonnable.

2. 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.
 3. 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.
 4. 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.
- (h) 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.

(i) **CONDITIONS DE LIVRAISON DES ACHATS DE PRODUITS AUX FINS DE REVENTE**

1. 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.
2. 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.
3. 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.

14 Les directives de re-sponsorisation

14.01 (a) Un FBO existant peut à nouveau se faire sponsoriser par un sponsor différent à condition que les éléments suivants aient été garantis au cours des 12 derniers mois :

- 1) Il était un FBO, et
- 2) n'a pas acheté de produits Forever et
- 3) n'a pas recruté d'autres personnes pour l'activité Forever.

(b) S'il existe une deuxième personne sur l'activité commerciale FBO re-sponsorisée, elle n'est pas saisie dans l'activité commerciale FBO re-sponsorisée. Cette deuxième personne nommée est alors autorisée à être re-sponsorisée sous n'importe quel FBO si elle remplit les conditions énoncées à l'alinéa (a) de cette section.

Si la deuxième personne nommée souhaite être sponsorisée par la première personne nommée qui n'a pas encore été re-sponsorisée, elle peut le faire sans avoir à remplir les conditions énoncées à l'alinéa (a) de la présente section.

Le conjoint d'un FBO non re-sponsorisé 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 du point 14.01.(a).

- (c) Un FBO re-sponsorisé recommence en tant que Preferred Customer sous le nouveau sponsor et perd toute downline jusqu'à ce moment-là dans tous les pays où il était précédemment sponsorisé.
 - (d) Un Preferred Customer re-sponsorisé compte comme un Preferred Customer nouvellement sponsorisé pour toutes les primes d'encouragement et promotions.
 - (e) Si le FBO re-sponsorisé est un Sponsored Recognized-Manager et a un Recognized Manager de 1re génération dans son organisation, ces managers seront classés comme Inherited Manager de 1re génération du sponsor nouvellement désigné.
 - (f) Le Responsoring Sponsored Recognized Manager continuera d'être crédité au niveau pin de son précédent Sponsor Manager.
- 14.02 (a) Si le FBO a différents sponsors dans des pays qui sont ensuite combinés dans une seule société opérationnelle, il peut saisir au choix l'une des mesures suivantes :
- 1) Abandon de l'activité commerciale Forever et de toute downline existante dans le pays où il/elle a été sponsorisé(e) pour la dernière fois, à condition qu'il/elle n'ait pas acheté de produit ou sponsorisé quelqu'un dans ce pays au cours des 12 derniers mois ; et maintien de l'activité

commerciale Forever sous le sponsor indiqué sur son formulaire d'inscription initial. Il/elle maintiendra le niveau de vente actuel atteint dans le plan de rémunération. La Downline de l'activité commerciale abandonnée passera au Upline-Sponsor suivant.

- 2) Maintien de l'activité commerciale Forever distincte ; l'activité du sponsor d'origine sera la principale activité dans laquelle il sera considéré comme «actif» chaque mois. En cas de qualification correspondante, l'activité commerciale secondaire Forever recevra une déclaration de renonciation d'activité.

15 Directives de sponsorings internationaux

15.01 (a) Cette directive couvre tous les sponsorings internationaux à partir du 22 mai 2002.

(b) Un FBO peut être sponsorisé dans un pays autre que son pays d'origine en suivant la procédure décrite ci-dessous :

- 1) Le FBO doit contacter le siège de son pays d'origine ou du pays dans lequel il souhaite être sponsorisé pour demander un sponsoring international dans le pays souhaité.
- 2) Le numéro d'identification original du FBO sera utilisé dans tous les pays où il/elle est sponsorisé(e) au niveau international.
- 3) Le sponsor du FBO sera la personne figurant comme sponsor sur son tout premier formulaire de demande accepté par Forever, sauf dans le cas d'un re-sponsoring ou d'un changement de sponsor de 6 mois pour un Preferred Customer.
- 4) Le FBO commencera automatiquement au niveau de vente actuellement atteint dans tous les pays où il est sponsorisé au niveau international.

- 5) Lorsqu'un FBO atteint un niveau de vente avec des case credit d'une seule société opérationnelle, celui-ci prend effet dans cette société dès sa qualification et est répercuté dans tous les autres pays le mois suivant. Si le FBO atteint un niveau de vente (Supervisor, Assistant Manager, Manager) avec des case credit combinés de plusieurs sociétés opérationnelles, il devient effectif dans tous les pays le 15 du mois suivant la qualification.
 - 6) Lorsqu'il atteint le statut «actif» (4 CC) dans son pays d'origine, le FBO est considéré comme «actif» dans tous les autres pays le mois suivant, quel que soit le niveau de vente qu'il a atteint.
 - 7) Si un FBO qui n'a pas encore obtenu le statut de manager dans son pays d'origine a accédé au statut de manager dans un autre pays, il doit, pour être considéré comme un Recognized Manager, être «actif» au moment du passage à l'échelon supérieur et avoir au moins 25 case credit personnels et non-manager, soit dans le pays d'origine, soit dans le pays du passage à l'échelon supérieur au cours du dernier mois du passage à l'échelon supérieur.
 - 8) Si le FBO change de résidence pour s'installer dans un autre pays, il doit en informer l'ancien pays de résidence afin que l'adresse puisse être modifiée et qu'un nouveau pays d'origine soit attribué.
- (c) Un Preferred Customer peut être enregistré dans plusieurs pays et affecté au même FBO, mais les case credit de ses achats provenant de plusieurs pays ne peuvent pas être combinés pour se qualifier pour la remise de 30 % ou pour le niveau Assistant Supervisor.

16 Activités interdites

- 16.01 (a) La décision de la direction de mettre fin à une activité commerciale Forever ou de refuser, repositionner ou ajuster la remise personnelle, les bonus, les case credit, les compensations ou toute prime d'encouragement pour la participation d'un FBO à des activités ou pour des manquements qui ne sont pas conformes aux directives d'entreprise ou au code de conduite

professionnelle est définitive. Les actes intentionnels d'omission ou de non-respect des directives d'entreprise ou du code de conduite professionnelle par un FBO seront traités avec sévérité. Cela peut inclure la résiliation et une demande de dommages et intérêts.

16.02 Les actions interdites qui constituent un motif immédiat de résiliation sans nécessité d'avertissement préalable, et la responsabilité pour les dommages causés par de telles actions, comprennent, sans s'y limiter, les comportements suivants :

- (a) **Sponsoring frauduleux.** Les actions suivantes sont définies comme un sponsoring frauduleux : 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'adhésion. L'inscription ou la tentative d'inscription d'une personne en tant que FBO dans une intention frauduleuse. L'inscription ou la tentative d'inscription d'une personne fictive (qui n'existe pas) en tant que FBO ou client. Tout enregistrement multiple ou tentative d'enregistrement multiple, latent ou déguisé. Cela inclut en particulier le sponsoring de FBO qui n'exercent pas réellement l'activité commerciale de Forever (des prête-noms), qui n'existent pas, ainsi que les enregistrements multiples ouverts ou déguisés. À cet égard, il est également interdit d'utiliser le nom d'un conjoint, d'un parent, d'un nom commercial, d'une société de capitaux, d'une société de personnes, d'une société fiduciaire ou d'un autre tiers pour contourner cette disposition.

- (b) **Achat de bonus.** 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 bonus ou des primes d'encouragement 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 primes d'encouragement ou les bonus. Dans ce cas, Forever peut résilier le contrat de FBO sans préavis.

- 1) 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.

- (c) **Achat Proxy.** 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.

- (d) **Vente à un autre FBO.** Outre les ventes aux clients finals, il est interdit aux FBO de vendre des produits à toute personne autre que les FBO qu'ils sponsorisent personnellement. Toute autre vente à un autre FBO, que ce soit directement ou indirectement, constitue une transaction interdite tant pour le FBO vendeur que pour le FBO acheteur. Les case credit correspondants d'une telle vente interdite ne sont pas éligibles pour l'exigence du statut actif ou de qualification ou pour tout autre avantage dans le cadre du plan de rémunération (plan de marketing). En cas de non-respect, des ajustements correspondants sont effectués.

- (e) Il est interdit à un FBO de se livrer à des activités interdites en vertu des sections 17.10, 19.02 et 20, comme indiqué dans le présent document.

- (f) Il est interdit à un FBO d'apparaître ou d'être mentionné, ou de permettre que son nom ou sa photo apparaisse ou soit mentionné(e), dans toute

brochure publicitaire, de recrutement ou promotionnelle de toute autre entreprise de distribution directe.

- (g) Il est interdit à un FBO de commettre toute action ou toute omission qui constitue un mépris délibéré ou une négligence grave des directives d'entreprise ou du code de conduite professionnelle.
- (h) **Vente dans les commerces**
 - 1) Sauf dans les cas prévus dans la présente section, il est interdit à un FBO de permettre ou de s'engager dans la vente ou la présentation de produits de l'entreprise dans des magasins de détail, des bourses d'échange, des marchés aux puces ou des établissements similaires. Toutefois, les expositions (salons) d'une durée inférieure à une semaine au cours d'une période de 12 mois au même endroit sont considérées comme temporaires et sont donc autorisées après avoir obtenu l'approbation écrite de la centrale.
 - 2) Un FBO qui possède une entreprise de services, un salon de coiffure, un salon de beauté ou une salle de fitness peut exposer et vendre des produits dans cette entreprise, ce salon ou cette salle de sport. Toutefois, les signalisations extérieures ou les vitrines du FBO qui font de la publicité pour la vente de produits de l'entreprise sont interdits.
 - 3) Le FBO ne peut vendre ou commercialiser que des produits de la marque Forever dans leur emballage d'origine. Toutefois, il est possible de promouvoir et de servir les produits dans les restaurants (ou autres établissements gastronomiques) au verre ou en petites quantités.
- (i) **Utilisation de littérature non autorisée.** L'approbation écrite préalable de Forever est requise pour l'utilisation, la fabrication ou la vente de toute aide ou de tout support à la vente non fourni par Forever.

- 1) Il est interdit à un FBO de promouvoir ou de vendre des aides à la vente, des supports de formation, des sites Internet ou des applications qui ne sont pas fournis par Forever. Les FBO au sein de leur propre downline sont exceptés de cette disposition. La firstline du FBO est considérée comme downline. Les tels supports proposés à la vente à sa propre downline doivent être approuvés par Forever et vendus à un prix raisonnable.

- (j) **Ventes en ligne.** Il est interdit à un FBO d'effectuer la vente d'un produit Forever par le biais de tout canal de vente sur Internet autre que la boutique en ligne fournie par Forever www.be-forever.com ou sur un site Web indépendant approuvé de FBO, tel que défini à l'article 17 et à l'annexe 1.

- (k) **Vente à des tiers à des fins de revente** Il est interdit aux FBO de vendre des produits Forever à des tiers à des fins de revente ou de charger d'autres personnes de vendre des produits Forever.

- (l) **Le recrutement d'un FBO pour une autre entreprise** Il est interdit à un FBO de contacter, débaucher, persuader, immatriculer, recruter ou de réussir à s'adjoindre comme collaborateur, directement ou indirectement, tout FBO, client de Forever ou tiers qui a été un FBO ou un client de Forever au cours des douze (12) derniers mois, ou d'encourager de quelque manière que ce soit ces personnes à promouvoir les services de toute entreprise de distribution directe autre que Forever.

- (m) Il est interdit à un FBO de diffamer d'autres FBO, les produits/services de Forever, le plan de marketing et de rémunération, ou les employés de Forever auprès d'autres FBO ou de tiers. Toute question, suggestion ou commentaire sur ces questions doit être adressé par écrit uniquement aux établissements commerciaux Forever.

- (n) **Assertions sur les produits** Les FBO ne peuvent pas déclarer, expressément ou implicitement, que les produits Forever peuvent prévenir, diagnostiquer, traiter ou guérir toute maladie ou état médical. Les produits Forever destinés à être ingérés dans le corps sont des compléments alimentaires et/ou nutritifs purs et sont donc approuvés comme aliments dans le monde entier. Les produits Forever destinés à être utilisés sur le corps sont approuvés dans le monde entier en tant que cosmétiques. Forever ne fabrique ni ne distribue aucun produit qui doit être considéré ou décrit comme un médicament, un traitement ou un remède.
- (o) **Assertions sur les revenus** Les FBO ne peuvent faire aucune déclaration, expresse ou implicite, sur le niveau ou le montant des revenus, y compris les revenus à temps plein ou à temps partiel, qu'un FBO potentiel peut raisonnablement espérer gagner. Les représentations implicites de revenus qu'un FBO peut raisonnablement s'attendre à gagner comprennent, sans s'y limiter, les représentations et/ou photos utilisées pour présenter un style de vie substantiellement amélioré, luxueux ou somptueux.
- (p) **L'exploitation de l'activité opérationnelle par des mandataires.** Une activité commerciale Forever et toute downline en résultant établie ou exploitée intentionnellement ou non par un mandataire est interdite. Dans ce cas, la direction prendra des mesures pour assurer la conformité avec les directives d'entreprise et le code de conduite professionnelle.
- (q) **L'exportation de produits.** Il est interdit à un FBO d'exporter ou d'importer des produits à usage commercial dans un pays où ils ne sont pas enregistrés, fabriqués ou étiquetés conformément à la jurisprudence et aux lois du pays.
- (r) Il est interdit à un FBO de tenter de quelque manière que ce soit d'inciter, de contraindre ou de persuader un autre FBO de démissionner de son poste, de cesser l'exploitation de son activité commerciale ou de réduire

ses activités de développement commercial pour quelque raison que ce soit.

- (s) **Comportement inacceptable.** Forever aura le droit de mettre fin au partenariat de distribution du FBO sans préavis, dans le respect des législations applicables, si, selon l'estimation de Forever, il/elle révèle l'un des comportements suivants :

- 1) agit contrairement à la philosophie d'entreprise de Forever ;
- 2) se comporte d'une manière inconvenante pour un représentant de Forever ou à Forever FBO ;
- 3) agit ou peut agir au détriment des intérêts de Forever ; ou
- 4) discrédite ou pourrait discréditer Forever.

En cas de résiliation en vertu de cette section, ainsi que dans tout autre cas de résiliation du contrat FBO, il est interdit au FBO de faire des déclarations désobligeantes ou dénigrantes sur Forever à un tiers.

- (t) **Interdiction du Crosslinesponsoring.** En outre, le Crosslinesponsoring et même la tentative de le faire au sein de l'entreprise sont interdits. Le Crosslinesponsoring signifie le démarchage d'une personne physique ou d'une société de capitaux ou d'une société de personnes qui est déjà un FBO chez Forever dans une autre ligne de distribution ou qui a eu un contrat FBO au cours des 12 derniers mois. À cet égard, il est également interdit d'utiliser le nom d'un conjoint, d'un parent, d'un nom commercial, d'une société de capitaux, d'une société de personnes, d'une société fiduciaire ou d'un autre tiers pour contourner cette disposition.

- (u) **Interdiction de manipuler les bonus.** La manipulation des bonus est interdite. Il est notamment interdit d'inciter les FBO, les clients ou d'autres tiers à vendre ou à acheter des marchandises afin d'obtenir une meilleure position dans le plan de rémunération, de manipuler le bonus

de groupe, de placer de nouveaux FBO et/ou clients auprès d'autres FBO ou d'inciter de toute autre manière à la manipulation des primes.

- (v) **Interdiction des donations.** Les FBO ne peuvent pas offrir de cadeaux ou effectuer d'autres dons aux salariés, employés, dirigeants ou partenaires commerciaux de Forever.

16.03 RESTITUTION DES PRODUITS Forever AU TERME DE L'ENTREPRISE FBO

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. 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) 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.

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.

17 Directives d'entreprise, statut juridique du FBO en tant qu'entrepreneur

17.01 (a) Tous les FBO sont des entrepreneurs autonomes et indépendants. Ils doivent exercer leur activité dans le cadre du contrat FBO (comprenant la demande d'adhésion 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.

- 1) Un FBO est autorisé, sous certaines conditions, à enregistrer une raison sociale étroitement liée (ex : société de droit civil, société à responsabilité limitée, société en nom collectif, société d'entrepreneur, Ltd ou autres) pour gérer son activité commerciale Forever. Une «raison sociale étroitement liée» est définie comme une entreprise qui est détenue par la première activité commerciale initiale FBO ou, deux (2) associés, propriétaires, membres ou fiduciaires, si la loi l'exige ou si l'autorisation de Forever le permet, ceci est alors autorisé. Toutefois, cette dernière doit être directement impliquée dans les opérations quotidiennes de

l'entreprise, agir personnellement et être entièrement responsables devant Forever des actions de leur entreprise (ci-après désignée comme «raison sociale»). En plus de se conformer à toutes les normes commerciales de Forever, aux directives d'entreprise de Forever et au code de conduite professionnelle, le(s) FBO individuel(s) doit(vent) signer un accord relatif à la raison sociale Forever (en soumettant le formulaire commercial, accompagné des documents requis et des pièces justificatives). Ce contrat complète le contrat FBO, y est intégré et est considéré comme faisant partie du contrat FBO. Il définit les conditions supplémentaires auxquelles le FBO accepte de fonctionner en tant qu'entité commerciale. L'accord relatif à la raison sociale de Forever, après s'être enregistré en tant que FBO, peut être téléchargé sur le site web de Forever à l'adresse suivante www.flp.de/formulare / www.flp.at/formulare / www.flp.ch/formulare. Dans le cas où une raison sociale enregistrée en tant que FBO souhaite admettre un nouvel associé, cela est possible sur demande écrite, sous réserve de l'approbation discrétionnaire de Forever, qui ne peut être accordée que si le ou les anciens associés de la raison sociale restent également associés. Dans la mesure où un associé souhaite se retirer d'un raison sociale enregistrée en tant que FBO ou transférer les parts d'un ou plusieurs associés, une telle action ne sera autorisée qu' avec le consentement écrit préalable de Forever, lequel consentement sera donné à la seule discrétion de Forever. Si les exigences susmentionnées de cette section ne sont pas respectées, Forever se réserve le droit de résilier unilatéralement immédiatement le contrat de la raison sociale enregistrée comme FBO sans besoin d'avertissement préalable.

- 2) Le FBO est seul responsable de l'obtention de conseils professionnels individuels concernant la création d'une activité FBO, ses implications fiscales et toute autre question juridique pouvant survenir. Forever décline expressément toute responsabilité ou obligation en rapport avec la décision du FBO d'exploiter son activité commerciale Forever sous une raison sociale. Forever ne fournit pas et ne fournira pas de conseils

fiscaux, comptables ou juridiques en ce qui concerne l'attribution d'une activité commerciale Forever sous une raison sociale.

3) L'entreprise n'est pas responsable des dommages comme en particulier, les pertes de profits, les dommages indirects, directs, spéciaux ou consécutifs, ou toute autre perte qu'un FBO peut encourir ou subir en raison du transfert de son partenariat de distribution de son nom individuel à une raison sociale.

(b) Un FBO est considéré comme un entrepreneur indépendant et est tenu d'exercer son activité conformément aux conditions de l'accord relatif à la raison sociale de Forever, dans le respect des directives d'entreprise et du code de conduite professionnelle, et des lois applicables dans le pays où il exerce son activité.

(c) Une activité commerciale Forever est constituée de la personne inscrite sur le formulaire de demande de FBO qui est enregistrée à la centrale.

Si le conjoint d'un FBO marié souhaite créer sa propre activité commerciale Forever, il peut le faire en étant sponsorisé directement par son conjoint ou par le sponsor de son conjoint.

Si le conjoint d'un FBO marié licencié souhaite créer sa propre activité commerciale Forever dans l'année qui suit la date de licenciement, il peut le faire en étant sponsorisé directement par l'ancien sponsor du FBO licencié. Toutefois, s'il s'engage un an ou plus après le licenciement, le conjoint peut choisir n'importe quel FBO comme sponsor.

(d) Un FBO est responsable de l'exploitation correcte de son activité commerciale Forever. Et cette disposition s'applique en particulier, mais pas exclusivement, pour empêcher les membres de la famille d'utiliser les informations obtenues par le biais de cette activité Forever afin de contourner le respect des directives d'entreprise et du code de conduite professionnelle requis pour ou

en résultant pour l'activité Forever du FBO. Si un FBO ne gère pas correctement son activité Forever, il peut être licencié.

- (e) Dans le cas où des FBO sont sponsorisés par les downlines d'un FBO dans un autre pays et que le FBO n'était pas précédemment sponsorisé dans ce pays, le FBO sera automatiquement sponsorisé dans ce pays. Il accepte en outre les directives et les lois locales qui y sont applicables et accepte d'être lié par les directives de résolution des litiges énoncées dans le présent document.
- (f) 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.
- (g) 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.

- (h) 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.
- 17.02 Forever accepte de vendre des produits au FBO et de payer des bonus de volume comme prévu dans le plan de rémunération de l'entreprise, à condition que le FBO ne viole pas le contrat du FBO avec Forever.
- 17.03 Un FBO peut développer ses propres techniques de marketing tant qu'elles n'enfreignent pas les dispositions légales d'une entreprise ou les règles de compétence, les dispositions ou les statuts.
- 17.04 Tout transfert autre que par héritage d'une activité Forever sans l'approbation préalable de l'entreprise est interdit ; un tel transfert est sans effet. Dans le cadre de cette disposition, un changement des droits de propriété économiques d'une activité Forever qui est gérée par un tuteur est traité comme un transfert qui nécessite le consentement écrit de l'entreprise pour être valide.
- 17.05 Sauf disposition contraire du présent document, il est interdit à un FBO de changer directement ou indirectement de sponsor. Forever ne prendra en compte que la première demande valide reçue par Forever. Les demandes ultérieures ne seront pas acceptées ni prises en considération.
- 17.06 Si le FBO change de résidence pour s'installer dans un autre pays, il doit en informer l'ancien pays de résidence afin que l'adresse puisse être modifiée et qu'un nouveau pays d'origine soit attribué.
- 17.07 **Erreurs ou questions.** Si un FBO a des questions concernant la remise personnelle, les bonus, les rapports d'activité downline, les taxes ou les changements, ou s'il pense que des erreurs ont été commises, il doit en informer Forever dans les soixante (60) jours suivant la date de l'erreur ou de l'incident présumé. Forever n'est pas responsable des erreurs, omissions ou problèmes non signalés par le FBO dans les soixante (60) jours.

17.08 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. La résiliation de l'entreprise FBO requiert la forme écrite à peine de nullité.
- (b) Concerne uniquement les contrats antérieurs au 17.3.2015 : 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.
- (c) Après 12 mois, un FBO dont le contrat a été résilié peut redevenir sponsor, sous réserve de l'approbation de la centrale. Avec cette approbation, le FBO entre dans la transaction en tant que Preferred Customer ; l'organisation downline précédente n'est pas restaurée pour lui.
- (d) Si le FBO sortant est un Sponsored Recognized Manager et dispose de 1st Generation Recognized Manager dans son organisation, ces Manager seront assignés au sponsor nouvellement nommé en tant que Inherited Manager.
- (f) Le Sponsored Recognized Manager licencié continuera d'être crédité au niveau pin de son précédent Sponsor.

17.09 Licenciement ou arrêt pour motif important

(a) RÉSILIATION SANS PRÉAVIS

1. En cas de violation du contrat FBO, Forever prononce tout d'abord un avertissement sous réserve de la règle prévue sous le point 2. 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.

2. Les violations et les situations suivantes sont en général des motifs graves justifiant une résiliation sans préavis du contrat FBO par Forever, sans avertissement préalable :
 - a) Toute violation des numéros 16 et 20 des directives d'entreprise.
 - b) 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.
 - c) 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.
 - d) 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.
 - e) La fausse déclaration de quantité de produits Forever vendus ou consommés, en violation du point 13.01.(h).
 - f) Toute atteinte au contrat FBO, y compris aux présentes directives d'entreprise ou au droit en vigueur, devant être classée comme particulièrement grave selon le droit applicable ou d'une gravité telle que Forever, compte tenu des intérêts des deux parties, ne peut envisager la poursuite du contrat avec le FBO.
 - g) 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 un avertissement sous une forme identique ou similaire ;
 - h) 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.

3. Le droit de résiliation sans préavis s'exerce sans préjudice de tout autre droit ou recours.

(b) CONSÉQUENCES JURIDIQUES DE LA RÉSILIATION

1. 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 d'encouragement. 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 au point 17.01.(a) 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 (Suisse : droit des obligations).
2. En cas de résiliation sans préavis par Forever, le FBO est tenu de restituer à Forever tous les bonus, primes d'encouragement et tous les autres prestations reçus de Forever pendant une période de temps après la réception de la résiliation. Ces bonus perdus, après déduction de tous les frais et dommages encourus en raison des actions donnant lieu à la résiliation, seront versés au prochain FBO qualifié de l'Upline, sous réserve de disposition légale obligatoire contraire, si le FBO se comporte conformément au contrat.
3. Les domaines qui contiennent, en tout ou en partie, une marque, une désignation commerciale, une autre caractéristique 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.

- (c) Après 12 mois, un FBO dont le contrat a été résilié peut redevenir sponsor, sous réserve de l'approbation de la centrale. Avec cette approbation, le FBO entre en tant que Preferred Customer ; l'organisation downline précédente n'est pas restaurée pour lui.
- (d) Un arrêt est un statut temporaire. Cela interdit à un FBO de passer des commandes, de recevoir des gains et des bonus, et de démarcher d'autres FBO.
- (e) Les gains et les bonus d'un FBO arrêté seront retenus jusqu'à ce que le FBO soit rétabli ou résilié. En cas de réintégration, les paiements retenus seront versés au FBO ; sinon, ils seront versés conformément au plan de rémunération.
- (f) Si le FBO licencié est un Sponsored Recognized Manager et dispose de 1st Generation Recognized Manager dans son organisation, ces Manager seront assignés au sponsor nouvellement nommé en tant que Inherited Manager.
- (g) Le Sponsored Recognized Manager licencié continuera d'être crédité au niveau pin de son précédent Sponsor.

17.10 Directives Internet

Au cas où un FBO souhaite commercialiser les produits Forever également sur Internet, les principes suivants s'appliquent :

17.11 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. En particulier, les sites doivent satisfaire les conditions suivantes :

- Des formulaires de contact ou des notices doivent être placés sur les sites pour motiver le consommateur à demander la consultation professionnelle du FBO dans le cadre d'entretiens personnels ayant pour but d'assurer que le principe de la commercialisation « face to face » soit respecté aussi sur Internet. Notamment, les sites doivent comprendre le nom, l'adresse et les autres données du FBO utiles pour pouvoir effectuer un entretien personnel.
- Les sites doivent répondre aux hautes attentes reposées sur les produits, le système de distribution et la bonne réputation de Forever et de ses marques. Lors de la représentation en images des produits, seules les photos officielles de Forever peuvent être utilisées. De plus, les produits doivent être accompagnés des messages publicitaires officiels définis par Forever ; sans approbation explicite, les messages divergents ne sont pas admis. Les sites doivent contenir des informations complètes sur les produits de Forever et en présenter la gamme entière sous forme qualitativement supérieure.
- Les sites doivent être à la hauteur des technologies actuelles notamment pour ce qui concerne le temps de chargement de la page, possiblement court, et le fonctionnement, qui doit être intuitif.

- Les sites doivent respecter les lois en vigueur, en particulier en matière d'information du consommateur, de la protection des données et du droit de la concurrence, ce qui requiert, entre autres, la présence d'un impressum correct et d'une déclaration de confidentialité (selon le règlement général sur la protection des données).
 - Outre les produits Forever, les sites ne doivent pas promouvoir ou offrir des marchandises d'autres concurrents pour ne pas compromettre l'image des marques Forever.
- (b) Chaque FBO aura la possibilité de vendre des produits sur Internet par le biais d'une boutique en ligne personnalisée pour le FBO indépendant et mise à disposition par Forever, qui doit être utilisée dans l'intérêt du FBO pour éviter des dépenses importantes. Les sites web des FBO qui répondent aux conditions du point 17.11.a) peuvent être mis en lien dans la boutique en ligne du FBO. Si le FBO souhaite vendre les produits via sa propre boutique en ligne, cela est permis avec l'autorisation préalable de Forever.
- 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 **www.flp.de**, **www.flp.at** ou **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.

- f) À l'état actuel de la conception de ces formats et des possibilités de représentation des produits, sous réserve de disposition légale obligatoire contraire, la vente sur eBay, Amazon et autres plateformes de commerce sur Internet comparables ne satisfait pas les attentes de Forever concernant la distribution par Internet décrites au point 17.11a) – e). Cela vaut d'autant plus que sur eBay, Amazon et autres plateformes de commerce sur Internet comparables, il n'est pas suffisamment possible de présenter l'ensemble de la gamme de manière qualitativement élevée. Il en va de même pour la possibilité de promouvoir la consultation personnelle du FBO car souvent, les opérateurs tels que eBay, Amazon et comparables, ne révèlent l'identité du vendeur qu'après le placement d'un ordre, ce qui ne répond du tout aux exigences de qualité très élevées de Forever. De plus, sur eBay, Amazon et autres plateformes de commerce sur Internet comparables il n'est pas possible de vérifier de façon économiquement raisonnable si les images des produits et les messages publicitaires correspondent aux messages officiels émis par Forever. Pour cette raison, la distribution des produits Forever n'est actuellement pas permise sur eBay, Amazon et autres plateformes de commerce sur Internet comparables.

17.12 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 (blacklist) :

- Forever Living Products,
- Forever Living Products Germany,
- Forever Living Products Austria,
- Forever Living Products Switzerland,
- Forever Living,
- FLP,

ni aucune variante de la raison sociale de Forever ou d'entreprises liées, ou en combinaison avec ces raisons sociales.

17.13 Ne sont pas soumis à la règle prévue par le point 17.12 b) la boutique en ligne client final mise à disposition par Forever (version de base et version professionnelle), ainsi que les sites web conformes au point 17.12 a).

17.14 Dans le cas où le FBO fait de la publicité pour les services de Forever sur d'autres médias internet, tels que les réseaux sociaux (par exemple Facebook, YouTube, Twitter ou Instagram), les blogs en ligne ou les forums de discussion (par exemple WhatsApp, Telegram ou Snapchat), il ne peut jamais utiliser que les déclarations publicitaires officielles de Forever, doit s'identifier de manière facilement reconnaissable avec son nom complet (les publications anonymes ou faites sous un pseudonyme sont interdites) et ne peut à aucun moment faire de la publicité pour un emploi chez Forever en tant qu'employé ou similaire, tout comme il ne peut faire de la publicité sur les médias sociaux que dans le cadre de ses propres canaux de médias sociaux privés et ne peut pas créer en plus de de présences professionnelles sur les médias sociaux sans autorisation préalable. Avant de lancer sa propre présence et/ou son propre canal de médias sociaux professionnels, le FBO est tenu d'envoyer la présence et/ou le canal de médias sociaux à Forever pour examen et consentement préalable par écrit ou par courriel de Forever. Les ventes de services de Forever ne peuvent être effectuées que par le biais de la boutique pour clients finals officielle du FBO ou d'une boutique en ligne expressément approuvée par Forever. Le FBO est tenu d'inclure dans sa présence et/ou son canal de médias sociaux un lien approprié vers la boutique officielle des clients finales ou vers une boutique en ligne expressément approuvée par Forever, à condition qu'une vente de services soit effectuée par ce biais.

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.

18 Mentions légales

18.01 Règlement des litiges devant un tribunal arbitral

(a) Si un litige ou une réclamation découlant de ou lié à la relation FBO ou aux produits Forever ne peut être résolu par la négociation, Forever et le FBO conviennent, sous réserve de toute norme légale obligatoire contraire, que Forever et le FBO parviendront à un accord dans la mesure où cela est raisonnablement possible pour aider à une résolution amiable du litige de manière rapide, efficace et rentable. Il/elle renonce à ses droits respectifs à une procédure judiciaire régulière. Il devra régler le litige en le soumettant à l'American Arbitration Association (AAA) [Association américaine d'arbitrage] dans le comté de Maricopa, en Arizona, pour un arbitrage contraignant conformément aux procédures écrites de résolution des litiges établies par Forever et à la directive écrite de résolution des litiges actuellement en vigueur disponible sur le site Web de l'entreprise sous www.Foreverliving.com. Le comté de Maricopa, Arizona, sera l'unique juridiction compétente pour tous les litiges entre Forever et le FBO, sous réserve de toute norme légale obligatoire contraire, et, si cela est applicable dans le cadre des procédures de résolution des litiges de Forever, le tribunal compétent situé dans l'État d'Arizona, comté de Maricopa. La demande de Forever Business Owner et l'accord sont régis à tous égards par les lois de l'État d'Arizona, sous réserve de toute norme juridique obligatoire contraire.

(b) La participation au programme de sponsoring international est un privilège qui permet à chaque FBO de bénéficier du réseau international d'entreprises de Forever. Le programme de sponsoring international est supervisé depuis le siège de Forever dans le comté de Maricopa, en Arizona. Un FBO participant au programme de sponsoring international accepte le fait et convient que tout litige découlant de ou lié à la relation FBO et aux produits Forever et impliquant une entreprise liée à Forever sera soumis à un arbitrage contraignant dans le

comté de Maricopa, en Arizona, conformément aux directives actuelles de résolution des litiges de Forever Living.com et Forever Living Products International, LLC, comme indiqué ci-dessus ainsi que dans la directive d'entreprise Forever sous www.Foreverliving.com.

18.02 Transferts testamentaires

- (a) Le transfert ou la cession d'une activité commerciale Forever est interdit, sauf en cas de décès, de séparation légale ou de divorce.
- (b) Toutes les demandes de FBO comportant deux signatures, quelle que soit leur date de signature, sont traitées comme justifiant une propriété collective avec un droit de survie. Si le FBO vit dans un état où la propriété collective existe, le traitement est celui de la propriété collective avec droit de survie. Sur confirmation du décès de l'un ou l'autre des FBO signataires, l'activité commerciale Forever sera automatiquement transférée au FBO survivant. Ceci s'applique indépendamment de ce qui est indiqué dans le testament du premier FBO décédé. En outre, cela signifie que si deux personnes ont signé la demande de FBO, le survivant des deux sera le seul FBO après le décès du premier. Si un FBO ne souhaite pas suivre cette procédure, il doit contacter la centrale. Il doit exprimer son point de vue et clarifier si celui-ci peut être pris en compte. Il est important de noter que, sauf en cas de séparation légale ou de divorce, aucune modification ne peut être apportée à une activité commerciale Forever tant que les FBO sont en vie.
- (c) Si la demande de partenaire de distribution d'une personne mariée comporte la case d'état civil cochée «marié» mais que la demande contient la signature d'un seul des partenaires mariés, l'entreprise traitera l'activité commerciale Forever comme une propriété collective avec droit de survie.
- (d) Les demandes de Forever Business Owner dont le champ d'état civil «célibataire» est coché et qui ne comportent qu'une seule signature seront traitées en conséquence par l'entreprise.

- (e) Afin de transférer l'entreprise Forever à un individu en raison d'un décès, l'individu doit avoir une preuve qui confirme légalement le transfert vis-à-vis de Forever.
- (f) La société reconnaît la copropriété avec droit de survie et le recours à un exécuteur testamentaire comme moyen légal de mener une activité commerciale Forever en cas de décès d'un FBO, comme moyen de transfert de l'activité commerciale Forever au survivant ou au bénéficiaire désigné, selon le cas, sans avoir à passer par une procédure concordataire pour passer à l'héritier prévu.
- (g) Si l'activité commerciale Forever est exploitée sous une raison sociale, le décès de l'actionnaire principal n'entraînera pas le retrait de l'activité commerciale Forever de l'entité commerciale tant que la propriété de l'entité commerciale est conforme aux directives d'entreprise régissant la propriété d'une telle entité commerciale. Le transfert sera reconnu par l'entreprise si une décision de justice ou des documents juridiques relatifs au transfert sont soumis à l'entreprise et approuvés par elle.
- (h) Dans les six (6) mois suivant la date du décès du FBO, le deuxième FBO figurant sur la demande, l'héritier, le fiduciaire ou l'exécuteur testamentaire doit notifier le décès du FBO au siège national de Forever. Cette notification doit inclure une copie certifiée du certificat de décès, une copie certifiée du testament ou du certificat d'héritage, ou une décision du tribunal autorisant le transfert de l'activité commerciale Forever à un successeur qualifié. Après six (6) mois à partir de la date du décès, Forever peut révoquer le FBO décédé de l'activité commerciale Forever. La notification en temps utile et la mise à disposition des documents requis pour un intérêt à la succession sont nécessaires pour éviter l'arrêt et/ou la résiliation de l'activité commerciale Forever. En cas de motifs valables, une demande de prolongation raisonnable du délai peut être faite au siège principal de Forever du FBO décédé avant l'expiration de la période des 6 mois afin de fournir les documents de transfert. Forever se réserve le droit d'effectuer des paiements au survivant, au bénéficiaire, au fiduciaire ou au représentant personnel légalement mandaté

pour la succession d'un FBO décédé jusqu'à ce que les documents juridiques appropriés aient été déposés dans les délais.

- (i) Les droits hérités d'une activité commerciale Forever sont limités comme suit :
- 1) L'héritier doit être une personne qui peut s'enregistrer en tant que FBO.
 - 2) L'héritier devant être un adulte jouissant de la pleine capacité juridique, il peut être nécessaire d'établir une fiducie ou une tutelle pour plusieurs héritiers ou mineurs. Si une fiducie est établie, une copie officielle doit être déposée auprès de Forever. Leurs dispositions doivent permettre explicitement au fiduciaire d'agir en tant que FBO. Le tuteur ou le fiduciaire d'une fiducie testamentaire doit être nommé par le tribunal compétent : Il/elle a besoin d'une autorisation spéciale pour agir en tant que FBO au nom du mineur.
 - 3) Un fiduciaire ou un tuteur conserve le statut de FBO tant que le contrat d'entrepreneur Forever n'est pas violé ou jusqu'à ce que les bénéficiaires atteignent l'âge de la majorité et qu'un héritier reprenne la responsabilité de la poursuite de l'exploitation de l'activité commerciale Forever - avec l'approbation préalable du tribunal.
 - 4) Un fiduciaire, un tuteur, un conjoint ou un autre représentant - similaire au FBO - est responsable des actions du bénéficiaire, du pupille ou de son conjoint afin de se conformer aux directives du contrat FBO. La violation des directives d'entreprise et du code de conduite professionnelle par l'une des personnes susmentionnées peut entraîner la résiliation de l'activité commerciale Forever.
 - 5) Le poste de l'activité commerciale Forever transmissible par voie héréditaire dans le plan de rémunération de l'entreprise ne peut pas être reconnu au-delà du poste de «Manager». Toutefois, les bonus sont versés aux mêmes niveaux et dans les mêmes conditions que celles dont bénéficiait le défunt. Tous les Sponsored Manager appartenant à

l'activité commerciale Forever sont classés comme Inherited Manager. Ceux-ci peuvent par la suite être qualifiés de «Sponsored Manager» comme indiqué à la section 5.04(e). Les postes d'activité commerciale inférieurs au poste de «manager» seront repris à ce niveau.

18.03 Transferts pour cause de divorce

- (a) Pendant un divorce en cours ou une audience de liquidation des biens, Forever continuera à effectuer des paiements au FBO comme elle le faisait avant la procédure en cours.
- (b) En cas de divorce ou de séparation, un accord de règlement des biens ayant force de loi peut stipuler que l'activité commerciale Forever soit attribuée à l'un ou l'autre des conjoints. Cependant, l'activité commerciale Forever ne peut pas être divisée. Seule une personne majeure est autorisée à gérer la downline actuelle de cette activité commerciale Forever. L'autre conjoint peut choisir de créer sa propre activité commerciale Forever au même niveau du plan de rémunération, mais pas à un niveau plus élevé que le poste de «Manager» et tel qu'établi avec l'ex-conjoint. Cet autre conjoint doit choisir le sponsor initial. La nouvelle activité commerciale Forever de l'autre conjoint est considérée comme «héritée» par le sponsor jusqu'à sa requalification.

19 Accords restrictifs

19.01 Limitation de la responsabilité

- (A) 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.

- (b) 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 et des autres dommages consécutifs.
- (c) 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.
- (d) Les contenus des FBO sécurisés chez Forever sont des informations étrangères pour Forever au sens de la loi sur les télémédias et/ou d'autres lois applicables.

19.02 **Licence limitée d'utilisation des marques commerciales**

- (a) Le nom «Forever Living Products», les marques commerciales Forever et les autres noms adoptés par Forever, y compris les noms des produits Forever, sont des marques d'entreprise déposées.
- (b) Par la présente, Forever accorde à chaque FBO l'autorisation d'utiliser les marques déposées, les titres et autres caractéristiques de Forever (désignés ci-après par «marques») dans le cadre de l'exécution des devoirs et obligations du FBO en vertu du contrat FBO de Forever et des directives et procédures correspondantes. Toutes les marques sont et resteront la propriété exclusive de Forever. Les marques ne peuvent être utilisées que de la manière autorisée par le contrat FBO de Forever et les directives et procédures correspondantes de Forever. La licence accordée ici ne sera effective que tant que le FBO aura une bonne renommée et un comportement conforme aux directives et procédures de Forever. Cependant, il est interdit à un FBO de revendiquer la propriété des marques Forever (c'est-à-dire d'enregistrer un nom de domaine utilisant le nom «Forever», «Forever Living»

ou toute autre marque Forever de quelque manière que ce soit), sauf autorisation écrite de Forever. Ces marques sont d'une grande valeur pour Forever. Elles sont mis à la disposition de chaque FBO pour être utilisées uniquement de manière expressément autorisée.

- (c) Les FBO ne peuvent utiliser aucun support écrit, imprimé, enregistré ou autre dans le cadre de la publicité, la promotion des ventes ou la description d'un produit Forever ou du plan de rémunération Forever, ou de toute autre manière non fournie par Forever. Les exceptions à cette règle sont les supports dont l'utilisation a été approuvée par écrit par Forever avant leur distribution, leur publication ou leur affichage d'une autre manière.
- (d) Les FBO ne sont pas autorisés à modifier les emballages, les étiquettes ou les instructions d'utilisation des produits Forever. Vous n'êtes pas autorisé à utiliser un produit d'une manière autre que celle spécifiée dans la documentation de l'entreprise.

20 Informations confidentielles et accord de confidentialité

- 20.01 (a) Le FBO a l'obligation de garantir le silence absolu sur les secrets commerciaux et d'entreprise de Forever et sur sa structure de distribution. Les secrets commerciaux et d'entreprise, qui sont également des droits de propriété de Forever, comprennent en particulier les informations sur les activités et placements des downlines, ainsi que la généalogie des downlines et les informations qu'elles contiennent, les données sur les FBO, les clients et les partenaires commerciaux, ainsi que les informations concernant les relations commerciales de Forever et de ses entreprises affiliées et autres vendeurs et fournisseurs. Cette obligation se poursuit pendant une période de 5 ans après la fin du contrat FBO.
- (b) Tout FBO à qui ces informations sont fournies doit les traiter comme personnelles et confidentielles et veiller à leur secret. Il ne peut les utiliser à d'autres fins que la gestion de son organisation de vente downline.

- (c) Un FBO peut avoir accès dans certains cas à des informations privées et confidentielles. Il/elle reconnaît que ces dernières sont strictement confidentielles et importantes pour l'activité Forever. Les informations lui sont fournies dans le seul but de promouvoir la vente des produits Forever ou l'acquisition, la formation et le sponsoring de tiers qui pourraient souhaiter devenir des FBO, et de poursuivre le développement ou la promotion de son activité Forever.

- (d) Un «secret commercial» ou des «informations confidentielles» représentent aussi des informations - y compris les formules, les modèles, les compositions, les programmes, les appareils, les méthodes, les techniques ou les procédés - qui :
 - 1) tirent une valeur économique indépendante, réelle ou potentielle, du fait que les secrets commerciaux/les informations confidentielles ne sont pas généralement connus d'autres personnes qui pourraient retirer une valeur économique de leur divulgation ou de leur utilisation ; et
 - 2) font l'objet d'efforts raisonnables, compte tenu des circonstances, pour préserver leur confidentialité.

- (e) Chaque fois que Forever fournit des informations au FBO, ceci est effectué uniquement pour les besoins de l'activité commerciale Forever.

- (f) Il est interdit à un FBO d'utiliser, de divulguer, de reproduire ou de mettre à la disposition de tiers qui ne sont pas des FBO, tout secret commercial ou information confidentielle sans le consentement écrit préalable de Forever.

- (g) Il est interdit à un FBO, sauf dans le but de mener son activité commerciale Forever, d'utiliser, de profiter ou d'exploiter, directement ou indirectement, tout secret commercial ou information confidentielle pour son propre bénéfice ou pour le bénéfice d'un tiers.

- (h) Un FBO est tenu à la confidentialité des secrets commerciaux et des informations confidentielles en sa possession et de les protéger contre la divulgation, le mauvais usage, l'abus ou tout autre acte incompatible avec les directives de Forever.
- (i) Autres **clauses restrictives**. En contrepartie de la réception par Forever de secrets commerciaux ou d'informations confidentielles, le FBO accepte, en règle générale, de ne pas prendre ou encourager d'action, pendant toute la durée de la relation commerciale, dont le but ou l'effet est de contourner, violer, altérer ou diminuer la valeur ou le bénéfice des relations contractuelles entre Forever et un FBO. Sans limiter la généralité de ce qui précède, pendant toute la durée de la relation commerciale, le FBO accepte de ne pas contacter, solliciter, enregistrer, parrainer ou inciter de quelque manière que ce soit, directement ou indirectement, un FBO, un client de Forever ou un tiers qui a été un FBO ou un client au cours des douze (12) derniers mois à soutenir toute offre de programme marketing d'une entreprise de distribution directe autre que Forever.
- (j) Les accords contenus dans la section «Informations confidentielles» des présentes directives sont valables indéfiniment. Les dispositions contenues dans la section «Autres clauses restrictives» de ces directives s'appliqueront pendant toute la durée de la relation commerciale entre Forever et le FBO et subsisteront pendant 1 an après la dernière obtention d'informations confidentielles.

21 Responsabilité, garantie, retour produit et rachats

- 21.01 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.

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 du point 22.1 (a) sont remplies.

Procédures de remboursement et de rachat pour le FBO

21.02 Forever fournira un nouveau remplacement du même produit pour un produit défectueux ou pour un produit retourné à un FBO par un client final pour insatisfaction pendant les périodes de garantie applicables. Cet échange est soumis à la vérification de la preuve d'achat présentée en temps utile. Cet achat doit avoir été effectué par le FBO qui retourne le produit. En outre, aux

fins de l'échange de produits à un FBO pour des retours de produits de clients finals, une preuve de la vente au client final et une preuve écrite de l'annulation ainsi qu'un reçu signé pour le versement en retour des fonds, ainsi que le retour du produit ou des conteneurs vides seront requis. Les retours répétés de produits par les mêmes personnes peuvent être refusés.

- 21.03 (a) Forever rachètera tous les produits Forever invendus et vendables, à l'exception des supports publicitaires, achetés au cours des douze (12) derniers mois par un FBO qui résilie son activité commerciale Forever. Ce rachat sera effectué par Forever si le FBO renonçant notifie d'abord par écrit son intention de résilier l'activité Forever et de renoncer à tous les droits et recours qui y sont associés. Le FBO renonçant doit retourner tous les produits pour lesquels un remboursement est demandé à Forever avec la preuve d'achat.
- (b) Dans la mesure où le produit retourné par un FBO renonçant a été acheté au prix du Preferred Customer, le Preferred Customer Profit sera déduit au FBO auquel il a été versé. Si la valeur du produit retourné est supérieure à 1 CC, tous les bonus et tous les case credit reçus par la upline du FBO renonçant pour les produits retournés seront déduits de la upline. Si les case credit ont été utilisés pour passer à l'échelon supérieur du FBO ou de la upline, cet échelon supérieur peut être recalculé après déduction des case credit afin de déterminer si l'échelon supérieur doit rester en vigueur.
- (c) Si un FBO renonçant retourne un «ensemble de produits (Touch)» et que certains produits sont manquants, le remboursement et les déductions de la upline seront calculés comme si «l'ensemble de produits (Touch)» avait été retourné en entier. Le prix des produits manquants sera alors déduit du remboursement effectué.
- (d) Après vérification des faits, le FBO recevra de Forever un remboursement égal à la valeur des produits retournés, moins les bonus personnels reçus, les frais de traitement, de transport et toute autre déduction appropriée.

- (e) Forever retirera le FBO du plan de rémunération de Forever après le règlement de tous les coûts ou dommages résultant du comportement inadapté du FBO résilié. Toute l'organisation de sa downline passera directement sous les ordres du sponsor du FBO renonçant dans l'ordre actuel de génération.

21.04 La «règle du rachat» a été élaborée pour imposer une obligation au sponsor et à l'entreprise de veiller à ce que le FBO achète les produits de manière judicieuse. Le sponsor doit s'efforcer de fournir aux FBO les directives recommandées afin que ces derniers n'achètent que la quantité de produits nécessaire pour répondre aux besoins immédiats de vente. Les produits qui ont déjà été certifiés comme étant vendus, consommés ou utilisés ne sont pas soumis au rachat conformément à la «règle de rachat».

22 Code de conduite professionnelle

22.01 Intégrité, respect, attention

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.

22.02 Engagement, dévotion et dévouement

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.

22.03 **Les FBO sont des bâtisseurs**

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.

22.04 **Pas de déclarations relatives à la santé, de demandes de guérison et de promesses de revenus**

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 et/ou les allégations sur les produits, ainsi que les perspectives de revenus de toute nature.

22.05 **Loyauté**

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.

22.06 **Marketing de recommandation professionnelle**

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

22.07 **Transmission des principes éprouvés du marketing de recommandation**

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

22.08 **Attitude positive**

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

22.09 **Soutien aux autres FBO**

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.

22.10 **Conformité avec les directives de l'entreprise, le code de conduite professionnelle**

Chaque FBO est toujours au courant du contenu de la directive d'entreprise et du code de conduite professionnelle et opère conformément à ces réglementations.

22.11 **Participation aux événements de l'entreprise**

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.

22.12 **Agir ensuivant le bon exemple**

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.

22.13 **Éviter les achats excessifs de produits**

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.

22.14 **Intégrité pour le sponsoring**

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.

22.15 Faire face aux défis, aux questions et aux problèmes

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.

22.16 Publicité pour les produits ou services Forever

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.

22.17 Frais excessifs pour la participation à un événement

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.

22.18 Meetings dans les locaux de l'entreprise

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.

22.19 Persuader les FBO de démissionner

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

23. Prescription, dispositions finales

23.01 Prescription

Tous les droits découlant de cette relation contractuelle se prescrivent pour les deux parties dans un délai de 12 mois, dans la mesure permise par la loi. Le délai de prescription commence à courir à l'échéance de la créance ou au moment où la créance naît ou devient reconnaissable. Les dispositions légales qui prévoient obligatoirement un délai de prescription plus long ne sont pas affectées par cette disposition.

23.02 **Changements**

Par ailleurs, les modifications ou les ajouts aux présentes directives d'entreprise doivent être effectués par écrit. Cela vaut également pour la renonciation à l'exigence de la forme écrite.

23.03 **Clause de sauvegarde**

En cas d'invalidité ou d'état incomplet d'une clause de ces directives d'entreprise, l'ensemble du contrat ne devient pas invalide. La clause invalide doit être alors remplacée par une clause valide et qui se rapproche le plus possible du sens économique de la clause invalide. Il en va de même en cas de suppression d'une lacune nécessitant une réglementation.

Annexe 1 - Directives d'approbation et d'exploitation d'un site Internet FBO

1. Domaine d'utilisation ; conditions préalables à une approbation par Forever

- (1) Si le FBO a l'intention d'exploiter son propre site Internet dans le cadre de ses activités pour Forever au sens du point 17.10 des directives d'entreprise de Forever et par ce biais de distribuer en tant que vendeur des produits Forever aux clients finals, les dispositions suivantes, qui font expressément partie des directives d'entreprise, s'appliquent en outre. Dans ce contexte, Forever se réfère en particulier à l'applicabilité des directives d'entreprise (*avertissement, pénalité contractuelle, dommages et intérêts, exonération de la responsabilité*).
- (2) Avant la mise en ligne, le FBO doit faire approuver le site web ou son contenu par Forever. À cette fin, le FBO fera vérifier la légalité du site web au regard de toutes les dispositions légales pertinentes (notamment en ce qui concerne la compatibilité du site web avec le droit applicable en matière de protection des consommateurs, le droit de la concurrence, le droit d'auteur et le droit de la protection des données) par un avocat de son choix ou par un avocat suggéré par Forever à ses propres frais et fera établir une expertise par l'avocat à ce sujet. L'expertise doit être soumise à Forever pour examen.
- (3) Forever examinera alors si le site est conforme à la loi applicable et aux exigences des directives d'entreprise, y compris la présente annexe 1, et décidera d'accorder ou non son approbation. La décision d'approuver un site Web est prise à la seule discrétion de Forever.
- (4) Si Forever accorde l'autorisation d'exploiter un site web, le FBO ne peut utiliser le site web que dans le cadre de son activité et en conformité avec les dispositions relatives à Forever contenues dans les directives d'entreprise et cette annexe 1.

1. Exigences relatives au site web du FBO

(a) Exigences générales

- Le site web est conforme à toutes les dispositions légales pertinentes ainsi qu'aux dispositions des directives de l'entreprise ;
- l'URL du site web ne porte pas atteinte au caractère luxueux des produits Forever et à l'image de Forever ;
- Des formulaires de contact ou des notices doivent être placés sur les sites pour motiver le consommateur à demander la consultation professionnelle du FBO dans le cadre d'entretiens personnels ayant pour but d'assurer que le principe de la commercialisation « face to face » soit respecté aussi sur Internet. Notamment, les sites doivent comprendre le nom, l'adresse et les autres données du FBO utiles pour pouvoir effectuer un entretien personnel.

(b) Affichage

- Le domaine du site ne contient pas le nom «Forever Living», «Forever Living Products» ou d'autres marques déposées, marques, noms de société et/ou autres noms de Forever ou de ses filiales ou noms de produits utilisés par Forever, seuls ou en combinaison avec d'autres noms, lettres ou chiffres ;
- Le site web d'un FBO fait clairement 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 ;
- Les sites doivent répondre aux hautes attentes reposées sur les produits, le système de distribution et la bonne réputation de Forever et de ses marques. Lors de la représentation en images des produits, seules les photos officielles de Forever peuvent être utilisées. De plus, les produits doivent être accompagnés des messages publicitaires officiels définis par Forever ; sans approbation explicite, les messages divergents ne sont pas admis. Les sites doivent contenir des informations complètes sur les produits de Forever et en présenter la gamme entière sous forme qualitativement supérieure ;

- Le site web est techniquement à jour, avec notamment un affichage des pages rapide et une interface conviviale (navigation facile, fonction de recherche et classement par catégorie de produits, ligne de produits et produit). Il est conçu de manière professionnelle et formaté selon des normes conformes à l'image de marque de Forever. Le site ne doit pas altérer l'image de marque de Forever, par exemple, par le domaine ou le contenu (y compris les photos, les liens et autres éléments intégrés) et/ou l'aspect général du site et son utilisation. Le site web est optimisé pour être utilisé avec des résolutions d'écran et des navigateurs web standard ;
- Le site est lié à l'un des sites officiels de Forever, qui sont conçus et gérés par Forever (www.flp.de, www.flp.at ou www.flp.ch) ;
- Le site ne contient pas de liens ou de références à des sites qui portent atteinte à l'image de marque de Forever, qui contiennent des contenus illégaux, illicites, obscènes ou pornographiques, ou qui font l'apologie de la violence ou de la discrimination ou qui contiennent des discours de haine ;
- Le site web est hébergé par un fournisseur de services Internet réputé, de manière fiable et de haute qualité, sur des serveurs équipés d'une bande passante suffisante pour traiter les demandes de taille moyenne des clients sans dégradation significative de la vitesse ou de la fiabilité. Le site web est fiable et accessible, avec une disponibilité d'au moins 99,9 % et un temps de latence très faible.

(c) Marketing/Ventes

- Outre les produits Forever, les sites ne doivent pas promouvoir ou offrir des marchandises d'autres concurrents ou d'autres entreprises non concurrentes pour ne pas compromettre l'image et les marques Forever.
- Aucun produit Forever n'est proposé sur le site web dont la distribution est interdite sur le territoire de vente concerné en raison des dispositions légales qui y sont en vigueur (par exemple, les dispositions relatives aux exigences en matière de composition des ingrédients, les obligations en matière d'étiquetage des produits, les interdictions relatives aux ingrédients, les autres restrictions de vente) ;

- Le site est exploité uniquement sous le nom du FBO et ne contient pas de liens ou de références de tiers qui pourraient confondre les visiteurs du site quant à l'identité de l'exploitant du site ;
- La sécurité des informations du site web (notamment en ce qui concerne les transactions de paiement) est garantie. Le site web utilise un logiciel de sécurité crypté, conformément à l'état actuel de la technique. Le site web utilise un cryptage d'au moins 128 bits et dispose d'un certificat de sécurité SSL ou TLS valide ;
- Le FBO offre une garantie de satisfaction aux clients finals, conformément au point 21 des lignes directrices de l'entreprise. Il est notamment responsable dans ce cadre de l'échange des produits ainsi que du remboursement des prix d'achat aux clients finals.

2. Modifications du site web d'un FBO approuvé ; autres obligations

- (1) Dans le cas où un FBO a l'intention d'apporter des changements importants à son site web précédemment approuvé, il doit en informer Forever à l'avance. Forever vérifiera ensuite si les exigences sont toujours respectées conformément aux directives d'entreprise. Le FBO ne peut apporter des modifications au site web qu'après avoir reçu l'approbation de Forever.
- (2) Il est interdit au FBO de permettre à des tiers d'intégrer le contenu de son site web autorisé dans un site web tiers et/ou d'inclure des liens vers des sous-pages de son site web approuvé qui n'indiquent pas clairement l'identité du FBO en tant qu'exploitant du site. Si le FBO a connaissance d'une telle incorporation ou d'un tel lien par un tiers, le FBO doit immédiatement en informer Forever et tout mettre en œuvre de manière raisonnable pour arrêter l'incorporation ou le lien par le tiers.
- (3) Si le FBO place de la publicité en ligne via des bannières en ligne ou des annonces dans les moteurs de recherche (par exemple au moyen de Google AdWords), il doit être clairement identifiable que la publicité provient de lui en tant que FBO indépendant et qu'il ne s'agit pas de publicité placée par

Forever. Toute publicité en ligne par le FBO doit inclure un lien vers son site web approuvé.

- (4) Si le FBO publie des informations sur les produits Forever ou, de manière générale, sur l'entreprise Forever sur des plateformes de médias sociaux (par exemple Instagram, Facebook, Twitter ou YouTube), il doit se conformer aux conditions d'utilisation applicables respectives de la plateforme de médias sociaux. Si le FBO gère sa propre présence sur l'un des réseaux sociaux, il doit être clairement identifiable comme l'exploitant. Le FBO est autorisé à créer un lien vers son site web approuvé.

Annexe 2 - Conditions générales de vente pour les Fulfillment Services

1. Utilisation des Fulfillment Services ; champ d'application

- (1) Si le FBO exploite un site web approuvé au sens du point 17.10 des directives d'entreprise de Forever, le FBO a la possibilité de réserver les Fulfillment Services payants de Forever conformément aux présentes conditions générales de vente (CGV).
- (2) Les présentes CGV s'appliquent à tous les contrats de réalisation des Fulfillment Services que le FBO, en tant que donneur d'ordre, conclut avec Forever, en tant que preneur d'ordre.

2. Prestations dans le cadre des Fulfillment Services

Forever fournit les services suivants dans le cadre de ses Fulfillment Services :

- Stockage de marchandises
- Préparation des commandes
- Emballage
- Affranchissement
- Expédition
- Gestion des retours
- Élimination des marchandises retournées

3. Prix et modalités de paiement

- a) Les coûts suivants seront facturés pour l'expédition de marchandises par Forever au nom du FBO :
 - **Allemagne et Autriche** : 7,50 € (plus TVA) par commande traitée par Forever.
 - **Suisse** : 10,00 CHF (plus TVA) par commande traitée par Forever.

Pour chaque commande traitée, des coûts supplémentaires seront facturés pour expédier la commande par Forever. Ceux-ci peuvent varier en fonction de la taille de la commande.

- b) Forever a le droit d'ajuster les prix de ses Fulfillment Services afin de refléter les conditions changeantes du marché, en cas de changements significatifs des coûts d'approvisionnement, des changements de la taxe sur le chiffre d'affaires ou des prix d'approvisionnement.
- c) Les factures sont émises mensuellement sur la base de l'abonnement réservé par le FBO. La taxe mensuelle sera facturée à l'avance et sera due dès réception de la facture par le FBO et payable dans les dix jours ouvrables suivant la date d'échéance.
- d) En cas de retard de paiement de la part du FBO, Forever est en droit de facturer des intérêts moratoires à un taux de 9 points de pourcentage au-dessus du taux d'intérêt de base à partir de la date d'échéance respective.

4. Fourniture de prestations

- (1) Forever a le droit d'exécuter elle-même les Fulfillment Services ou d'engager des auxiliaires/sous-traitants pour les exécuter en son nom.

5. Retours et envois ne pouvant être remis

- (1) En cas de non-distribution, le FBO doit rembourser à Forever les frais qui en résultent (par exemple, les frais de retour, les frais de stockage, les frais de clarification de l'adresse en cas de données d'adresse incomplètes ou erronées), plus des frais de traitement le cas échéant.
- (2) Les clarifications d'adresse dues à des erreurs d'adresse ou à des demandes de renseignements doivent être traitées par le FBO dans les 72 heures suivant la demande de Forever. Si cela n'est pas fait à temps, le colis sera renvoyé à Forever. Si dans les 30 jours suivant le retour à Forever, aucune instruction

n'est donnée par le FBO concernant la suite de la procédure (réexpédition/restockage, etc.), Forever est en droit d'entreposer de nouveau l'envoi, de le renvoyer au FBO aux frais de ce dernier ou de l'éliminer aux frais du FBO. Le FBO n'a droit à aucune compensation pour les dommages résultant de l'élimination.

6. Compensation ; droit de rétention

- (1) Forever est en droit de retenir les livraisons de marchandises en cas de factures échues jusqu'à ce que le FBO ait réglé les créances existantes.
- (2) Le FBO n'a pas le droit de compenser des créances avec des créances de Forever ou de faire valoir des droits de rétention, sauf s'il s'agit de créances légalement établies ou reconnues comme justifiées par Forever.

7. Prescription

Les droits du FBO en matière de garantie et de dommages et intérêts sont prescrits après un an, à compter de la (livraison) des marchandises. Sont exclues les demandes de dommages et intérêts pour atteinte à la vie, à l'intégrité corporelle ou à la santé et/ou les demandes de dommages et intérêts pour négligence grave ou dommages intentionnels causés par Forever. À cet égard, les délais de prescription légaux s'appliquent.

8. Responsabilité par Forever

- (1) Le FBO n'a droit à aucun remboursement des frais d'expédition, à aucune compensation pour les ventes perdues ou à des dommages et intérêts en cas de retard de distribution ou d'absence d'avis de distribution.
- (2) 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 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.

- (3) 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.

9. Réserve de modifications ; dispositions finales

- (1) Forever se réserve le droit de modifier à tout moment les présentes CGV, sans justifier de motifs. Forever enverra les nouvelles CGV 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 CGV, 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.
- (2) Par ailleurs, les modifications ou les ajouts aux présentes CGV doivent être effectués par écrit. Cela vaut également pour la renonciation à l'exigence de la forme écrite.
- (3) En cas d'invalidité ou d'état incomplet d'une clause de ces CGV, l'ensemble du contrat ne devient pas invalide. La clause invalide doit être alors remplacée par une clause valide et qui se rapproche le plus possible du sens économique de la clause invalide. Il en va de même en cas de suppression d'une lacune nécessitant une réglementation.

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

Forever Living Products Germany GmbH

Maria-Josepha-Straße 8, D-80802 Munich
Tél. +49 89 / 542435-0 · Fax +49 89/542435-2910
www.flp.de · Courriel : 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 · Courriel : service@flp.at

Forever Living Products Switzerland GmbH

Juchstrasse 31, CH-8500 Frauenfeld
Tél. +41 52 2351170 · Fax +41 52 2351171
www.flp.ch · Courriel : info@flp.ch

Statut juillet 2021