

POLITIQUE ET PROCÉDURES DE L'ENTREPRISE
ET CODE DE CONDUITE PROFESSIONNELLE
Forever Living.com, LLC
Forever Living Products Canada, Inc.
En vigueur le 1^{er} janvier 2025
(Publié le 1^{er} décembre 2024)

Table des matières

1. Introduction.....	2
2. Définitions	3
3. Client privilégié	7
4. Structure des primes / Plan de marketing.....	7
5. Statut du gestionnaire et qualifications	12
6. Prime de leadership (PL).....	14
7. Autres mesures d'incitatifs	15
8. Prix pour les gestionnaires et niveaux supérieurs	16
9. Prime Gem	22
10. Programme d'incitatifs acquis (Forever2Drive)	23
11. Prime du président.....	25
12. Global Rally de FLP.....	28
13. Procédures concernant les commandes	33
14. Politiques liées aux re-parrainage.....	34
15. Politique de parrainage international	35
16. Activités interdites	36
17. Politique de l'entreprise	40
18. Volet juridique	44
19. Clauses restrictives.....	47
20. Accord sur les renseignements confidentiels et la non-divulgation	48
21. Garantie, retour de produit et rachat.....	50
22. Code de conduite professionnelle	51
Annexe 1 – Site web FBO approuvé Conditions générales d'utilisation	55

1 Introduction

- 1.01 (a) Forever Living Products (FLP) est un réseau international d'entreprises spécialisées dans la production et le marketing de produits exclusifs de santé et de beauté. Grâce à son concept unique, FLP encourage et soutient l'utilisation et la vente au détail de ses produits par l'intermédiaire de Forever Business Owners (FBO) indépendants. FLP met à la disposition de chaque FBO des produits de la plus haute qualité, un personnel d'assistance dévoué et l'un des plans de marketing les plus performants de l'industrie. Ses entreprises affiliées et leurs produits permettent aux consommateurs et aux FBO d'améliorer leur qualité de vie grâce à l'utilisation des produits FLP, tout en offrant à chacun une opportunité égale de réussite s'il applique correctement le programme. Contrairement à la plupart des opportunités commerciales, FLP présente peu de risques financiers pour ses participants, aucun investissement minimum étant requis et la société appliquant une politique de rachat avantageuse.
- (b) FLP ne prétend pas qu'un FBO atteindra le succès financier sans travailler ou en s'appuyant uniquement sur les efforts d'autres personnes. La rémunération de FLP est basée sur la vente de ses produits. Chaque FBO est un entrepreneur indépendant dont le succès ou l'échec dépend de ses efforts personnels.
- (c) Le succès de FLP ne date pas d'hier. L'objectif fondamental du plan de marketing de FLP est de promouvoir la vente et l'utilisation de produits de haute qualité auprès des consommateurs. L'objectif premier 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 de vente.
- (d) Le FBO, quel que soit son niveau dans le plan de marketing FLP, est encouragé à réaliser des ventes au détail chaque mois et à tenir un registre de ces ventes.
- (e) Un FBO performant acquiert une connaissance actualisée du marché en participant à des réunions de formation, en entretenant une clientèle de détail personnelle et en parrainant d'autres FBO pour qu'ils vendent des produits à des clients de détail.
- (f) Si un FBO a des questions ou a besoin de précisions, il peut contacter le directeur régional des ventes, le gestionnaire régional des ventes ou le service clientèle au 1-888-440-ALOE (2563).
- 1.02 (a) La politique de l'entreprise et le code de conduite professionnelle ont été mis en place afin d'établir des règles et des restrictions encadrant les pratiques de vente et de marketing, tout en prévenant les comportements inappropriés, abusifs ou illégaux. Cette politique et ce code de conduite sont régulièrement révisés, modifiés et complétés. Toute révision, modification ou mise à jour de la politique de l'entreprise et du code de conduite professionnelle sera publiée sur le site web de FLP à l'adresse

www.foreverliving.com et entrera en vigueur 30 jours après sa publication.

(b) Chaque FBO a l'obligation de se familiariser avec la politique de l'entreprise et le code de conduite professionnelle en vigueur au moment de l'adhésion, ainsi qu'avec les éventuelles révisions, modifications ou amendements apportés par la Société.

(c) En signant le formulaire de demande d'adhésion de FBO, chaque FBO s'engage à respecter la politique de l'entreprise FLP ainsi que le code de conduite professionnelle. Ce texte fait spécifiquement référence à l'engagement contractuel du FBO de se conformer à cette politique et au code de conduite. Le fait de passer des commandes de produits auprès de FLP constitue une réaffirmation de cet engagement. Toute action ou inaction entraînant une utilisation abusive, une fausse déclaration ou une violation de la politique de l'entreprise et/ou du code de conduite professionnelle peut entraîner la résiliation de la licence accordée pour l'utilisation des marques déposées, marques de service et autres marques de FLP, ainsi que le droit d'acheter et de distribuer des produits FLP.

(d) Nonobstant ce qui précède, toute révision, toute modification, tout amendement ou toute résiliation : (a) de l'accord de résolution des litiges/renonciation au procès devant jury contenu dans la présente politique de la Société et le code de conduite professionnelle (section 18.01), et/ou (b) des accords référencés dans la politique de résolution des litiges, disponible sur le site web de la société FLP à l'adresse www.foreverliving.com, ne s'appliquera pas à un litige dont la société a été informée avant la date d'entrée en vigueur de ladite révision, modification, amendement ou résiliation. La date d'entrée en vigueur sera fixée à 30 jours après la publication des changements sur le site web de la société FLP à l'adresse www.foreverliving.com.

2 Définitions

Prix de gros ajusté : le prix escompté de 30 %, moins la remise applicable en fonction du niveau actuel des ventes, auquel les produits sont vendus à un FBO.

Ventes accréditées : les ventes de produits réalisées par un FBO à des clients de détail et des clients privilégiés, ou les achats effectués pour sa consommation personnelle.

FBO actif : un FBO ayant généré au moins 4 crédits de cas actifs dans sa société d'exploitation d'origine au cours d'un mois civil, sans compter les achats personnels. Toutefois, les achats destinés à la consommation personnelle du FBO sont pris en compte dans les crédits de cas actifs.

Prime : un paiement en espèces à un FBO pour l'obtention des incitatifs applicables.

(a) **Prime personnelle ou prime de client privilégié** : un paiement à un FBO de 5 à 18 % du prix de vente conseillé de ses ventes accréditées.

(c) **Prime de volume (PV)** : un paiement en espèces de 3 à 13 % du prix de vente conseillé des ventes accréditées réalisées par un FBO de la lignée descendante, à condition que ce dernier ne soit pas sous un gestionnaire actif de la même lignée.

- (d) **Prime de leadership (PL)** : un paiement en espèces de 2 à 6 % du prix de vente conseillé des ventes accréditées effectuées par les gestionnaires de la lignée descendante et les FBO sous leur responsabilité.

Distributeur de l'entité commerciale : une entreprise Forever qui a été affectée à une entité commerciale.

CC : un crédit de cas.

Crédit de cas : une valeur attribuée à chaque produit servant à mesurer l'activité de vente d'un FBO. Les crédits de cas sont utilisés pour déterminer les avancements, les primes, les récompenses et les incitatifs conformément au plan de marketing FLP. Tous les crédits de cas sont comptabilisés sur une base mensuelle.

- (a) **Crédits de cas actifs** : crédits de cas reflétés par les ventes accréditées d'un FBO.
- (b) **Crédits de cas de leadership** : les crédits de cas attribués à un gestionnaire actif qualifié pour la prime de leadership. Ils sont calculés à hauteur de 40 %, 20 % ou 10 % des crédits de cas de groupe ouvert des gestionnaires qualifiés pour la prime de leadership de 1^{re}, 2^e ou 3^e génération, respectivement.
- (c) **Crédits de cas des clients privilégiés** : les crédits de cas générés par les achats effectués par un client privilégié parrainé personnellement.
- (d) **Crédits de cas de groupe ouvert** : les crédits de cas actifs d'un FBO, additionnés aux crédits de cas issus des ventes accréditées des FBO de sa lignée descendante, à l'exclusion de ceux relevant d'un gestionnaire de la lignée descendante.
- (e) **Crédits de cas de transition** : les crédits de cas provenant des ventes accréditées d'un FBO non gestionnaire lorsqu'ils transitent par un gestionnaire inactif avant d'être attribués au premier gestionnaire actif de la lignée ascendante. Ces crédits ne sont pas inclus dans les crédits de cas de groupe ouvert du gestionnaire actif, mais ils sont pris en compte dans son total de crédits de cas.
- (g) **Total des crédits de cas** : le total de tous les crédits de cas d'un FBO.
- (h) **Nouveaux crédits de cas** : les crédits de cas de groupe ouvert, tels qu'ils sont reflétés par les ventes accréditées des lignées de clients privilégiés/FBO parrainées personnellement par un gestionnaire reconnu, générés à partir du moment où ce dernier se qualifie en tant que gestionnaire reconnu. Les nouveaux crédits de cas seront accumulés pendant 12 mois de traitement (y compris le mois au cours duquel la lignée de clients privilégiés/FBO a été parrainée), ou jusqu'à ce que la lignée de clients privilégiés/FBO atteigne le statut de gestionnaire, selon ce qui survient en premier.

Gestionnaire qualifié pour la prime du président (GPP) : un FBO qui est qualifié pour recevoir la prime du président annuelle.

Lignées du GPP : le nombre de gestionnaires qualifiés pour la prime du président dans les lignées de parrainage d'un FBO qu'il peut utiliser pour se qualifier pour la prime du président.

National : concerne le pays d'origine du FBO.

Lignée descendante : tous les FBO parrainés par un FBO, quel que soit le nombre de générations en aval.

Gestionnaire Eagle : un gestionnaire qui a obtenu le statut de « gestionnaire Eagle ».

Lignées du gestionnaire Eagle : un nombre de gestionnaires Eagle dans les lignées de parrainage d'un FBO qu'il peut utiliser pour obtenir des niveaux de vente et/ou des titres de gestionnaire Eagle.

Remise acquise : une remise, calculée en pourcentage du prix de vente conseillé, variant de 8 à 18 %, est accordée en fonction du niveau actuel des ventes. Ce montant de remise est soustrait du prix escompté de 30 % pour déterminer le prix de gros ajusté.

Incitatif acquis (Forever2Drive) : un programme d'incitatifs qui verse au FBO qualifié un paiement supplémentaire en espèces pendant 36 mois.

Voyage acquis : une prime de voyage pour deux personnes, décernée au FBO qui réalise l'un des divers programmes d'incitatifs du plan de marketing.

Forever Business Owner (FBO) : une personne qui choisit de s'inscrire pour créer une entreprise Forever conformément au plan de marketing Forever, mais qui n'a pas encore atteint le niveau de superviseur adjoint. Le FBO peut acheter des produits avec une remise de 5 % sur le prix de vente conseillé et parrainer des clients de détail/priviliégiés ainsi que des FBO. Un FBO atteint le niveau de superviseur adjoint en générant un total de 2 crédits de cas de groupe ouvert dans une seule société d'exploitation au cours de 2 mois consécutifs.

Gestionnaire Gem : un gestionnaire qui a développé au moins 9 gestionnaires reconnus parrainés de la première génération, ou au moins 6 lignées de gestionnaires Eagle.

Pays d'origine : le pays dans lequel le FBO se présente et réside la plupart du temps. C'est dans ce pays que le FBO doit se qualifier pour recevoir sa dispense d'activité pour tous les autres pays de FLP.

Parts incitatives : le total des crédits générés, conformément aux règles de la prime du président, qui sont utilisés pour déterminer la part du FBO dans la réserve de primes.

Gestionnaire hérité : (voir 5.04)

Qualifié pour la prime de leadership (QPL) : un gestionnaire reconnu qui s'est qualifié pour recevoir la prime de leadership du mois.

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

Société d'exploitation : la société administrative sous laquelle un ou plusieurs pays

utilisent une base de données unique pour calculer les avancements de niveau de vente, les paiements de primes et les qualifications d'incitatifs.

Adhésion : le processus par lequel un individu choisit de participer à la structure de rémunération et de primes du plan de marketing de FLP en tant que FBO et accepte de se conformer à la politique de l'entreprise ainsi qu'au code de conduite professionnelle, sous réserve de leurs mises à jour éventuelles.

Client privilégié : une personne qui s'inscrit pour acheter des produits avec une réduction de 5 % sur le prix de vente conseillé mais qui ne souhaite pas devenir un FBO et participer au plan de marketing de la Société.

Bénéfice du client privilégié : 25 % du prix de vente conseillé des achats effectués par les clients privilégiés, versé au FBO parrain, jusqu'à ce que le client privilégié ait acheté une trousse Start Your Journey ou un produit équivalant à 2 crédits de cas au cours d'une période de deux mois consécutifs.

Société d'exploitation qualifiée : toute société d'exploitation utilisée comme société d'exploitation de qualification pour la prime du président.

Gestionnaire reconnu : (voir 5.01)

Région : la région dans laquelle le pays d'origine du FBO est situé; les régions comprennent l'Amérique du Nord, l'Amérique latine, l'Afrique, l'Europe et l'Asie.

FBO re-parrainé : un FBO qui a changé de parrain après 12 mois d'inactivité.

Client au détail : une personne qui achète des produits FLP par l'intermédiaire de canaux autorisés et qui n'a pas encore demandé à devenir un client privilégié.

Bénéfice de la vente au détail : 30 % du prix de vente au détail en ligne.

Niveau de vente : l'un des différents niveaux atteints par cumul des crédits de cas du FBO et de sa ligne descendante. Il s'agit notamment des niveaux de superviseur adjoint, de superviseur, de gestionnaire adjoint et de gestionnaire.

Parrain : un FBO qui signe personnellement l'adhésion d'un autre FBO.

Gestionnaire parrainé : (voir 5.03)

PVC : prix de vente conseillé.

Prix de vente conseillé (PVC) : le prix, hors taxes, auquel la société recommande de vendre les produits aux clients détaillants. C'est sur ce prix que sont calculées toutes les primes et les remises acquises.

Gestionnaire transféré : (voir 5.04)

Lignée ascendante : les FBO dans la généalogie ascendante d'un FBO.

Gestionnaire non reconnu : (voir 5.02)

PV : prime de volume.

Dispense : un accord accordé à un FBO remplissant certaines conditions pour recevoir des primes dans une société d'exploitation, lui permettant de bénéficier des mêmes avantages le mois suivant dans toutes les autres sociétés d'exploitation, sans avoir à remplir à nouveau ces conditions.

- (a) **Dispense de qualification d'activité** : un FBO qui est actif avec 4 crédits de cas actifs dans sa société d'exploitation d'origine recevra une dispense d'activité pour le mois suivant dans toutes les autres sociétés d'exploitation.
- (b) **Dispense de qualification pour la prime de leadership** : un gestionnaire reconnu actif, ou bénéficiant d'une dispense de qualification d'activité, qui satisfait aux conditions requises pour la prime de leadership en fonction des crédits de cas de groupe ouvert dans une seule société d'exploitation durant le mois en cours, recevra automatiquement une dispense pour la prime de leadership le mois suivant dans toutes les autres sociétés d'exploitation.

Magasin web : le site d'achat en ligne officiel situé à l'adresse www.foreverliving.com.

3 Client privilégié

- 3.01 Le client privilégié est uniquement un consommateur de produits FLP.
- 3.02 Le client privilégié achète les produits avec une remise de 5 % sur le prix de vente conseillé (PVC).
- 3.03 Un client privilégié peut à tout moment adhérer au plan de marketing en tant que FBO et continuer à acheter des produits en bénéficiant d'une remise de 5 % sur le PVC.
- 3.04 Lorsque le client privilégié génère 2 CC au cours d'une période de deux mois consécutifs, il bénéficie d'une réduction de 30 % sur les commandes suivantes et peut participer au plan de marketing en tant que FBO au niveau de superviseur adjoint.

4 Structure des primes / Plan de marketing

- 4.01 En adhérant au plan de marketing, le FBO a le droit de vendre des produits FLP et de parrainer des clients au détail/privilégiés ainsi que d'autres FBO pour qu'ils vendent à leur tour des produits FLP. Le volume de ventes combiné (mesuré en crédits de cas, ou « CC ») généré par le FBO et son organisation descendante subséquente permet au FBO d'accéder à des promotions au niveau des ventes, ainsi qu'à des remises et des primes accrues, comme indiqué ci-dessous :

Plan de marketing

■ Remise personnelle / Prime personnelle
□ Bénéfices de volume

Assistant Supervisor 2cc	35%	3%	8%	13%
Supervisor 25cc	38%	5%	5%	10%
ant manager 75cc	43%	5%	5%	5%
Manager 120cc (150cc)	48%	5%	5%	5%

(a) Le titre de **superviseur adjoint** est obtenu en générant un total de 2 crédits de cas de groupe ouvert au sein d'une seule société d'exploitation sur une période de deux mois consécutifs. Le superviseur adjoint reçoit :

- 30 % de remise sur les commandes personnelles;
- 30 % de bénéfices sur les ventes au détail en ligne;
- 25 % de profit sur les achats des clients privilégiés parrainés personnellement, qui bénéficient d'une remise de 5 %.

Le superviseur adjoint actif reçoit également :

- une prime personnelle de 5 % sur les commandes personnelles et les ventes au détail en ligne;
- une prime de 5 % pour les clients privilégiés sur les achats des clients privilégiés parrainés personnellement.
- Les superviseurs adjoints inactifs de la lignée descendante renoncent aux primes personnelles et aux primes pour clients privilégiés de 5 %.

(b) Le titre de **superviseur** est obtenu en générant un total de 25 crédits de cas de groupe ouvert sur une période de deux mois consécutifs. Le superviseur reçoit :

- 30 % de remise plus 8 % de remise acquise sur les commandes personnelles;
- 30 % de bénéfices sur les ventes au détail, plus une prime personnelle de 8 % sur les ventes au détail en ligne;
- 25 % de profit plus 8 % de prime sur les achats des clients privilégiés parrainés personnellement, qui bénéficient d'une remise de 5 %.
- 8 % de prime sur les achats des clients privilégiés parrainés personnellement, qui bénéficient d'une remise de 30 %.

Le superviseur actif reçoit également :

- une prime de volume de 3 % sur les ventes accréditées personnelles des superviseurs adjoints parrainés personnellement et de leurs lignées descendantes.
- Les superviseurs adjoints inactifs de la lignée descendante renoncent aux primes personnelles et aux primes pour clients privilégiés de 5 %.

(c) Le titre de **gestionnaire adjoint** est obtenu en générant un total de 75 crédits de cas de groupe ouvert sur une période de deux mois consécutifs. Le gestionnaire adjoint reçoit :

- 30 % de remise plus 13 % de remise acquise sur les commandes personnelles;
- 30 % de bénéfices sur les ventes au détail, plus 13 % de prime personnelle sur les ventes au détail en ligne;
- 25 % de profit plus 13 % de prime sur les achats des clients privilégiés parrainés personnellement, qui bénéficient d'une remise de 5 %;
- 13 % de prime sur les achats des clients privilégiés parrainés personnellement, qui bénéficient d'une remise de 30 %.

Le gestionnaire adjoint actif reçoit également :

- une prime de volume de 5 % sur les ventes accréditées personnelles des superviseurs parrainés personnellement et de leurs lignées descendantes;
- une prime de volume de 8 % sur les ventes accréditées personnelles des superviseurs adjoints parrainés personnellement et de leurs lignées descendantes.
- Les superviseurs adjoints inactifs de la lignée descendante renoncent aux primes personnelles et aux primes pour clients privilégiés de 5 %.

(d) Le titre de **gestionnaire** est obtenu en générant 120 crédits de cas de groupe ouvert sur une période de 1 ou 2 mois consécutifs, ou 150 crédits de cas de groupe ouvert sur une période de 3 ou 4 mois consécutifs. Le gestionnaire reçoit :

- 30 % de remise plus 18 % de remise acquise sur les commandes personnelles;
- 30 % de bénéfices sur les ventes au détail, plus 18 % de prime personnelle sur les ventes au détail en ligne;
- 25 % de profit plus 18 % de prime sur les achats des clients privilégiés parrainés personnellement, qui bénéficient d'une remise de 5 %;
- 18 % de prime sur les achats des clients privilégiés parrainés personnellement, qui bénéficient d'une remise de 30 %.

Le gestionnaire actif reçoit également :

- une prime de volume de 5 % sur les ventes accréditées personnelles des gestionnaires adjoints parrainés personnellement et de leurs lignées descendantes;
- une prime de volume de 10 % sur les ventes accréditées personnelles des superviseurs parrainés personnellement et de leurs lignées descendantes;
- une prime de volume de 13 % sur les ventes accréditées personnelles des superviseurs adjoints parrainés personnellement et de leurs lignées descendantes.
- Les superviseurs adjoints inactifs de la lignée descendante renoncent aux primes personnelles et aux primes pour clients privilégiés de 5 %.

(e) Les crédits de cas provenant de plusieurs sociétés d'exploitation peuvent être combinés pour accéder aux postes de superviseur, de gestionnaire adjoint et de gestionnaire. Le niveau de superviseur adjoint ne peut être atteint qu'avec des

crédits de cas générés dans une seule société d'exploitation.

- (f) Les crédits de cas provenant de plusieurs sociétés d'exploitation ne peuvent pas être combinés pour les qualifications en matière d'incitatifs, à l'exception du Global Rally et de l'exigence de nouveaux crédits de cas pour le gestionnaire Eagle et la prime du président.
- (g) Un ou deux mois consécutifs peuvent être utilisés pour accumuler les crédits de cas nécessaires afin d'atteindre les niveaux de superviseur adjoint, superviseur, gestionnaire adjoint ou gestionnaire (120 CC). Pour atteindre le niveau de gestionnaire (150 CC), trois ou quatre mois consécutifs peuvent être utilisés. Si les crédits de cas requis pour l'avancement sont générés au sein d'une seule société d'exploitation, l'avancement prend effet dans cette société à la date exacte où le seuil requis est atteint et le 15 du mois suivant dans toutes les autres sociétés d'exploitation. Si les crédits de cas sont générés dans plusieurs sociétés d'exploitation en vue d'un transfert, celui-ci aura lieu dans toutes les sociétés d'exploitation le 15 du mois suivant (avec effet rétroactif au 1^{er} de ce mois), une fois le seuil requis atteint.
- (h) Un FBO qui accède au statut de gestionnaire reconnu, conformément au point 4.01, est classé gestionnaire parrainé ou gestionnaire transféré, selon les modalités suivantes :
 - 1) Si les 120 ou 150 crédits de cas sont générés dans une seule société d'exploitation et que le FBO est actif dans sa société d'exploitation d'origine pendant la période de transition, le FBO sera classé comme gestionnaire parrainé à la fois dans la société d'exploitation dans laquelle les 120 ou 150 crédits de cas ont été générés et dans sa société d'exploitation d'origine, et comme gestionnaire transféré dans toutes les autres sociétés d'exploitation.
 - 2) Si les 120 ou 150 crédits de cas sont générés dans plusieurs sociétés d'exploitation, le FBO sera classé comme gestionnaire parrainé dans sa société d'exploitation d'origine et comme gestionnaire transféré dans toutes les autres sociétés d'exploitation.
- (i) Les crédits de cas générés par l'achat d'un client de détail ou d'un client privilégié sont pris en compte dans l'exigence d'activité (4 CC) du FBO auquel ils sont attribués, mais uniquement dans la société d'exploitation où l'achat a été effectué.
- (j) Un parrain reçoit l'intégralité des crédits de cas de tout détaillant ou client privilégié qu'il parraine personnellement, ainsi que de son groupe descendant, jusqu'à ce que ce client atteigne le niveau de gestionnaire. Par la suite, si le parrain est qualifié pour la prime de leadership (QPL), il reçoit des crédits de cas de leadership correspondant à 40 % des crédits de cas de groupe ouvert du premier gestionnaire QPL de chaque lignée de parrainage, à 20 % des crédits de cas de groupe ouvert du deuxième gestionnaire QPL de chaque lignée de parrainage et à 10 % des crédits de cas de

groupe ouvert du troisième gestionnaire QPL de chaque lignée de parrainage.

- (k) Un FBO ne passera pas le parrain pour atteindre n'importe quel niveau de vente.
- (l) Il n'est pas possible de se qualifier à nouveau pour un niveau de vente une fois qu'il a été atteint, à moins que l'entreprise Forever ne soit résiliée ou que le FBO ne soit reparrainé.

4.02 **Police de 6 mois pour les clients privilégiés**

- (a) Un client privilégié peut choisir un nouveau parrain après avoir été un client privilégié pendant six mois de traitement complets, à compter du mois suivant la date à laquelle la demande d'adhésion a été traitée.
- (b) Un client privilégié qui choisit un nouveau parrain sera considéré comme nouvellement parrainé pour tous les incitatifs applicables.

4.03 **Qualification d'activités**

- (a) Pour pouvoir bénéficier des primes de volume et de leadership ainsi que de toutes les mesures incitatives, un FBO doit être actif et satisfaire à toutes les autres exigences du plan de marketing au cours du mois civil durant lequel les primes ont été accumulées.
- (b) Pour être considéré comme actif dans sa société d'exploitation d'origine pour un mois donné, un FBO doit y cumuler un total de 4 crédits de cas actifs au cours de ce même mois. Pour être considéré comme actif dans une société d'exploitation étrangère, il doit soit avoir été actif dans sa société d'exploitation d'origine le mois précédent, soit cumuler un total de 4 crédits de cas actifs dans cette société d'exploitation étrangère au cours du mois en question.
- (c) Les superviseurs adjoints qui n'atteignent pas le statut actif ne recevront pas de prime personnelle ou de prime de client privilégié ce mois-là. Les superviseurs, les gestionnaires adjoints et les gestionnaires qui n'atteignent pas le statut actif ne recevront pas de prime de volume ce mois-là. Toute prime accumulée par un FBO qui n'est pas actif au cours du mois sera payée en amont aux FBO actifs conformément au plan de marketing.
- (d) Un FBO qui perd une prime peut se requalifier le mois suivant (sans rétroaction) en tant FBO actif.

4.04 **Calculs et paiements des primes et des bénéfices**

- (a) Toutes les primes sont calculées sur la base du PVC, tel qu'il figure dans le récapitulatif mensuel du FBO.
- (b) Les remises et les primes sont calculées en fonction du niveau atteint au moment de l'acceptation de la commande. Les remises et les primes plus élevées entrent en vigueur à la date du passage au niveau supérieur.

- (c) Un FBO ne reçoit pas de prime de volume pour les FBO de son groupe parrainé qui se trouvent au même niveau dans le plan de marketing. Cependant, il recevra des crédits de cas complets de ces sources pour l'avancement du niveau de vente et d'autres incitatifs.
- (d) Les primes sont payées le 15 du mois suivant celui au cours duquel le produit a été acheté auprès de la Société. Par exemple, les primes pour les achats de janvier sont payées le 15 février.
- (e) Les bénéfices générés par les achats en ligne des clients privilégiés et les bénéfices nets des détaillants (bénéfices des détaillants moins les frais d'expédition) générés par les achats en ligne des clients au détail sont déposés sur le compte Global Pay du FBO le premier jour ouvrable suivant le 10^e, le 20^e et le dernier jour du mois.
- (f) Tous les frais ou toutes les charges de tiers accumulés sur les paiements effectués à un FBO en dehors du pays dans lequel les profits/primes sont gagnés seront à la charge du FBO.

4.05 **Politique de 24 mois des FBO :**

- (a) Un FBO qui n'a pas atteint l'un des objectifs suivants au cours d'une période consécutive de vingt-quatre (24) mois sera reclassé en tant que client privilégié, conservera son niveau de remise actuel et renoncera à toutes les lignées descendantes parrainées au profit de son premier FBO ascendant :
 - 1) avoir occupé le poste de superviseur ou un poste plus élevé pendant au moins un mois;
 - 2) avoir parrainé au moins un autre FBO ou client privilégié; ou
 - 3) obtenu des commissions et/ou des primes.
- (b) Le client privilégié qui a été reclassé peut à tout moment opter pour le plan de marketing en tant FBO et retrouver son niveau de vente antérieur au reclassement.

4.06 **Conservation des documents**

- (a) Tout FBO (de niveau inférieur à celui de gestionnaire), client privilégié ou client de détail n'ayant aucune activité sur son compte (y compris, mais sans s'y limiter, les ventes accréditées, les achats de produits, le parrainage ou l'obtention de commissions et/ou de primes) au cours d'une période consécutive de sept (7) ans sera considéré comme inactif et ses données seront supprimées ou obscurcies du système de la société conformément à notre politique de conservation des documents.

4.07 **Prix**

- (a) Un client de détail fait ses achats au PVC.
- (b) Un client privilégié fait ses achats avec une réduction de 5 % par rapport au PVC.

Lorsqu'un client privilégié achète l'équivalent de 2 CC au cours de deux mois civils consécutifs, sa remise sur les prix passe de 5 % à 30 %, à compter de la commande suivante. Il n'y aura pas de révision des commandes pour lesquelles l'exigence de 2 CC est atteinte en cours de route.

- (c) Lorsqu'un client privilégié atteint la remise de 30 % et adhère au programme, il devient un FBO au niveau du superviseur adjoint. S'il atteint 4 CC, il reçoit une prime supplémentaire de 5 % sur ses commandes personnelles, à compter de sa prochaine commande.
- (d) Lorsqu'un FBO remplit la condition de CC pour le niveau de vente suivant (superviseur, gestionnaire adjoint, gestionnaire), sa remise sur les prix passe à 38 %, 43 %, 48 % respectivement, à compter de la commande suivante. Si la condition de CC est remplie au milieu de la commande, le FBO recevra une prime personnelle de 8 %, 13 %, 18 % respectivement, basé sur le PVC de la partie de la commande attribuable au nouveau niveau atteint.

5 Statut du gestionnaire et qualifications

5.01 Gestionnaire reconnu :

- (a) Un FBO peut être considéré comme un gestionnaire reconnu et recevoir une épingle de gestionnaire dorée dans les conditions suivantes :
 - 1) Dès que l'ensemble de son groupe génère 120 crédits de cas de groupe ouvert dans un délai de 1 à 2 mois consécutifs, ou 150 crédits de cas de groupe ouvert dans un délai de 3 à 4 mois consécutifs.
 - 2) Si les crédits de cas ont tous été générés dans une seule société d'exploitation, le FBO doit être actif dans la même société d'exploitation chaque mois au cours de la même période. Si les crédits de cas ont été générés dans plusieurs sociétés d'exploitation, le FBO doit être actif dans sa société d'exploitation d'origine chaque mois au cours de la même période.
 - 3) Lorsqu'il n'y a pas d'autres FBO dans sa ligne descendante qui se qualifient en tant que gestionnaire au cours de la même période.
- (b) Si le FBO dans la lignée descendante d'un FBO se qualifie également en tant que gestionnaire dans un pays au cours de la même période, le FBO sera un gestionnaire reconnu dans les conditions suivantes :
 - 1) Il est un FBO actif chaque mois au cours de la même période.
 - 2) Il possède au moins 25 crédits de cas de groupe ouvert de toutes les sociétés d'exploitation au cours du dernier mois de qualification, provenant de FBO dans des lignées descendantes autres que celle du gestionnaire qui monte en grade au cours du même mois.

5.02 **Gestionnaire non reconnu :**

- (a) Dès qu'un FBO génère 120 crédits de cas de groupe ouvert dans un délai de 1 à 2 mois consécutifs, ou 150 crédits de cas de groupe ouvert dans un délai de 3 à 4 mois consécutifs, et que le FBO ne remplit pas les autres conditions requises pour devenir un gestionnaire reconnu, il devient un gestionnaire non reconnu.
- (b) Un gestionnaire non reconnu peut prétendre aux primes de remise acquise, de client privilégié et de volume, mais ne peut prétendre à la prime de leadership ou à toute autre mesure incitative destinée aux gestionnaires.
- (c) Un gestionnaire non reconnu peut se requalifier en tant que gestionnaire reconnu en remplissant les conditions suivantes :
 - 1) Générer un total de 120 crédits de cas de groupe ouvert dans un délai de 1 à 2 mois consécutifs, ou 150 crédits de cas de groupe ouvert dans un délai de 3 à 4 mois consécutifs.
 - 2) Être un FBO actif chaque mois au cours de la même période.
 - 3) La période de requalification ne peut pas commencer avant le dernier mois de sa qualification de gestionnaire non reconnu.
- (d) Si la période de requalification commence le dernier mois de sa qualification de gestionnaire non reconnu, les crédits de cas qui n'ont pas été associés à une promotion de gestionnaire descendant au cours du dernier mois de la promotion de gestionnaire non reconnu peuvent être pris en compte pour la qualification de gestionnaire reconnu.
- (e) À partir de la date à laquelle un gestionnaire non reconnu a généré les crédits de cas de groupe ouvert requis, il devient un gestionnaire reconnu et commence à accumuler des primes de leadership ainsi que des crédits de cas de leadership sur les ventes accréditées, à condition qu'il soit qualifié pour les primes de leadership.

5.03 **Gestionnaire parrainé :**

- (a) Un gestionnaire devient un gestionnaire parrainé par son parrain hiérarchique en :
 - 1) obtenant le statut de gestionnaire reconnu; ou
 - 2) se qualifiant en tant que gestionnaire parrainé à partir du statut de gestionnaire hérité ou transféré.
- (b) À partir du mois suivant sa qualification en tant que gestionnaire parrainé, il peut être pris en compte pour le niveau de gestionnaire Gem de sa ligne ascendante et pour toute autre incitatifs nécessitant des gestionnaires parrainés.

5.04 **Gestionnaire hérité et transféré :**

- (a) Un gestionnaire est considéré comme hérité s'il est transféré à un autre parrain en vertu de la règle des 12 mois, ou si son parrain est résilié ou re-parrainé. Dans ce

cas, il devient un gestionnaire hérité de son nouveau parrain.

- (b) Un gestionnaire est considéré comme transféré conformément à la politique décrite à la section 4.01(h) jusqu'à ce qu'il se requalifie en tant que gestionnaire parrainé, pays par pays.
- (c) Les statuts hérité et transféré n'affectent pas la prime de volume ou la prime de leadership versée à un gestionnaire ou à sa ligne ascendante.
- (d) Un gestionnaire hérité ou transféré ne compte pas pour la réduction du crédit de cas du gestionnaire de la ligne ascendante pour le programme d'incitatifs acquis, ou le niveau de gestionnaire Gem.
- (e) Un gestionnaire hérité ou transféré peut se requalifier en tant que gestionnaire parrainé, entreprise par entreprise, en remplissant les conditions suivantes :
 - 1) Générer un total 120 crédits de cas de groupe ouvert dans la société d'exploitation où il se requalifie en tant que gestionnaire parrainé au cours de 1 à 2 mois consécutifs (ou 150 crédits de cas de groupe ouvert au cours de 3 à 4 mois consécutifs). Le processus de requalification peut commencer le mois précédant le mois de transfert.
 - 2) Pendant la période de requalification, être un FBO actif dans son pays d'origine ou générer 4 crédits de cas actifs dans le pays où il obtient le statut de gestionnaire parrainé.

6 Prime de leadership

- 6.01 Une fois qu'un FBO est devenu un gestionnaire reconnu, il peut prétendre à des primes de leadership en développant et en soutenant les gestionnaires de la lignée descendante, et en continuant à parrainer et à former des FBO.
- 6.02
 - (a) Un gestionnaire reconnu qui est actif et dispose d'un groupe ouvert de 12 CC (ou qui bénéficie d'une dispense de prime d'activité et de leadership) dans une seule société d'exploitation pendant le mois en cours est considéré comme qualifié pour la prime de leadership (QPL) dans cette seule société d'exploitation pendant le mois en question. Les crédits de cas de transition ne sont pas pris en compte pour cette qualification.
 - (b) L'exigence de groupe ouvert (à l'exclusion des crédits de cas de transition) est réduite à 8 CC de groupe ouvert si le gestionnaire avait 2 gestionnaires reconnus actifs dans sa lignée descendante, chacun dans des lignées descendantes distinctes, ayant chacun généré 25 crédits de cas totaux au cours du mois précédent. Elle est encore réduite à 4 crédits de cas actifs si le gestionnaire avait 3 gestionnaires reconnus actifs dans sa lignée descendante, chacun dans des lignées distinctes, avec 25 crédits de cas totaux chacun au cours du mois précédent.

- 6.03 (a) Une prime de leadership, basée sur le PVC total des ventes accréditées de groupe ouvert d'un gestionnaire pour le mois de référence, est versée aux gestionnaires QPL de sa ligne ascendante aux taux suivants :
- 1) 6 % sont versés au premier gestionnaire QPL de la ligne ascendante.
 - 2) 3 % sont versés au gestionnaire QPL de deuxième niveau.
 - 3) 2 % sont versés au gestionnaire QPL de troisième niveau.
- 6.04 (a) Un gestionnaire qui n'est pas actif dans une société d'exploitation pendant trois mois consécutifs perd le droit de bénéficier de la prime de leadership, même s'il n'a pas de gestionnaire dans sa lignée descendante.
- (b) L'éligibilité à la prime de leadership peut être rétablie en remplissant les conditions suivantes dans n'importe quelle société d'exploitation :
- 1) Générer un total de 12 crédits de cas de groupe ouvert chaque mois pendant trois mois consécutifs (même s'il n'a pas de gestionnaire dans sa lignée descendante).
 - 2) Être actif chaque mois pendant la même période.
- (c) Une fois l'éligibilité rétablie, la prime de leadership s'accumulera chaque mois où le gestionnaire est QPL, à partir du quatrième mois, et sera versée le 15^e jour du cinquième mois.
- 6.05 (a) Un gestionnaire qui n'est pas QPL au moins une fois au cours des douze mois consécutifs précédents, et qui n'est pas en train de retrouver son éligibilité à la prime de leadership, perdra définitivement toutes les lignées de gestionnaires descendants.
- (b) Un gestionnaire résilié devient un gestionnaire hérité de la première ligne ascendante de gestionnaire éligible à la direction de son parrain d'origine.

7 Autres mesures d'incitatifs

- 7.01 (a) Tous les programmes d'incitatifs de la Société sont destinés à promouvoir des principes de développement commercial sains. Cela inclut le parrainage et la vente de produits en quantités utilisables et revendables. Les points d'incitatifs et les prix ne sont pas transférables et ne seront attribués qu'au FBO qui se qualifie en développant l'activité conformément à la lettre et à l'esprit du plan de marketing FLP, des politiques de l'entreprise et du code de conduite professionnelle.
- 7.02 (a) Les épingles de reconnaissance ne seront décernées qu'aux personnes dont les noms figurent sur le formulaire de demande d'adhésion comme FBO au siège social.
- 7.03 (a) Si le conjoint d'un FBO ne participe pas à un voyage rémunéré, le FBO peut amener un invité, à condition que celui-ci soit âgé de 14 ans ou plus.

- (b) Les voyages acquis sont limités aux suivants : le Global Rally, la retraite des gestionnaires Eagle, et les voyages Sapphire et Platinum Centurion.
- (c) Les voyages Sapphire et Platinum Centurion doivent être effectués dans les 24 mois suivant la qualification.

8 Prix pour les gestionnaires et niveaux supérieurs

- 8.01 (a) Un gestionnaire peut combiner les gestionnaires parrainés de la première génération provenant de tous les pays pour être reconnu comme gestionnaire Senior, jusqu'au niveau Platinum Centurion. Toutefois, chaque gestionnaire de la première génération ne peut être pris en compte qu'une seule fois.
- 8.02 (a) Toutes les épingles de reconnaissance pour le niveau gestionnaire et les niveaux supérieurs ne sont décernées que lors d'une réunion de reconnaissance approuvée par la Société.
- 8.03 (a) **Gestionnaire reconnu** : lorsqu'un FBO remplit les conditions énoncées au point 5.01, il est reconnu comme gestionnaire reconnu et reçoit une épingle dorée.
- 8.04 **Statut gestionnaire Eagle**
 - (a) Le statut de gestionnaire Eagle se mérite et se renouvelle chaque année. Un gestionnaire peut se qualifier en remplissant les conditions suivantes au cours de la période de qualification allant de mai à avril, après s'être qualifié en tant que gestionnaire reconnu :
 - 1) Être actif chaque mois, soit dans la société d'exploitation d'origine, soit dans la société d'exploitation de qualification.
 - 2) Être qualifié pour la prime de leadership (même s'il n'a pas de lignées de gestionnaires). Les crédits de cas générés pendant les mois où il n'est pas qualifié pour la prime de leadership ne seront PAS pris en compte dans le calcul de cette prime.
 - 3) Accumuler globalement au moins 720 crédits de cas totaux, dont au moins 100 crédits de cas nouveaux.
 - 4) Soutenir les réunions locales et régionales.
L'exigence suivante peut être satisfaite pendant la période de qualification de mai à avril, avant ou après la qualification en tant que gestionnaire reconnu :
 - 5) Parrainer et développer personnellement au moins deux nouvelles lignées de superviseurs dans n'importe quelle société d'exploitation.
 - (b) En plus des exigences mentionnées ci-dessus, les gestionnaires Senior et les personnes de rang supérieur doivent également développer et maintenir des lignées de gestionnaires Eagle, comme indiqué dans le calendrier suivant. Chaque

lignée de gestionnaires Eagle doit appartenir à une ligne de parrainage distincte, peu importe le nombre de générations en aval (voir 8.04(d) ci-dessous), et peut se situer dans n'importe quelle société d'exploitation. Cette exigence est basée sur le poste de gestionnaire qualifié au début de la période de qualification.

Les gestionnaires Gem (c'est-à-dire au niveau Sapphire et supérieur) peuvent se qualifier en tant qu'Eagle à un niveau inférieur, mais pas au-dessous du niveau Soaring. Par exemple, si un gestionnaire Diamond possède 3 lignées de gestionnaires Eagle, il se qualifie et sera désigné comme gestionnaire Diamond qualifié Eagle.

Senior :	1 lignée de gestionnaires Eagle
Soaring :	3 lignées de gestionnaires Eagle
Sapphire :	3 à 5 lignées de gestionnaires Eagle (qualification Eagle) 6 à 9 lignées de gestionnaires Eagle (gestionnaire Eagle Sapphire)
D/Sapphire :	3 à 9 lignées de gestionnaires Eagle (qualification Eagle) 10 à 14 lignées de gestionnaires Eagle (gestionnaire Eagle Diamond/Sapphire)
Diamond:	3 à 14 lignées de gestionnaires Eagle (qualification Eagle) 15 à 24 lignées de gestionnaires Eagle (gestionnaire Eagle Diamond)
D/Diamond:	3 à 24 lignées de gestionnaires Eagle (qualification Eagle) 25 à 34 lignées de gestionnaires Eagle (gestionnaire Eagle Double Diamond)
T/Diamond:	3 à 34 lignées de gestionnaires Eagle (qualification Eagle) 35 à 44 lignées de gestionnaires Eagle (gestionnaire Eagle Triple Diamond)
D/Centurion :	3 à 44 lignées de gestionnaires Eagle (qualification Eagle) +45 lignées de gestionnaires Eagle (gestionnaire Eagle Diamond Centurion)
P/Diamond :	3 à 54 lignées de gestionnaires Eagle (qualification Eagle) +55 lignées de gestionnaires Eagle (gestionnaire Eagle Platinum Diamond)
PD/Diamond:	3 à 64 lignées de gestionnaires Eagle (qualification Eagle) +65 lignées de gestionnaires Eagle (gestionnaire Platinum Double Diamond)
PT/ Diamond:	3 à 74 lignées de gestionnaires Eagle (qualification Eagle) +75 lignées de gestionnaires Eagle (gestionnaire Platinum Triple Diamond)
P/Centurion :	3 à 84 lignées de gestionnaires Eagle (qualification Eagle) +85 lignées de gestionnaires Eagle (gestionnaire Platinum Centurion)

- (c) Les FBO re-parrainés sont inclus dans les exigences relatives aux nouveaux superviseurs et aux nouveaux crédits de cas.
 - (d) Un gestionnaire peut combiner des lignées de gestionnaire Eagle de différentes sociétés d'exploitation dans le but d'obtenir le statut de gestionnaire Eagle. Si un gestionnaire a parrainé le même FBO dans plusieurs pays, il peut compter au maximum une (1) lignée de gestionnaires Eagle sous ce FBO par société d'exploitation, mais aucun gestionnaire Eagle en aval ne peut être compté plus d'une fois.
 - (e) Si un FBO devient gestionnaire au cours de la période de qualification :
 - 1) Tous les clients privilégiés qu'il a parrainés au cours du dernier mois de la montée en niveau seront pris en compte dans le calcul du nombre de nouveaux superviseurs requis pour le programme de gestionnaires Eagle pendant cette période de qualification.
 - 2) Les exigences relatives au gestionnaire Eagle ne sont PAS calculées au prorata. Le candidat doit cumuler les 720 crédits de cas totaux ou 100 nouveaux crédits et 2 nouveaux superviseurs pendant le reste de la période de qualification après avoir atteint le niveau de gestionnaire.
 - (f) Après avoir rempli toutes les conditions requises pour obtenir le statut de gestionnaire Eagle, le FBO recevra un voyage acquis pour assister à la retraite de gestionnaires Eagle. Le FBO qui se qualifie peut choisir un lieu parmi deux déterminés par la Société. Cela comprend :
 - 1) Le billet d'avion pour deux personnes et trois nuits d'hébergement.
 - 2) Une invitation à la formation exclusive des gestionnaires Eagle.
 - 3) Un accès à tous les événements relatifs à la retraite des gestionnaires Eagle.
- Le FBO doit désigner le lieu souhaité avant le 31 mai suivant la période de qualification, sous peine de perdre définitivement sa participation à l'une ou l'autre des retraites.
- (g) Un FBO qui se qualifie en tant que Sapphire, Diamond-Sapphire ou Diamond Eagle sera automatiquement qualifié pour la prime Gem de 1 %, 2 % ou 3 %, respectivement, dans une même société d'exploitation, pour chacun des douze mois commençant par le mois de mai au cours duquel il est QPL.
 - (h) Un FBO ne peut se qualifier que dans un seul pays. S'il remplit les conditions dans plusieurs pays, le pays dans lequel il a le plus grand nombre de crédits de cas sera considéré comme le pays de qualification.

8.04.1 Équipe de leadership mondiale

- (a) La qualité de membre de l'équipe de leadership mondiale se mérite et se renouvelle chaque année en générant 7 500 crédits de cas totaux, dont au moins 50 nouveaux crédits de cas, au cours de l'année civile qui suit l'obtention du statut de gestionnaire reconnu.
- (b) Les gestionnaires qui atteignent le niveau de l'équipe de leadership mondiale deviendront membres de cette équipe pour une année civile à compter du 1^{er} janvier de l'année suivant leur qualification, seront invités à une retraite mondiale exclusive et recevront une reconnaissance et des récompenses lors du Global Rally.
- (c) Les gestionnaires doivent participer au Global Rally pour recevoir les récompenses de l'équipe de leadership mondiale.

8.05 Reconnaissance des gestionnaires – Un gestionnaire reconnu peut prétendre à la reconnaissance des gestionnaires de l'une des deux façons suivantes, qui ne peuvent être combinées :

- (a) Accumuler des gestionnaires reconnus parrainés par la première génération ; ou
- (b) Accumuler les lignées descendantes de gestionnaires Eagle.
- (c) Seules les lignées descendantes de gestionnaires Eagle développées au cours des années où le gestionnaire qualifié a atteint les exigences de base et qui n'ont pas été qualifiées et comptabilisées sous un autre gestionnaire Eagle au cours d'une période précédente, seront prises en compte dans son total cumulé. Le gestionnaire qui se qualifie doit remplir les exigences de base suivantes de mai à avril, après s'être qualifié en tant que gestionnaire reconnu :
 - 1) Être actif chaque mois, soit dans la société d'exploitation d'origine, soit dans la société d'exploitation de qualification.
 - 2) Être qualifié pour la prime de leadership (même s'il n'a pas de lignées de gestionnaires). Les crédits de cas générés pendant les mois où il n'est pas qualifié pour la prime de leadership ne seront PAS pris en compte dans le calcul de cette prime.
 - 3) Accumuler globalement au moins 720 crédits de cas totaux, dont au moins 100 crédits de cas nouveaux.
 - 4) Soutenir les réunions locales et régionales.
 - 5) Parrainer et développer personnellement au moins deux nouvelles lignées de superviseurs dans n'importe quelle société d'exploitation.
- (d) Il n'y a pas de limite de temps pour l'accumulation requise de gestionnaires ou de lignées descendantes de gestionnaires Eagle.
- (e) Un gestionnaire qui remplit les exigences de base pendant la période de qualification peut compter rétroactivement les lignées descendantes de

gestionnaires Eagle de chaque période de qualification précédente au cours de laquelle il a également rempli les exigences de base.

- (f) Chaque lignée descendante de gestionnaires Eagle ne peut être comptabilisée qu'une seule fois par chaque gestionnaire de la ligne ascendante qui se qualifie.
- (g) Un gestionnaire parrainé reconnu qui a été retiré de la base de données de l'entreprise à la suite d'une résiliation ou d'un re-parrainage continuera à compter pour le niveau d'épingle de gestionnaire de son ancien parrain.

8.06 **Gestionnaire Senior**

- a) Accumuler 2 gestionnaires reconnus parrainés de première génération; ou
- b) Accumuler 1 lignée descendante de gestionnaires Eagle.
- c) Le gestionnaire Senior recevra une épingle dorée avec 2 grenats.

8.07 **Gestionnaire Soaring**

- a) Accumuler 5 gestionnaires reconnus parrainés de première génération; ou
- b) Accumuler 3 lignées descendantes de gestionnaires Eagle.
- c) Le gestionnaire Soaring recevra une épingle dorée avec 4 grenats.

8.08 **Gestionnaire Sapphire**

- a) Accumuler 9 gestionnaires reconnus parrainés de première génération; ou
- b) Accumuler 6 lignées descendantes de gestionnaires Eagle.
- c) Le gestionnaire Sapphire recevra :
 - 1) Une épingle dorée avec 4 saphirs et un voyage tous frais payés dans un centre de villégiature de la région.
 - 2) Une plaque de récompense personnalisée.

8.09 **Gestionnaire Diamond-Sapphire**

- a) Accumuler 17 gestionnaires reconnus parrainés de première génération; ou
- b) Accumuler 10 lignées descendantes de gestionnaires Eagle.
- c) Le gestionnaire Diamond-Sapphire recevra :
 - 1) Une épingle dorée avec 2 diamants et 2 saphirs, ainsi qu'un voyage tous frais payés dans un centre de villégiature de luxe de la région.
 - 2) Une plaque de récompense personnalisée.

8.10 **Gestionnaire Diamond**

- a) Accumuler 25 gestionnaires reconnus parrainés de première génération; ou
- b) Accumuler 15 lignées descendantes de gestionnaires Eagle.

- c) Le gestionnaire Diamond recevra :
 - 1) Une épingle dorée ornée d'un gros diamant, une magnifique bague en diamant et un voyage tous frais payés dans un centre de villégiature de luxe en dehors de la région.
 - 2) Une dérogation aux exigences en matière de volume de cas pour les primes de volume, de leadership et Forever2Drive, à condition qu'un minimum de 25 gestionnaires reconnus parrainés par la première génération soient actifs chaque mois.
 - 3) Une plaque personnalisée contenant les noms des gestionnaires qui ont rendu l'avancement possible.

8.11 Gestionnaire Double Diamond

- a) Accumuler 50 gestionnaires parrainés de première génération; ou
- b) Accumuler 25 lignées descendantes de gestionnaires Eagle.
- c) Le gestionnaire Double Diamond recevra :
 - 1) Une épingle dorée ornée de deux gros diamants, un stylo exclusif accessoirisé de diamants et un voyage tous frais payés en Afrique du Sud ou dans une destination équivalente.
 - 2) Une plaque personnalisée contenant les noms des gestionnaires qui ont rendu l'avancement possible.

8.12 Gestionnaire Triple Diamond

- a) Accumuler 75 gestionnaires reconnus parrainés de première génération; ou
- b) Accumuler 35 lignées descendantes de gestionnaires Eagle.
- c) Le gestionnaire Triple Diamond recevra :
 - 1) Une épingle dorée ornée de 3 gros diamants, une montre personnalisée exclusive et un voyage autour du monde tous frais payés.
 - 2) Une plaque personnalisée contenant les noms des gestionnaires qui ont rendu possible l'avancement.

8.13 Gestionnaire Diamond Centurion

- a) Accumuler 100 gestionnaires de première génération parrainés et reconnus; ou
- b) Accumuler 45 lignées descendantes de gestionnaires Eagle.
- c) Le gestionnaire Diamond Centurion recevra :
 - 1) Une épingle dorée ornée de 4 gros diamants et un voyage tous frais payés en classe affaires vers les îles Hawaï ou une destination équivalente.
 - 2) Une vidéo professionnelle sur le mode de vie des entreprises.

- 3) Une plaque personnalisée contenant les noms des gestionnaires qui ont rendu possible l'avancement.

8.14 **Gestionnaire Platinum Diamond**

- a) Accumuler 125 gestionnaires reconnus parrainés de première génération; ou
- b) Accumuler 55 lignées descendantes de gestionnaires Eagle.
- c) Le gestionnaire Platinum Diamond recevra :
 - 1) Une épingle platine et un voyage tous frais payés en classe affaires à la Grande Barrière de Corail ou à une destination équivalente.
 - 2) Une plaque personnalisée contenant les noms des gestionnaires qui ont rendu l'avancement possible.

8.15 **Gestionnaire Platinum Double Diamond**

- a) Accumuler 150 gestionnaires reconnus parrainés par la première génération; ou
- b) Accumuler 65 lignées descendantes de gestionnaires Eagle.
- c) Le gestionnaire Platinum Double Diamond recevra :
 - 1) Une épingle platine et un voyage tous frais payés en classe affaires à Bora Bora ou une destination équivalente.
 - 2) Une plaque personnalisée contenant les noms des gestionnaires qui ont rendu l'avancement possible.

8.16 **Gestionnaire Platinum Triple Diamond**

- a) Accumuler 175 gestionnaires reconnus parrainés de première génération; ou
- b) Accumuler 75 lignées descendantes de gestionnaires Eagle.
- c) Le gestionnaire Platinum Triple Diamond recevra :
 - 1) Une épingle platine et un voyage tous frais payés en classe affaires aux Maldives/Seychelles ou à une destination équivalente.
 - 2) Une plaque personnalisée contenant les noms des gestionnaires qui ont rendu l'avancement possible.

8.17 **Gestionnaire Platinum Centurion**

- a) Accumuler 200 gestionnaires parrainés de première génération; ou
- b) Accumuler 85 lignées descendantes de gestionnaires Eagle.
- c) Le gestionnaire Platinum Centurion se verra attribuer :
 - 1) Une épingle de platine et un voyage en classe affaires tous frais payés vers une destination choisie par le FBO.
 - 2) Une plaque personnalisée contenant les noms des gestionnaires qui ont rendu possible l'avancement.

9 Prime Gem

- 9.01 (a) Un gestionnaire Gem qualifié pour la prime de leadership, qui répond aux critères du pays de qualification, doit avoir le nombre requis de gestionnaires parrainés actifs de première génération pendant le mois en cours ou, à défaut, le nombre requis de lignées descendantes distinctes comprenant chacune un gestionnaire actif ayant accumulé au moins 25 crédits de cas totaux sur la même période. Ces gestionnaires reçoivent une prime Gem calculée en fonction du PVC des ventes accréditées du groupe ouvert de leurs gestionnaires QPL de première, deuxième et troisième génération, selon l'échelle suivante :
- 1) Prime Sapphire Gem : Les gestionnaires Sapphire et supérieurs peuvent se qualifier pour une prime de 1 % s'ils comptent 9 gestionnaires actifs parrainés de première génération ou 9 gestionnaires actifs dans des lignées descendantes distinctes, chacun générant 25 crédits de cas totaux.
 - 2) Prime Diamond-Sapphire Gem : Les gestionnaires Diamond-Sapphire et supérieurs peuvent se qualifier pour une prime de 2 % s'ils comptent 17 gestionnaires actifs parrainés de première génération ou 17 gestionnaires actifs dans des lignées descendantes distinctes, chacun générant 25 crédits de cas totaux.
 - 3) Diamond Gem Prime : Les gestionnaires Diamond peuvent se qualifier pour une prime de 3 % s'ils comptent 25 gestionnaires actifs parrainés de première génération ou 25 gestionnaires actifs dans des lignées descendantes distinctes, chacun générant 25 crédits de cas totaux.
 - 4) Les pourcentages des primes Gem ne sont pas cumulatifs. Chaque gestionnaire Gem reçoit uniquement le pourcentage le plus élevé pour lequel il s'est qualifié.
- (b) Un gestionnaire peut comptabiliser un gestionnaire étranger de première génération pour la qualification à la prime Gem, à condition que ce dernier se soit qualifié en tant que gestionnaire parrainé dans le pays où le gestionnaire principal cherche à obtenir la prime Gem. Une fois cette qualification obtenue, le gestionnaire étranger sera pris en compte dans la hiérarchie du gestionnaire principal pour la qualification à la prime Gem, mais uniquement pendant les mois où il bénéficie d'une dispense d'activité accordée par son pays d'origine.
- (c) La prime Gem est versée par chaque pays en fonction du PVC généré par l'activité de vente accréditée domestique du groupe ouvert des gestionnaires de ce pays. Pour se qualifier à une prime Gem dans un pays donné, un gestionnaire doit répondre aux critères de qualification, soit en ayant le nombre requis de gestionnaires parrainés actifs de première génération, soit en disposant de lignées descendantes actives comprenant des gestionnaires totalisant 25 CC, dans ce pays, au cours du mois de

qualification.

- (d) Un FBO qui atteint le statut Eagle avec 6, 10 ou 15 lignées de gestionnaires Eagle sera automatiquement éligible à la prime Gem de 1 %, 2 % ou 3 %, respectivement, dans son pays d'origine. Cette prime lui sera accordée pour une période de douze mois, débutant en mai de l'année où il est QPL.

Si un gestionnaire Gem se qualifie comme Eagle à un niveau inférieur à son statut Gem réel (par exemple, un gestionnaire Diamond qui se qualifie comme Eagle avec seulement 6 lignées de gestionnaires Eagle), il recevra la prime Gem correspondant à son niveau de qualification Eagle. Toutefois, s'il se qualifie à un pourcentage supérieur au cours d'un mois donné, conformément à la politique de primes Gem (voir 9.01(a)), il percevra le pourcentage le plus élevé.

10 Programme d'incitatifs acquis (Forever2Drive)

- 10.01 (a) Un gestionnaire reconnu actif peut participer au programme d'incitatifs acquis.
- (b) Tous les crédits requis pour l'incitatif acquis doivent être générés dans une seule société d'exploitation. Un FBO peut bénéficier de cet incitatif dans plusieurs sociétés d'exploitation s'il remplit les conditions d'octroi de crédits dans chacune d'entre elles.
- (c) Le programme d'incitatifs acquis comporte trois niveaux :
- 1) Niveau 1 : La Société paiera un maximum de 400 \$ par mois pendant un maximum de 36 mois consécutif.
 - 2) Niveau 2 : La Société paiera un maximum de 600 \$ par mois pendant un maximum de 36 mois consécutif.
 - 3) Niveau 3 : La Société paiera un maximum de 800 \$ par mois pendant un maximum de 36 mois consécutif.
- (d) 3 mois consécutifs sont nécessaires pour être éligible, comme indiqué dans le tableau suivant :

EXIGENCES EN MATIÈRE DE QUALIFICATION ET DE MAINTIEN DES INCITATIFS ACQUIS

Mois	Niveau 1 Total des crédits de cas	Niveau 2 Total des crédits de cas	Niveau 3 Total des crédits de cas
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

- (e) Pendant les 36 mois suivant immédiatement sa qualification, un gestionnaire recevra le montant maximal de la prime correspondant au niveau atteint, à condition qu'il maintienne l'exigence de crédits de cas du troisième mois pour chaque mois de cette période.

- (f) Si, au cours d'un mois donné, le total des crédits de cas du gestionnaire est inférieur à l'exigence du troisième mois, la prime acquise pour ce mois sera calculée sur la base de 2,66 \$ multiplié par le total des crédits de cas du gestionnaire pour le mois concerné.
- (g) Si, au cours d'un mois donné, le total des crédits de cas du gestionnaire est inférieur à 50, aucune prime ne sera versée pour ce mois. Toutefois, si, au cours des mois suivants, le total des crédits de cas atteint 50 ou plus, la prime sera versée conformément à la politique décrite ci-dessus.
- (h) Un gestionnaire qui compte 5 gestionnaires reconnus et parrainés personnellement au cours du 3^e mois de qualification – ou de tout autre mois au cours de la période de 36 mois – bénéficiera d'une réduction de l'exigence du 3^e mois à 110, 175 ou 240 crédits de cas totaux pour les niveaux 1, 2 ou 3, respectivement.
- (i) Pour chaque tranche de 5 gestionnaires supplémentaires parrainés personnellement au cours du troisième mois de qualification, ou de tout autre mois au cours de la période de 36 mois, l'exigence du troisième mois sera réduite de 40, 50 ou 60 crédits supplémentaires pour les niveaux 1, 2 ou 3, respectivement.
- (j) Les crédits de cas ne sont pris en compte pour les exigences de qualification et de maintien que pendant les mois au cours desquels le gestionnaire est actif.
- (k) Les crédits de cas générés par un FBO actif avant de devenir un gestionnaire reconnu seront pris en compte pour la qualification de l'incitatif acquis.
- (l) Après le troisième mois de qualification pour un incitatif acquis, un gestionnaire peut se qualifier pour un incitatif plus élevé à tout moment à partir du mois suivant. Par exemple, si un gestionnaire se qualifie pour le niveau 1 en janvier, février et mars avec 50, 100 et 150 CC, puis génère 225 CC en avril, la période de paiement du niveau 1 sera remplacée par une nouvelle période de paiement de 36 mois pour le niveau 2.
- (m) À la fin de la période de 36 mois, un gestionnaire peut se qualifier à nouveau pour une nouvelle prime acquise en utilisant les mêmes critères que ceux décrits ci-dessus. Cette requalification doit être réalisée au cours de trois mois consécutifs au cours des six derniers mois de la période de paiement initiale de 36 mois.

11 Prime du président

11.01 (a) Généralités

- 1) L'acceptation finale de la prime du président est soumise à l'approbation du comité exécutif. Le comité exécutif tiendra compte de toutes les dispositions de la politique de l'entreprise et du code de conduite professionnelle.

- 2) Un FBO ne peut se qualifier que dans une seule société d'exploitation. S'il remplit les conditions dans plusieurs sociétés d'exploitation, la société d'exploitation dans laquelle il a le plus grand nombre de crédits de cas sera considérée comme la société d'exploitation de qualification.
 - 3) Les gestionnaires de la prime du président (GPP) de diverses sociétés d'exploitation sont pris en compte pour l'obtention de la prime du président. Un FBO peut compter un maximum de 1 GPP par lignée de parrainage, par société d'exploitation. Si un gestionnaire a parrainé le même FBO dans plusieurs sociétés d'exploitation, il peut compter au maximum un GPP sous ce FBO par société d'exploitation, mais aucun GPP ne peut être compté plus d'une fois.
 - 4) Un FBO re-parrainé compte pour toutes les exigences des GPP et du gestionnaire cumulant 600 CC.
 - 5) Si un FBO devient gestionnaire au cours de la période de qualification, les exigences de la prime du président ne sont pas calculées au prorata; le FBO doit obtenir les crédits de groupe ouvert ou les nouveaux crédits pendant le reste de la période de qualification après avoir atteint le niveau de gestionnaire.
 - 6) Les crédits de cas de transition ne sont pas pris en compte dans l'exigence de crédits de cas de groupe ouvert; cependant, ils sont pris en compte dans le facteur du total des crédits de cas utilisé pour déterminer le montant du paiement.
- (b) **Exigences de base pour tous les niveaux.** Après être devenu gestionnaire reconnu, un FBO doit remplir toutes les exigences suivantes au sein d'une seule société d'exploitation. Ces exigences ne peuvent pas être combinées dans différentes sociétés d'exploitation :
- 1) Être actif chaque mois.
 - 2) Être qualifié pour la prime de leadership (même s'il n'a pas de gestionnaire dans sa lignée). Les crédits de cas générés pendant les mois où il ne remplit pas cette condition ne seront pas pris en compte pour cet incitatif.
 - 3) Les exigences suivantes peuvent être satisfaites dans n'importe quelle société d'exploitation :
 - a. Être éligible au programme d'incitatifs acquis.
 - b. N'acheter des produits qu'après avoir utilisé 75 % de l'inventaire précédent.
 - c. Développer les activités de FLP conformément aux principes de commercialisation à paliers multiples, à la politique de l'entreprise et

au code de conduite professionnelle.

d. Assister et soutenir les événements parrainés par la Société.

(c) **Gestionnaire de la prime du président (GPP) de niveau 1.** En plus des exigences de base, les conditions suivantes doivent être remplies dans la société d'exploitation de qualification, sauf indication contraire :

- 1) Accumuler 700 crédits de cas de groupe ouvert au cours de la période d'incitatifs après être devenu gestionnaire reconnu, dont au moins 150 nouveaux crédits de cas. Les crédits générés en dehors de la période de qualification ne seront pas pris en compte pour le calcul des parts incitatives.
- 2) Développer l'un des éléments suivants dans n'importe quelle génération :
 - a. Un gestionnaire reconnu de ligne descendante ayant accumulé 600 crédits de cas ou plus en une seule société d'exploitation pendant la période d'incitatifs. Ce gestionnaire peut être un gestionnaire existant ou nouvellement développé.

Ou :

- b. Un GPP de ligne descendante dans n'importe quelle société d'exploitation.
- 3) Les crédits de cas d'un gestionnaire cumulant 600 CC ne seront pas pris en compte dans le calcul des parts incitatives.
- 4) Seuls les crédits de cas générés pendant les mois où le gestionnaire cumulant 600 CC est actif seront pris en compte.
- 5) Un FBO re-parrainé compte pour toutes les exigences du niveau 1.
- 6) Si un FBO devient gestionnaire au cours de la période de qualification, les exigences de la prime du président ne sont PAS calculées au prorata. Il doit cumuler les 700 crédits de cas de groupe ouvert ou 150 nouveaux crédits pendant le reste de la période de qualification après avoir atteint le niveau de gestionnaire.

(d) **Gestionnaire de la prime du président (GPP) de niveau 2.** Outre les exigences de base, les conditions suivantes doivent être remplies dans le cadre de la société d'exploitation de qualification, sauf indication contraire :

- 1) Accumuler 600 crédits de cas de groupe ouvert au cours de la période d'incitatifs après être devenu gestionnaire reconnu, dont au moins 100 nouveaux crédits de cas. Les crédits générés en dehors de la période de qualification ne seront pas pris en compte pour le calcul des parts incitatives.
- 2) Développer 3 GPP dans n'importe quelle génération, chacun dans des lignées descendantes distinctes, dans n'importe quelle société d'exploitation.
- 3) Un FBO re-parrainé compte pour toutes les exigences du niveau 2.

- 4) Si un FBO devient gestionnaire au cours de la période de qualification, les exigences de la prime du président ne sont pas calculées au prorata. Il doit cumuler les 600 crédits de cas de groupe ouvert ou 100 nouveaux crédits pendant le reste de la période de qualification après avoir atteint le niveau de gestionnaire.
- (e) **Gestionnaire de la prime du président (GPP) de niveau 3.** Outre les exigences de base, les conditions suivantes doivent être remplies dans la SE de qualification, sauf indication contraire :
- 1) Accumuler 500 crédits de cas de groupe ouvert au cours de la période d'incitatifs après être devenu gestionnaire reconnu, dont au moins 100 nouveaux crédits de cas. Les crédits générés en dehors de la période de qualification ne seront pas pris en compte pour le calcul des parts incitatives.
 - 2) Développer 6 GPP dans n'importe quelle génération, chacun dans des lignées descendantes distinctes, dans n'importe quelle société d'exploitation.
 - 3) Un FBO re-parrainé compte pour toutes les exigences du niveau 3.
 - 4) Si un FBO devient gestionnaire au cours de la période de qualification, les exigences de la prime du président ne sont pas calculées au prorata. Il doit cumuler les 500 crédits de cas de groupe ouvert ou 100 nouveaux crédits pendant le reste de la période de qualification après avoir atteint le niveau de gestionnaire.
- (f) **Calcul de la prime d'incitatifs du président.**
- 1) Une enveloppe globale de primes sera déterminée et répartie comme suit :
 - a. La moitié de l'enveloppe sera versée à ceux qui se qualifient aux niveaux 1, 2 et 3.
 - b. Un tiers de l'enveloppe sera versé à ceux qui se qualifient aux niveaux 2 et 3.
 - c. Un sixième de l'enveloppe sera versé à ceux qui se qualifient au niveau 3.
 - 2) Le GPP remplissant les conditions requises se verra attribuer une part incitative pour chacun de ses crédits d'affaires totaux générés dans la société d'exploitation remplissant les conditions requises, plus les parts incitatives générées par le premier GPP dans chacune de ses lignées de parrainage dans n'importe quelle société d'exploitation.
 - 3) Chaque division de l'enveloppe est divisée par le total général des parts incitatives de tous les GPP qui se sont qualifiés pour cette division de la cagnotte, afin de déterminer le facteur monétaire pour cette division. Ce facteur financier est multiplié par les parts incitatives de chaque GPP afin d'obtenir le montant de l'incitatif.

(g) Prix de la prime du président et du Global Rally.

- 1) Les personnes qualifiées pour la prime du président qui se qualifient également pour le Global Rally au niveau 1 K se verront offrir un voyage payé au Global Rally de FLP afin d'être reconnus et de recevoir leur prime. Voir la section 12.01 (f).

12 Global Rally de FLP

- 12.01 (a) Un FBO peut se qualifier pour un voyage pour deux personnes au Global Rally de FLP, comprenant le billet d'avion, l'hébergement, les indemnités pour les repas et activités, ainsi qu'une allocation. Pour cela, il doit accumuler 1 500 crédits de cas totaux ou plus, dont au moins 50 nouveaux crédits de cas, entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre de chaque année. Afin de bénéficier de cet incitatif, le FBO qualifié doit assister aux réunions de formation et de motivation du premier Global Rally suivant la période de qualification, sauf s'il est mentionné « sans participation ».
- (b) Pour atteindre 500 crédits de cas et accéder aux récompenses supérieures du Global Rally, un FBO peut cumuler les crédits de cas obtenus dans tous les pays où il possède un groupe.
- (c) Si le FBO est actif avec 4 CC mais n'est pas qualifié pour la prime de leadership, seuls les crédits de cas de groupe ouvert (excluant les crédits de cas de transition) générés ce mois-là seront pris en compte pour le prix du Global Rally. En revanche, si le FBO n'est pas actif et n'a pas cumulé 4 CC, seuls les crédits de cas actifs générés ce mois-là seront pris en compte.
- (d) Un FBO se qualifie en générant des crédits de cas totaux et reçoit une récompense du Global Rally selon le barème établi. Chaque FBO qualifié bénéficiera soit de repas fournis par l'entreprise, soit d'une indemnité de repas proportionnelle à sa qualification.
- (e) Tout FBO ayant accumulé 500 crédits de cas ou plus, mais ne remplissant pas les autres conditions, recevra deux billets de non-qualification pour le Rally s'il assiste à l'événement à ses propres frais. S'il n'assiste pas, il bénéficiera d'un accès exclusif à la diffusion VIP du Rally sur Zoom. Les billets de non-qualification pour le Rally sont non transférables et seront émis après confirmation des réservations de vol et d'hôtel.

EXPÉRIENCE DU GLOBAL RALLY

- (e) **Total de 500 crédits de cas (0,5 K)**
- 1) Accès exclusif en ligne à l'expérience du Rally.
- (f) **Gestionnaire de la prime du président ayant plus de 1 000 crédits de cas totaux (PP > 1 K)**
- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Global Rally, y

compris la prime du président

2) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 250 USD

(g) Total de 1 500 crédits de cas (1,5 K) (sans participation)

1) Prime de 2 500 \$ en espèces

(h) Total de 1 500 crédits de cas (dont 50 nouveaux) (1,5 K)

1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Global Rally

2) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 500 USD

(i) Total de 2 500 crédits de cas (dont 50 nouveaux) (2,5 K)

1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Global Rally

2) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 1 000 USD

(j) Total de 3 500 crédits de cas (y compris 50 nouveaux) (3,5 K)

1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Global Rally

2) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 1 500 USD

3) Cadeau local spécial ou avantage pour améliorer l'expérience du Rally

4) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally

(k) Total de 5 000 crédits de cas (dont 50 nouveaux) (5 K)

1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Global Rally

2) Surclassement de chambre d'hôtel, dans la mesure du possible

3) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 2 000 USD

4) Cadeau local spécial ou avantage pour améliorer l'expérience du Rally

5) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally

EXPÉRIENCE DU RALLY ET DU SOMMET DE L'ÉQUIPE DE LEADERSHIP MONDIALE

(l) Total de 7 500 crédits de cas (y compris 50 nouveaux) (7,5 K)

1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'équipe de leadership mondiale (ELM)

2) Surclassement de chambre d'hôtel, dans la mesure du possible

3) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 3 000 USD

4) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally

(m) Total de 10 000 crédits totaux (dont 50 nouveaux) (10 K)

1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'ELM

- 2) Vol aller-retour en classe affaires pour le Rally et la retraite des gestionnaires Eagle, si qualifié
- 3) Suite d'hôtel de luxe, si possible
- 4) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 3 000 USD
- 5) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally

(n) Total de 12 500 crédits de cas (y compris 50 nouveaux) (12,5 K)

- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'ELM
- 2) Vol aller-retour en classe affaires pour le Rally et la retraite des gestionnaires Eagle, si qualifié
- 3) Suite d'hôtel de luxe, si possible
- 4) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 5 000 USD.
- 5) 2 sacs Louis Vuitton exclusifs pour les personnes qualifiées pour la première fois (12,5 K)
- 6) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally

(o) Total de 15 000 crédits de cas (dont 50 nouveaux) (15 K)

- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'ELM
- 2) Vol aller-retour en classe affaires pour le Rally et la retraite des gestionnaires Eagle, si qualifié
- 3) Suite d'hôtel de luxe, si possible
- 4) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 10 000 USD
- 5) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally

(p) Total de 20 000 crédits de cas (dont 50 nouveaux) (20 K)

- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'ELM
- 2) Vol aller-retour en classe affaires pour le Rally et la retraite des gestionnaires Eagle, si qualifié
- 3) Suite d'hôtel de luxe, si possible
- 4) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 10 000 USD.
- 5) Allocation de développement commercial équivalant à 10 000 USD
- 6) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally

(q) Total de 25 000 crédits de cas (dont 50 nouveaux) (25 K)

- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'ELM
 - 2) Vol aller-retour en classe affaires pour le Rally et la retraite des gestionnaires Eagle, si qualifié.
 - 3) Suite d'hôtel de luxe, si possible
 - 4) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 10 000 USD
 - 5) Allocation de développement commercial équivalent à 15 000 USD
 - 6) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally
- (r) Total de 30 000 crédits de cas (dont 50 nouveaux) (30 K)**
- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'ELM
 - 2) Vol aller-retour en classe affaires pour le Rally et la retraite des gestionnaires Eagle
 - 3) Suite d'hôtel de luxe, si possible
 - 4) Invitation à la retraite des gestionnaires Eagle
 - 5) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 10 000 USD
 - 6) Allocation de développement commercial équivalente à 20 000 USD
 - 7) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally
- (s) Total de 35 000 crédits de cas (dont 50 nouveaux) (35 K)**
- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'ELM
 - 2) Vol aller-retour en classe affaires pour le Rally et la retraite des gestionnaires Eagle
 - 3) Suite d'hôtel de luxe, si possible
 - 4) Invitation à la retraite des gestionnaires Eagle
 - 5) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 10 000 USD
 - 6) Allocation de développement commercial équivalent à 25 000 USD
 - 7) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally
- (t) Total de 40 000 crédits de cas (dont 50 nouveaux) (40 K)**
- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'ELM
 - 2) Vol en classe affaires à destination et en provenance du Rally mondial et de l'EMR

- 3) Suite d'hôtel de luxe, si possible
- 4) Invitation à la retraite des gestionnaires Eagle
- 5) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 10 000 USD
- 6) Allocation de développement commercial équivalente à 30 000 USD
- 7) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally

(u) Total de 45 000 crédits de cas (dont 50 nouveaux) (45 K)

- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'ELM
- 2) Vol aller-retour en classe affaires pour le Rally et la retraite des gestionnaires Eagle
- 3) Suite d'hôtel de luxe, si possible
- 4) Invitation à la retraite des gestionnaires Eagle
- 5) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 10 000 USD
- 6) Allocation de développement commercial équivalent à 35 000 USD
- 7) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally

(v) Total de 50 000 crédits de cas (y compris 50 nouveaux) (50 K)

- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'ELM
- 2) Vol aller-retour en classe affaires pour le Rally et la retraite des gestionnaires Eagle
- 3) Suite d'hôtel de luxe, si possible
- 4) Invitation à la retraite des gestionnaires Eagle
- 5) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 10 000 USD
- 6) Allocation de développement commercial équivalent à 40 000 USD
- 7) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally

(w) Total de 55 000 crédits de cas (dont 50 nouveaux) (55 K)

- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'ELM
- 2) Vol aller-retour en classe affaires pour le Rally et la retraite des gestionnaires Eagle
- 3) Suite d'hôtel de luxe, si possible
- 4) Invitation à la retraite des gestionnaires Eagle
- 5) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 10 000 USD

6) Allocation de développement commercial équivalant à 45 000 USD

7) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally

(x) Total de 60 000 crédits de cas (dont 50 nouveaux) (60 K)

1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'ELM

2) Vol en classe affaires à destination et en provenance du Rally mondial et de l'EMR

3) Suite d'hôtel de luxe, si possible

4) Invitation à la retraite des gestionnaires Eagle

5) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 10 000 USD

6) Allocation de développement commercial équivalente à 50 000 USD

7) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally

(y) Total de 65 000 crédits de cas (dont 50 nouveaux) (65 K)

1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'ELM

2) Vol aller-retour en classe affaires pour le Rally et la retraite des gestionnaires Eagle

3) Suite d'hôtel de luxe, si possible

4) Invitation à la retraite des gestionnaires Eagle

5) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 10 000 USD

6) Allocation de développement commercial équivalente à 55 000 USD

7) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally

(z) Total de 70 000 crédits de cas (dont 50 nouveaux) (75 K)

1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'ELM

2) Vol aller-retour en classe affaires pour le Rally et la retraite des gestionnaires Eagle

3) Suite d'hôtel de luxe, si possible

4) Invitation à la retraite des gestionnaires Eagle

5) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 10 000 USD

6) Allocation de développement commercial équivalente à 60 000 USD

7) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally

(aa) Total de 75 000 crédits de cas totaux (dont 50 nouveaux) (75 K)

- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour l'expérience du Rally et du Sommet de l'ELM
- 2) Vol aller-retour en classe affaires pour le Rally et la retraite des gestionnaires Eagle
- 3) Suite d'hôtel de luxe, si possible
- 4) Invitation à la retraite des gestionnaires Eagle
- 5) Allocation de dépenses pour le Rally équivalente à 10 000 USD
- 6) Allocation de développement commercial équivalant à 65 000 USD
- 7) Accès à la caisse VIP dans la zone de magasinage du Rally

13 Procédures concernant les commandes

- 13.01 (a) Les clients privilégiés et les FBO commandent directement leurs produits auprès de la Société à des prix réduits.
- (b) Toutes les commandes, accompagnées du paiement approprié, doivent être soumises à un centre de produits FLP agréé, au service clientèle au (888) 440-ALOE (2563), ou par Internet à l'adresse www.foreverliving.com, avant 23 h 59 (heure de l'Arizona) le dernier jour calendaire du mois concerné, afin de pouvoir bénéficier de la prime générée pour ce mois.
- (c) Toutes les commandes doivent être payées intégralement avant d'être traitées. Les modes de paiement acceptés sont les suivants : carte de crédit (Visa, Mastercard, Discover), PayPal, chèque ou mandat-poste.
- (d) Toute différence d'état ou de quantité doit être signalée au service clientèle au plus tard 10 jours après la date de la commande.
- (e) Un FBO ne peut commander plus de 25 crédits de cas par mois civil sans l'accord préalable du siège social.
- (f) La commande minimale de FBO est de 0,7 crédit de cas.
- (g) Toutes les commandes sont soumises à l'acceptation finale de l'administration centrale de FLP, et toutes les livraisons dépendent de cette acceptation. La réception de la prime constitue la preuve de l'acceptation par le siège social.
- (h) Lorsqu'il commande un produit ayant fait l'objet d'une commande antérieure, le FBO certifie à la compagnie que 75 % de la commande antérieure de ce produit a été vendue, utilisée ou utilisée d'une autre manière.
- (i) Toutes les commandes sont définitives. Les échanges et les substitutions ne sont pas autorisés.

14 Politiques liées aux re-parrainage

- 14.01 (a) Un FBO existant peut être affecté à un autre parrain (re-parrainé) à condition qu'au cours des 12 derniers mois, il remplisse les conditions suivantes :
- 1) Il a été un FBO.
 - 2) Il n'a pas acheté de produits FLP.
 - 3) Il n'a pas parrainé d'autres personnes à se lancer en affaires avec FLP.
- (b) S'il y a une deuxième personne nommée dans l'entreprise du FBO re-parrainé, elle ne sera pas incluse dans l'entreprise de ce FBO. Cette deuxième personne nommée est alors éligible d'être re-parrainée sous n'importe quel FBO, ayant rempli les exigences énumérées au paragraphe (a) de la présente section.
- Si la deuxième personne souhaite être re-parrainée sous le nom de la première personne, sous une entreprise FBO qui n'est pas re-parrainée, elle peut le faire sans avoir à remplir les conditions énumérées au paragraphe (a) de la présente section.
- Si le conjoint d'un FBO légalement marié qui n'est pas re-parrainé souhaite créer sa propre entreprise Forever, il doit le faire en parrainant directement son conjoint ou directement le parrain de son conjoint, sans devoir remplir les conditions énumérées au paragraphe (a) de la présente section.
- (c) Un FBO re-parrainé recommence à travailler en tant que client privilégié sous l'égide du nouveau parrain et perd toute lignée descendante acquise jusqu'à ce moment-là dans tous les pays dans lesquels il était parrainé auparavant. Tous les crédits de cas générés avant d'être re-parrainé ne peuvent pas être utilisés pour un futur avancement de niveau ou une qualification d'incitatifs.
- (d) Un client privilégié re-parrainé compte comme un nouveau client privilégié parrainé pour tous les incitatifs et promotions.
- (e) Si le FBO re-parrainé est un gestionnaire reconnu parrainé et qu'il a des gestionnaires reconnus de la première génération dans son organisation, ces gestionnaires seront classés comme gestionnaires hérités de la première génération du parrain nouvellement nommé.
- (f) Le gestionnaire reconnu parrainé qui est re-parrainé continuera à compter pour son niveau d'épingle de gestionnaire du parrain précédent.
- 14.02 (a) Si un FBO a différents parrains dans des pays qui sont ensuite combinés en une seule société d'exploitation, il peut faire l'une ou l'autre des choses suivantes :
- 1) Renoncer l'entreprise Forever et à toute lignée descendante existante dans le pays dans lequel il a été parrainé en dernier lieu, à condition qu'il n'ait pas acheté de produits ou parrainé quelqu'un au cours des 12 derniers mois dans ce pays; et conserver l'entreprise Forever sous la responsabilité

parrain qui figure sur son formulaire de demande original. Il conservera le niveau de vente actuel atteint dans le plan de marketing. La lignée descendante de l'entreprise cédée passera au parrain de la lignée supérieure suivante.

- 2) Conserver les entreprises distinctes Forever; celle du parrain initial sera la principale dans laquelle il se qualifie comme actif chaque mois.

Si elle remplit les conditions requises, l'entreprise secondaire de Forever recevra une dispense d'activité.

15 Politique de parrainage international

15.01 (a) Cette politique concerne tous les parrainages internationaux effectués après le 22 mai 2002.

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

- 1) Le FBO doit contacter le siège social de son pays d'origine, ou du pays dans lequel il souhaite parrainer, et demander à être parrainé au niveau international dans le pays souhaité.
- 2) Le numéro d'identification original du FBO sera utilisé dans tous les pays dans lesquels il est parrainé au niveau international.
- 3) Le parrain du FBO sera la personne qui apparaît comme parrain sur son tout premier formulaire de demande accepté par FLP, sauf dans le cas d'un re-parrainage ou d'un changement de parrain de 6 mois d'un client privilégié.
- 4) Le FBO commencera automatiquement à son niveau de vente actuel dans tous les pays dans lesquels il est parrainé au niveau international.
- 5) Lorsqu'un FBO atteint un niveau de vente avec des crédits de cas provenant d'une seule société d'exploitation, il devient effectif dans cette société immédiatement après la qualification et est reflété dans tous les autres pays le mois suivant. Si le FBO atteint un niveau de vente (superviseur, superviseur adjoint, gestionnaire uniquement) avec des crédits de cas combinés provenant de plusieurs sociétés d'exploitation, il devient effectif dans tous les pays le 15^e du mois suivant la qualification.
- 6) Une fois qu'il a atteint le statut actif (en cumulant 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 atteint le niveau de gestionnaire dans son pays d'origine est promu au niveau de gestionnaire dans un pays étranger et qu'il n'y a pas de FBO descendant qui atteigne le niveau de gestionnaire au cours de la même période de promotion, il doit être actif pendant

chaque mois de la période dans laquelle il a reçu sa promotion afin d'être un gestionnaire reconnu.

Toutefois, si un FBO de la lignée descendante atteint le statut de gestionnaire au cours de la même période de promotion, il doit être actif pendant chaque mois de la période de promotion et disposer d'au moins 25 crédits de cas de groupe ouvert au cours du dernier mois de la période de promotion, soit dans son pays d'origine, soit dans le pays de promotion des FBO des lignées descendantes autres que celle du gestionnaire qui passe au statut de gestionnaire au cours du même mois, afin d'être reconnu comme un gestionnaire.

- 8) Lorsqu'un FBO change de pays de résidence, il doit en informer l'ancien pays de résidence afin que l'adresse puisse être changée et qu'un nouveau pays d'origine lui soit attribué.
- (c) Un client privilégié peut être enregistré et affecté au même FBO dans plusieurs pays, mais les crédits de cas de ses achats ne peuvent pas être combinés dans plusieurs pays pour bénéficier de la réduction de 30 % ou pour s'inscrire en tant que FBO.

16 Activités interdites

16.01 (a) La décision du comité exécutif de mettre fin à une entreprise Forever, ou de refuser, réaligner ou ajuster la remise acquise, les primes, les crédits de cas, la rémunération ou toute récompense incitative en raison de l'implication d'un FBO dans des activités ou omissions non conformes à la politique de l'entreprise ou au code de conduite professionnelle, sera définitive. Les actes intentionnels d'omission et de mépris de la politique de l'entreprise ou du code de conduite professionnelle par un FBO feront l'objet de sanctions sévères, pouvant aller jusqu'à la résiliation et à une action en justice en vue d'obtenir des dommages-intérêts.

16.02 Les activités interdites entraînant une résiliation et une responsabilité pour tout dommage causé par de tels actes comprennent, sans s'y limiter, les comportements suivants :

(a) **Parrainage frauduleux.** Il est interdit à un FBO de parrainer des personnes à l'insu de ces personnes et sans qu'elles aient signé une demande et un accord de Forever Business Owner; de parrainer frauduleusement une personne en tant que FBO; ou de parrainer ou de tenter de parrainer des personnes qui n'existent pas en tant que FBO ou clients (« personnes fantômes ») afin de pouvoir bénéficier de commissions ou de primes.

(b) **Achat de primes.** Il est interdit à un FBO de commander plus de produits que nécessaire pour répondre aux besoins de vente immédiats. Les produits supplémentaires ne peuvent être achetés que lorsque 75 % du stock existant a été vendu, consommé ou utilisé de toute autre manière. De plus, il est interdit à un FBO

d'acheter des produits, ou d'encourager d'autres à en acheter, dans le seul but de se qualifier pour des primes, ou d'utiliser toute autre méthode permettant des achats stratégiques destinés à maximiser les commissions ou les primes, sans avoir d'utilisation réelle des produits achetés. Cette règle vise à éviter toute accumulation excessive de stock :

- 1) Chaque FBO qui commande un produit ayant fait l'objet d'une commande antérieure doit également confirmer et certifier à l'entreprise que 75 % de la commande antérieure de ce produit a été vendue ou utilisée d'une autre manière. Chaque FBO doit tenir des registres précis de ses ventes mensuelles, qui peuvent être inspectés par l'entreprise moyennant un préavis raisonnable. Ces registres comprendront des rapports reflétant les stocks disponibles à la fin du mois.
 - 2) La Société fera preuve de souplesse dans l'application de la politique de rachat lors de la cessation d'une entreprise Forever, mais FLP ne procédera pas au rachat des produits ni à l'émission de remboursements pour les produits certifiés comme ayant été consommés ou vendus. Toute fausse déclaration concernant la quantité de produits vendus ou consommés dans le but de progresser dans le plan de marketing constitue un motif de résiliation.
 - 3) Afin de dissuader le FBO d'encourager d'autres FBO à contourner l'interdiction de chargement des stocks, la Société refacturera à la lignée ascendante d'un FBO résilié toute prime payée sur des produits retournés par un FBO résilié.
- (c) **Achats par procuration.** Il est interdit à un FBO d'acheter des produits en un autre nom que le sien.
- (d) **Vente à un autre FBO.** Outre les activités de vente au détail, il est interdit à un FBO de vendre des produits à tout autre que ceux qu'il parraine personnellement, mais à un prix réduit d'au moins 30 %. Toute autre vente à un autre FBO, directement ou indirectement, est une transaction interdite tant pour le FBO vendeur que pour le FBO acheteur. L'équivalent du crédit de cas d'une telle vente interdite n'est pas autorisé à satisfaire à l'exigence active ou à l'exigence de qualification pour tout autre avantage dans le cadre du programme de marketing. Les ajustements qui en résultent sont effectués pour tenir compte de cette non-conformité.
- (e) Il est interdit à un FBO d'exercer des activités qui sont interdites dans toutes les sections des articles 17.10, 19.02 et 20, comme indiqué dans le présent document.
- (f) Il est interdit à un FBO d'apparaître, d'être mentionné ou de permettre que son nom ou son image soit présenté ou mentionné dans tout document de promotion, de recrutement ou de sollicitation d'une autre société de vente

directe.

- (g) Il est interdit à un FBO d'agir ou de ne pas agir en faisant preuve d'un mépris intentionnel ou d'une négligence grave à l'égard de la politique de l'entreprise ou du code de conduite professionnelle.
- (h) **Vente en magasin.**
 - 1) Sauf dans les cas prévus dans la présente section, il est interdit à un FBO d'autoriser la vente ou l'exposition de produits de la Société dans des magasins de détail, des bases militaires, des réunions d'échange, des marchés aux puces ou d'autres expositions similaires. Toutefois, les expositions d'une durée inférieure à une semaine sur une période de douze mois au même endroit sont considérées comme temporaires et sont donc autorisées après avoir reçu l'approbation écrite du siège social.
 - 2) Un FBO qui dispose d'un bureau, d'un salon de coiffure, d'un salon de beauté ou d'un club de santé axé sur les services est autorisé à exposer et à vendre des produits à l'intérieur de ce bureau, de ce magasin ou de ce club. Toutefois, les enseignes extérieures ou les vitrines destinées à annoncer la vente des produits de la société sont interdites.
 - 3) Il est interdit à un FBO de vendre ou de commercialiser des produits de la marque Forever, sauf s'ils sont dans leur emballage d'origine. Toutefois, les produits peuvent faire l'objet d'une promotion et être servis dans les restaurants au verre ou à la portion.
- (i) **Utilisation de documentation non autorisée.** L'utilisation, la production ou la vente d'aides à la vente ou de documents autres que ceux fournis par FLP nécessite l'accord écrit préalable de la Société.
 - 1) Il est interdit à un FBO de promouvoir ou de vendre des aides à la vente, des documents de formation, des sites Internet ou des applications non fournis par FLP, sauf aux FBO de sa propre lignée descendante. De tels documents proposés à la vente à sa propre lignée descendante doivent être approuvés par FLP et être vendus à un prix raisonnable.
- (j) **Vente en ligne.** Il est interdit à un FBO d'effectuer la vente d'un produit Forever en utilisant un canal de vente basé sur Internet autre que la vitrine de vente au détail fournie par la Société sur foreverliving.com ou sur un site web de FBO indépendant approuvé tel que défini dans la section 17 du présent document.
- (k) **Vente à des tiers à des fins de revente.** Il est interdit à un FBO de vendre des produits FLP à quiconque dans le but de les revendre ou de confier à d'autres le soin de vendre des produits FLP.

- (l) **Parrainage d'un FBO vers une autre société.** Il est interdit à un FBO de contacter, solliciter, persuader, inscrire, parrainer ou accepter, directement ou indirectement, un FBO, un client de FLP ou toute personne ayant été FBO ou client au cours des douze (12) derniers mois, ou d'encourager cette personne de quelque manière que ce soit à promouvoir des opportunités dans les programmes de marketing d'une société de vente directe autre que FLP.
- (m) Il est interdit à un FBO de dénigrer d'autres FBO, les produits/services de FLP, le plan de marketing et de rémunération ou les employés de FLP auprès d'autres FBO ou de tiers. Toute question, toute suggestion ou tout commentaire concernant ces questions doit être adressé par écrit au siège social de FLP uniquement.
- (n) **Énoncés sur les produits.** Les FBO ne peuvent faire aucune déclaration, expresse ou implicite, selon laquelle les produits Forever peuvent prévenir, diagnostiquer, traiter ou guérir une maladie ou un état pathologique. Les produits Forever destinés à être ingérés dans le corps sont purement nutritionnels et/ou des suppléments nutritionnels et sont, par conséquent, réglementés dans le monde entier en tant qu'aliments. Les produits Forever destinés à être utilisés sur le corps sont réglementés dans le monde entier en tant que cosmétiques. Forever ne produit ni ne distribue aucun produit pouvant être considéré ou décrit comme un médicament, un traitement ou une cure.
- (o) **Déclarations sur les revenus.** Les FBO ne peuvent faire aucune déclaration fausse ou trompeuse, expressément ou implicitement, concernant le montant ou le niveau de revenu qu'un FBO potentiel peut espérer gagner. Ces affirmations comprennent, sans s'y limiter, les affirmations et/ou les images utilisées pour montrer un mode de vie considérablement amélioré, luxueux ou somptueux.
- (p) **Exploitation d'une entreprise par procuration.** Il est interdit de créer ou d'exploiter, intentionnellement ou par inadvertance, une entreprise Forever ou toute lignée descendante qui en découle par procuration. Le comité exécutif veillera à ce que ces entreprises soient conformes à la politique de l'entreprise et au code de conduite professionnelle.
- (q) **Exportation de produits.** Il est interdit à un FBO d'exporter des produits à usage commercial vers un pays où ces produits ne sont pas enregistrés, formulés ou étiquetés conformément à la juridiction et à la législation du pays où le FBO tente d'exporter ces produits.
- (r) **Prix affiché des produits.** Il est interdit à un FBO de faire de la publicité, sous quelque forme que ce soit, pour nos produits à un prix inférieur au prix de vente conseillé. Cela inclut le prix indiqué ou toute autre formule de prix qui réduit le prix payé pour un produit Forever à un niveau inférieur au prix de vente conseillé.
- (s) 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 mettre fin à ses fonctions, de

cesser ses activités sur le site ou de réduire ses activités de développement d'entreprises pour quelque raison que ce soit.

(t) **Conduite inappropriée.** Forever a le droit exclusif de mettre fin au contrat de distribution d'un FBO, sans préavis, s'il adopte une conduite qui, selon le jugement raisonnable de Forever :

- 1) est contraire à l'esprit de Forever;
- 2) n'est pas digne d'un représentant ou d'un FBO de Forever;
- 3) est ou pourrait être préjudiciable aux intérêts de Forever; ou
- 4) jette ou pourrait jeter le discrédit sur Forever.

En cas de résiliation en vertu de la présente section (t), il est interdit à FBO de faire des déclarations désobligeantes ou dénigrantes à l'égard de Forever à un tiers.

17 Politique de l'entreprise

17.01 (a) La relation entre le FBO et le FLP est de nature contractuelle. Seules les personnes majeures, âgées de 18 ans ou plus, peuvent passer un contrat avec FLP en tant que FBO.

- 1) Un FBO est autorisé, sous réserve de conditions spécifiques, à enregistrer une entité commerciale à participation restreinte pour détenir son entreprise Forever. Une entité commerciale à participation restreinte est définie comme une entreprise détenue par le FBO principal ou, si la loi l'exige ou si FLP l'approuve, par deux (2) actionnaires, propriétaires, membres ou fiduciaires, qui doivent être directement impliqués dans l'exploitation quotidienne de l'entreprise (ci-après désignée « l'entité commerciale »). En plus de respecter toutes les exigences standard FLP pour les entreprises Forever, la politique de l'entreprise FLP et le code de conduite professionnelle, le FBO individuel devra signer un accord d'entité commerciale de Forever. Cet accord viendra compléter et faire partie intégrante de l'accord Forever Business Owner, et définira les modalités supplémentaires selon lesquelles le FBO accepte d'opérer en tant qu'entité commerciale. L'accord d'entité commerciale de Forever peut être obtenu dans la section « Formulaire et téléchargements » sous « Mon entreprise » après s'être connecté en tant que FBO sur le site foreverliving.com.
- 2) Le FBO est seul responsable de la recherche de conseils professionnels individuels concernant la création d'une entité commerciale, ses effets fiscaux et toute autre question juridique éventuelle. FLP décline explicitement toute responsabilité concernant la décision d'un FBO d'exploiter son entreprise Forever en tant qu'entité commerciale. FLP ne représente ni ne donne aucun conseil fiscal, comptable ou juridique concernant l'affectation de l'entreprise de toujours à une entité

commerciale.

- 3) La Société ne peut être tenue responsable de toute perte de profit, de tout dommage indirect, direct, spécial ou consécutif, ni de toute autre perte encourue ou subie par un FBO à la suite du transfert de son activité de distribution de son nom individuel à une entité commerciale.

(b) Un FBO est considéré comme un entrepreneur indépendant et est tenu d'exercer son activité dans le cadre de l'accord commercial Forever et dans le respect de la politique de l'entreprise et du code de conduite professionnelle applicables dans le pays où il exerce son activité.

(c) La personne indiquée sur le formulaire de demande d'adhésion au statut de FBO, soumis au siège social, constitue l'entreprise Forever.

Si le conjoint d'un FBO légalement marié souhaite créer sa propre entreprise Forever, il doit se faire parrainer directement par son conjoint ou par le parrain de ce dernier.

Si le conjoint d'un FBO résilié souhaite créer sa propre entreprise Forever dans l'année suivant la résiliation, il doit être parrainé directement par l'ancien parrain du FBO résilié. En revanche, s'il souhaite adhérer un an ou plus après la résiliation, il peut choisir n'importe quel FBO comme parrain.

(d) Un FBO est tenu de gérer correctement son activité d'appoint, notamment en veillant à ce que les membres de sa famille ne puissent pas utiliser les informations obtenues dans le cadre de son activité Forever pour contourner la politique de l'entreprise et le code de conduite professionnelle. Tout manquement à cette obligation de gestion pourrait entraîner la résiliation de l'entreprise du FBO.

(e) Si les lignées descendantes d'un FBO parrainent dans un pays étranger où le FBO n'a pas encore été parrainé, ce dernier sera automatiquement parrainé dans ce pays étranger. Il acceptera alors les politiques en vigueur et les lois locales de ce pays, ainsi que les politiques de résolution des litiges énoncées dans le présent document, et s'engagera à s'y conformer.

17.02 FLP accepte de vendre les produits du FBO et de verser des primes de volume conformément au plan de marketing de l'entreprise, sous réserve que le FBO respecte les termes du contrat qui le lie à FLP.

17.03 Un FBO peut développer ses propres techniques de marketing, pour autant qu'elles n'enfreignent pas les règles, réglementations ou statuts de l'entreprise, de l'État, du gouvernement fédéral ou de la juridiction.

17.04 Tout transfert d'une entreprise Forever, autre que par héritage, sans l'accord préalable de l'entreprise, est interdit et sera considéré comme nul. Aux fins de cette disposition, tout changement de l'intérêt bénéficiaire d'une entreprise Forever détenue par une fiducie sera également traité comme un transfert, nécessitant

- l'approbation écrite de la Société pour être valide.
- 17.05 Sauf dans les cas indiqués dans les présentes, il est interdit à un FBO de changer de parrain, directement ou indirectement. FLP ne prendra en considération que la première demande valide reçue par le siège social. Les demandes ultérieures seront rejetées.
- 17.06 Lorsqu'un FBO change de pays de résidence, il doit en informer l'ancien pays de résidence afin que l'adresse puisse être changée et qu'un nouveau pays d'origine lui soit attribué.
- 17.07 **Erreurs ou questions.** Si un FBO a des questions ou croit que des erreurs ont été commises concernant la remise acquise, les primes, les rapports d'activité de la lignée descendante, les frais ou les changements, le FBO doit aviser FLP dans les soixante (60) jours de la date de la prétendue erreur ou de l'incident en question. FLP n'est pas responsable des erreurs, omissions ou problèmes non signalés dans les soixante (60) jours.
- 17.08 **Résiliation volontaire.**
- (a) Un FBO peut mettre fin à son entreprise Forever en soumettant une demande écrite, signée par toutes les personnes désignées dans l'entreprise Forever actuellement approuvée. La résiliation prendra effet à la date d'acceptation de la demande par le siège social. En cas de résiliation, le FBO perdra son niveau de vente actuel ainsi que toutes ses lignées descendantes, y compris celles établies dans des pays étrangers à ce moment-là.
 - (b) Lorsqu'il y a une résiliation d'un FBO, le conjoint (s'il fait partie de la même entreprise FBO) est également considéré comme étant résilié.
 - (c) Au bout de 12 mois, un FBO résilié peut présenter une nouvelle demande, sous réserve de l'approbation du siège social. Après cette approbation, le FBO entrera en tant que client privilégié et n'aura pas droit à la restauration de l'organisation précédente de la lignée descendante.
 - (d) Si le FBO résilié est un gestionnaire reconnu parrainé et qu'il compte des gestionnaires reconnus de la première génération dans son organisation, ces gestionnaires seront considérés comme des gestionnaires hérités par le nouveau parrain.
 - (e) Le gestionnaire reconnu par le parrain qui a été résilié continuera à compter pour le niveau de son ancien parrain.
- 17.09 **Résiliation ou suspension pour motif grave.**
- (a) La résiliation signifie la perte de tous les privilèges nationaux et internationaux et des droits contractuels dont dispose un FBO, y compris le privilège d'acheter et de distribuer les produits. La résiliation entraîne l'impossibilité de bénéficier de primes et l'arrêt de la participation à tous les autres programmes d'avantages

parrainés par l'entreprise.

- (b) À la demande de FLP, le FBO résilié doit rembourser, restituer ou indemniser FLP pour tous les programmes d'avantages, prix, stocks ou primes reçus depuis la date des activités ayant conduit à la cessation d'activité. Une fois que FLP aura récupéré tous les coûts ou dommages liés à la conduite du FBO résilié, les primes perdues en raison de cette résiliation seront versées au prochain FBO qualifié de la ligne ascendante, à condition qu'il respecte les politiques de l'entreprise et le code de conduite professionnelle.
- (c) Au bout de 12 mois, un FBO résilié peut présenter une nouvelle demande sous réserve de l'approbation du siège social. Après cette approbation, le FBO entrera en tant que client privilégié et ne sera pas rétabli dans l'organisation précédente de la lignée descendante.
- (d) La suspension est un statut temporaire qui interdit à un FBO de passer des commandes, de recevoir des bénéfiques et des primes, et de parrainer d'autres FBO.
- (e) Les bénéfiques et les primes d'un FBO suspendu sont retenus jusqu'à ce que le FBO soit rétabli ou résilié. En cas de rétablissement, les paiements retenus sont versés au FBP; sinon, ils sont déboursés conformément au plan de marketing.
- (f) Si le FBO résilié est un gestionnaire reconnu parrainé et qu'il compte des gestionnaires reconnus de la première génération dans son organisation, ces gestionnaires seront considérés comme des gestionnaires hérités par le nouveau parrain.
- (g) Le gestionnaire reconnu par le parrain qui a été résilié continuera à compter pour le niveau de son ancien parrain.

17.10 **Politiques liées à l'Internet.**

- 18 **Vente de produits en ligne.** Afin de préserver l'intégrité de la marque FLP, de sa gamme de produits et de la relation entre le FBO et le client, plusieurs options s'offrent au FBO pour la vente en ligne. Tout d'abord, il peut opter pour un site web approuvé par l'entreprise, FLP360, qui lui permet de commercialiser ses produits en ligne via un lien direct vers la boutique officielle de la Société : www.foreverliving.com. Les commandes passées en ligne sur ce site seront traitées directement par la Société. Ce lien est conçu de manière à maintenir l'utilisateur sur le site web du FBO, garantissant ainsi une continuité dans l'expérience client. Par ailleurs, un FBO peut également créer un « site web FBO approuvé », sous réserve de respecter les conditions supplémentaires énoncées dans l'Annexe 1, jointe aux présentes et faisant partie intégrante de la politique de l'entreprise.
- 19 Il est interdit de parrainer un FBO en ligne par le biais d'une demande de signature électronique ou d'un formulaire en ligne en dehors de la demande

directe ou du lien vers le site officiel de la Société à l'adresse www.foreverliving.com.

- 20 **Publicité électronique.** Les sites web de FBO indépendants qui ont été approuvés par la Société ou qui font partie d'une bannière en ligne ou d'un affichage publicitaire conforme aux lignes directrices de la Société en matière de publicité et qui ont été approuvés par celle-ci, seront autorisés. Les bannières en ligne ou les publicités doivent être soumises à l'approbation de la Société avant d'être mises en ligne et doivent relier l'utilisateur au site web de l'entreprise ou à un site web de FBO indépendant qui a été approuvé par la Société. Toute publicité électronique est soumise et contrôlée par la politique de l'entreprise et le code de conduite professionnelle concernant les lignes directrices en matière de publicité et de promotion.
- 21 **Restrictions supplémentaires sur l'utilisation d'Internet.** Un FBO ne peut inclure aucun nom d'entreprise ni renseignement exclusif (tels que les produits Forever Living, les marques ou noms commerciaux de Forever, ou encore les noms de produits FLP) dans ses bannières en ligne, publicités affichées ou annonces sur les moteurs de recherche (p. ex. Google Ads) si cela risque de semer la confusion chez les visiteurs quant à l'identité de la source. Il est également interdit de donner l'impression, de quelque manière que ce soit, que le visiteur accède au site officiel de la Société. Le FBO doit clairement indiquer qu'il est un FBO indépendant et ne peut créer un lien qui vers son site web reproduit de Forever (ex. : <https://abc.flp.com>, où « abc » représente le nom choisi par le FBO) ou vers un site web FBO approuvé. L'URL ou le domaine affiché doit impérativement correspondre à la page d'accueil du FBO.

18 Volet juridique

18.01 Résolution des litiges / renonciation au procès avec jury.

- (a) Si une controverse ou une réclamation découlant de la relation entre le FBO et la Société, ou liée aux produits FLP, ne peut être résolue par la négociation, la Société et le FBO conviennent de favoriser, dans toute la mesure du possible, une résolution amiable, rapide, efficace et économique du litige. À cette fin, ils renoncent à leur droit respectif à un procès devant jury et s'engagent à soumettre le différend à l'American Arbitration Association (AAA) pour un arbitrage contraignant dans le comté de Maricopa, en Arizona. Cet arbitrage sera mené conformément aux procédures écrites adoptées par FLP pour la résolution des litiges, telles que définies dans la politique en vigueur, disponible sur le site web de la Société: www.foreverliving.com. Le comté de Maricopa, en Arizona, est désigné comme le seul et unique lieu de juridiction pour tout litige entre la société et le FBO. Le cas échéant, dans le cadre des procédures de résolution des litiges de FLP, un tribunal compétent de l'État de l'Arizona, situé dans le comté de Maricopa, sera saisi.

- (b) La demande et l'accord Forever Business Owner sont régis à tous égards par les lois de l'État de l'Arizona.
- (c) La participation au programme de parrainage international est un privilège qui permet à chaque FBO de bénéficier du réseau international d'entreprises de FLP. Le programme de parrainage international est contrôlé depuis le siège social de FLP, situé dans le comté de Maricopa, en Arizona. Un FBO participant au programme de parrainage international accepte et consent à ce que tout litige découlant de la relation d'un FBO ou des produits FLP (ou tout litige lié à ceux-ci), impliquant l'une des sociétés affiliées à FLP, soit résolu par un arbitrage obligatoire dans le comté de Maricopa, en Arizona, conformément aux politiques actuelles de résolution des litiges de ForeverLiving.com et Forever Living Products International, LLC, telles que définies ci-dessus et indiquées sur le site web de l'entreprise FLP à l'adresse suivante : www.foreverliving.com.

18.02 Transferts testamentaires.

- (a) Le transfert ou la cession d'une entreprise Forever est interdit, sauf en cas de décès, de séparation légale ou de divorce.
- (b) Toutes les demandes de FBO qui contiennent deux signatures, quelle que soit la date à laquelle elles ont été signées, considérées comme créant une copropriété avec droit de survie. Si le FBO vit dans un état de propriété communautaire, traitement sera celui de la propriété communautaire avec droit de survie. À la confirmation du décès de l'un des deux FBO signataires, l'entreprise Forever sera automatiquement transférée au survivant des deux. Il en sera ainsi indépendamment de ce qui est prévu dans le testament du premier FBO décédé. En outre, cela signifie que, lorsque deux personnes ont signé la demande Forever Business Owner, le survivant des deux sera l'unique FBO après le décès de la première. Si un propriétaire d'entreprise ne souhaite pas ce résultat, il doit contacter le siège social pour exprimer ses besoins et déterminer s'il est possible d'y répondre. N'oubliez pas qu'aucun changement ne peut être apporté à une entreprise Forever de votre vivant, sauf en cas de séparation légale ou de divorce.
- (c) Si la demande de distributeur d'une personne légalement mariée a coché la case de l'état civil comme « Marié », mais que la demande ne contient que la signature de l'une des parties mariées, la société traitera l'entreprise Forever comme étant une tenure conjointe avec droit de survie.
- (d) Les demandes de FBO dont la case de l'état civil est cochée comme étant célibataire et avec une seule signature seront traitées par la Société en conséquence.
- (e) Pour transférer l'entreprise Forever d'une personne célibataire à son décès, le FBO doit disposer d'un testament ou utiliser une fiducie du concédant.
- (f) La Société reconnaît la tenure conjointe avec droit de survie ainsi que l'utilisation de

fiducies du concédant comme des moyens légaux de détenir une entreprise Forever. En cas de décès d'un FBO, ces mécanismes permettent le transfert de l'entreprise au survivant ou au bénéficiaire désigné, évitant ainsi une procédure d'homologation pour la transmission du bien à l'héritier prévu.

- (g) Si une entreprise Forever est détenue par une entité commerciale, le décès de l'actionnaire principal n'entraînera pas son retrait de cette entité, à condition que la propriété de celle-ci demeure conforme à la politique de l'entreprise régissant la détention d'une entité commerciale. Le transfert de propriété sera reconnu par la Société uniquement après la soumission et l'approbation d'une décision de justice ou de documents juridiques attestant du transfert.
- (h) Dans les six (6) mois suivant le décès d'un FBO, le FBO survivant, le fiduciaire ou le représentant de la succession doit en informer le siège social de FLP. Cette notification doit être accompagnée d'une copie certifiée du certificat de décès ainsi que d'une copie certifiée du testament, de la fiducie du concédant ou d'une ordonnance du tribunal autorisant le transfert de l'entreprise Forever à un successeur qualifié. Après ce délai de six (6) mois, FLP pourra retirer le FBO décédé de l'entreprise Forever. Il est essentiel d'envoyer la notification et la documentation requise dans les délais impartis afin d'éviter une suspension ou une résiliation de l'entreprise Forever. Si des circonstances justifient un délai supplémentaire, une demande de prolongation raisonnable peut être soumise au bureau national du FLP du FBO décédé avant la fin de la période de six (6) mois. FLP se réserve le droit d'effectuer des paiements au conjoint survivant, au bénéficiaire, au fiduciaire ou au représentant personnel légalement autorisé de la succession du FBO décédé, sous réserve de la soumission en temps opportun des documents légaux requis.
- (i) Les droits héréditaires d'une entreprise Forever sont limités et restreints comme suit :
 - 1) L'héritier doit être une personne qui peut être qualifiée comme FBO.
 - 2) Comme l'héritier doit être un adulte, il peut être nécessaire d'établir une fiducie ou une tutelle pour plusieurs héritiers ou des enfants mineurs. Dans le cas où une fiducie est établie, une copie doit être placée dans le dossier du FLP. Ses termes doivent clairement permettre au fiduciaire d'agir en tant que FBO. Un tuteur ou fiduciaire d'une fiducie testamentaire doit être nommé par le tribunal compétent et recevoir une autorisation spécifique pour agir en tant qu'agent fiduciaire au nom des mineurs.
 - 3) Un fiduciaire ou un tuteur conserve le statut de FBO tant que l'accord Forever Business Owner n'est pas violé, jusqu'à ce que les bénéficiaires aient atteint l'âge de la majorité et qu'un héritier accepte la responsabilité de l'exploitation de l'entreprise Forever avec l'approbation préalable du tribunal.

- 4) Un fiduciaire, un tuteur, un conjoint ou un autre représentant type de FBO est responsable des actions du bénéficiaire, du pupille ou de son conjoint en ce qui concerne le respect de conditions de la politique de l'accord avec le propriétaire de l'entreprise Forever. Une violation de la politique de l'entreprise et du code de conduite professionnelle par l'une des personnes susmentionnées peut entraîner la résiliation de l'entreprise Forever.
- 5) Le poste héréditaire de l'entreprise Forever dans le cadre du plan de marketing de l'entreprise est limité à une reconnaissance qui ne peut être supérieure à celle de gestionnaire. Toutefois, les primes seront payées aux mêmes niveaux et exigences que celles détenues par le défunt. Tous les gestionnaires parrainés appartenant à l'entreprise Forever seront reclassés en tant que gestionnaires hérités, qui pourront par la suite se qualifier en tant que gestionnaires parrainés conformément à la section 5.04(e). Les postes d'entreprise Forever inférieurs à celui de gestionnaire sont hérités à ce niveau.

18.03 Transferts pour cause de divorce.

- (a) Lors d'un divorce en cours ou de la négociation d'un règlement de propriété, FLP continuera à verser les paiements au FBO comme il le faisait avant l'action en cours.
- (b) En cas de divorce ou de séparation légale, un accord de règlement des biens juridiquement exécutoire peut attribuer l'entreprise Forever à l'un des conjoints. Toutefois, l'entreprise Forever ne peut pas être divisée. Une seule personne adulte pourra conserver la lignée descendante actuelle de l'entreprise. L'autre conjoint a la possibilité d'établir une nouvelle entreprise Forever, mais uniquement au même niveau du plan de marketing que celui détenu avec l'ex-conjoint, sans pouvoir dépasser le niveau de gestionnaire. Cette nouvelle entreprise doit être parrainée soit par le parrain initial, soit par l'ex-conjoint. Tant que l'autre conjoint n'a pas atteint à nouveau la qualification requise, sa nouvelle entreprise Forever sera considérée par le parrain comme héritée.

19 clauses restrictives

- 19.01 Dans la mesure permise par la loi, FLP, ainsi que ses administrateurs, dirigeants, actionnaires, employés, ayants droit et agents (collectivement appelés les « associés »), ne peuvent être tenus responsables, et le FBO dégage FLP et ses associés de toute responsabilité et renonce à toute réclamation pour toute perte de profits, tout dommage indirect, direct, spécial ou consécutif, ainsi que pour toute

autre perte subie ou encourue par le FBO en raison : (a) de la violation, par le FBO, de l'accord Forever Business Owner, de la politique de FLP ou du code de conduite professionnelle et des procédures; (b) de la promotion ou de l'exploitation de l'entreprise Forever du FBO et des activités qui s'y rapportent; (c) de toute donnée ou information erronée ou incorrecte fournie par le FBO à FLP ou à ses associés; (d) du défaut, par le FBO, de fournir à FLP les renseignements ou données nécessaires, y compris, sans s'y limiter, ceux liés à son inscription, à son acceptation dans le plan de marketing de FLP et au paiement des primes de volume; (e) de tout transfert résultant du décès, de la séparation légale ou du divorce du FBO. CHAQUE FBO ACCEPTE QUE L'ENTIÈRE RESPONSABILITÉ DE FLP ET DE SES ASSOCIÉS POUR TOUTE RÉCLAMATION RELATIVE À LA RELATION CONTRACTUELLE, Y COMPRIS, MAIS SANS S'Y LIMITER, TOUTE ACTION CONTRACTUELLE, DÉLICTEUSE OU EN ÉQUITÉ, SOIT STRICTEMENT LIMITÉE AU MONTANT DES PRODUITS ACHETÉS PAR LE FBO AUPRÈS DE FLP ET TOUJOURS REVENDABLES.

19.02 Licence limitée d'utilisation des marques de la Société.

- (a) Le nom « Forever Living Products » et les symboles de FLP, ainsi que d'autres noms pouvant être adoptés par FLP, y compris les noms de produits FLP, sont des noms commerciaux et des marques déposées de la Société.
- (b) Chaque FBO est autorisé par FLP à utiliser les marques déposées, les marques de service et les autres marques de FLP (ci-après collectivement dénommées « marques »), dans le cadre de l'exécution de ses devoirs et obligations en vertu de l'accord Forever Business Owner et des politiques et procédures associées. Toutes les marques demeurent la propriété exclusive de FLP. Les marques ne peuvent être utilisées que dans les limites spécifiées par l'accord Forever Business Owner et les politiques et procédures de FLP. La licence accordée par FLP est valide tant que le FBO respecte pleinement et demeure en conformité avec les politiques et procédures de FLP. Toutefois, il est interdit à un FBO de revendiquer la propriété des marques de FLP (c'est-à-dire, par exemple, d'enregistrer un nom de domaine incluant « FLP », « Forever Living » ou toute marque de FLP) sans l'approbation écrite préalable de FLP. Ces marques ont une valeur importante pour FLP et sont fournies à chaque FBO exclusivement pour un usage strictement conforme à l'autorisation expresse donnée par FLP.
- (c) Les FBO ne peuvent utiliser aucun document écrit, imprimé, enregistré ou autre pour la publicité, la promotion ou la description du produit ou du programme de marketing FLP, ou de toute autre manière, un document qui n'a pas été protégé par des droits d'auteur et fourni par FLP, à moins que ce document ait été soumis à FLP et approuvé par écrit par FLP avant d'être diffusé, publié ou affiché.
- (d) Les FBO ne peuvent pas modifier l'emballage, les étiquettes ou le mode d'emploi des produits FLP, ni recommander qu'un produit soit utilisé d'une manière autre que celle indiquée dans la documentation de la Société.

20 Accord sur les renseignements confidentiels et la non-divulgence

- 20.01 (a) Les rapports de la lignée descendante et tous les autres rapports et renseignements généalogiques, y compris, mais sans s'y limiter, les renseignements sur l'organisation des ventes de la lignée descendante et les relevés récapitulatifs des commissions, sont privés, exclusifs et confidentiels pour FLP.
- (b) Tout FBO qui se voit fournir de tels renseignements doit les traiter de manière privée et confidentielle, veiller à en préserver le caractère secret et s'abstenir de les utiliser à d'autres fins que la gestion de son organisation de vente en ligne (lignée descendante).
- (c) Un FBO peut avoir accès à des renseignements privés et confidentiels qu'il reconnaît comme étant exclusifs, hautement sensibles et précieux pour les activités de FLP. Ces renseignements lui sont communiqués uniquement et exclusivement dans le but de favoriser la vente des produits FLP, ainsi que la prospection, la formation et le parrainage de tiers susceptibles de devenir des FBO, en vue de développer et promouvoir ses activités au sein de FLP.
- (d) Les termes « secret commercial » ou « renseignements confidentiels » désignent également les renseignements, y compris une formule, un modèle, une compilation, un programme, un dispositif, une méthode, une technique ou un procédé, qui :
- 1) tirent une valeur économique indépendante, réelle ou potentielle, du fait qu'ils ne sont pas généralement connus d'autres personnes susceptibles d'en obtenir une valeur économique par leur divulgation ou leur utilisation; et
 - 2) font l'objet d'efforts raisonnables, dans les circonstances, pour préserver leur caractère secret.
- (e) Lorsque FLP met des renseignements à la disposition du FBO, c'est dans le seul but de mener à bien les activités de la FLP.
- (f) Il est interdit à un FBO d'utiliser, de divulguer, de dupliquer ou de mettre à la disposition d'autres personnes que des FBO des secrets commerciaux ou des renseignements confidentiels, sans l'accord écrit préalable de FLP.
- (g) Il est interdit à un FBO, directement ou indirectement, d'utiliser, de tirer profit ou d'exploiter tout secret commercial ou renseignement confidentiel pour son propre bénéfice ou au bénéfice de toute personne, autrement que dans le cadre de ses activités de FLP.
- (h) Un FBO doit préserver la confidentialité et la sécurité des secrets commerciaux et des renseignements confidentiels en sa possession et les protéger contre toute divulgation, utilisation abusive, détournement ou toute autre action incompatible

avec les droits de FLP.

- (i) **Autres clauses restrictives.** En contrepartie de la réception par FLP de secrets commerciaux ou de renseignements confidentiels, le FBO accepte expressément que, pendant la durée de son entreprise Forever, il ne prenne aucune mesure ni n'encourage aucune action dont le but ou l'effet serait de contourner, violer, interférer ou diminuer la valeur ou les avantages des relations contractuelles de FLP avec tout FBO. Sans limiter la portée générale de ce qui précède, pendant la durée de l'entreprise Forever, le FBO s'engage à ne pas contacter, solliciter, persuader, enrôler, parrainer ou accepter, directement ou indirectement, un FBO, un client de FLP, ou toute personne ayant été un FBO ou un client au cours des douze derniers mois, dans le cadre de programmes de marketing d'une société de vente directe autre que FLP, ni à encourager de quelque manière que ce soit cette personne à promouvoir des opportunités dans de tels programmes.
- (j) Les accords contenus dans la section « Renseignements confidentiels » des présentes politiques resteront en vigueur indéfiniment. Les accords mentionnés dans la section « Autres clauses restrictives » des présentes politiques resteront pleinement en vigueur pendant la durée de l'accord Forever Business Owner précédemment signé entre FLP et le FBO, et ce, jusqu'à la date la plus tardive suivante : un (1) an à compter de la dernière réception d'un renseignement confidentiel, ou douze (12) mois après l'expiration ou la résiliation de l'accord Forever Business Owner.

21 Garantie, retour de produit et rachat

21.01 Les délais suivants s'appliquent, sauf s'ils sont modifiés par la législation locale.

21.02 FLP garantit la satisfaction et garantit que ses produits sont exempts de défauts et qu'ils sont en grande partie conformes aux spécifications du produit. Pour tous les produits FLP, à l'exception de la documentation et des produits promotionnels, cette garantie est valable pour une période de trente (30) jours à compter de la date d'achat.

Clients de détail/clients privilégiés :

21.03 (a) Les clients de détail/clients privilégiés ont la garantie d'être satisfaits à 100 % du produit. Dans les trente (30) jours suivant la date d'achat, un client de détail/client privilégié peut :

1) Obtenir un nouveau produit de remplacement pour tout produit défectueux; ou

2) Annuler l'achat, renvoyer le produit et obtenir le remboursement intégral du prix d'achat, à l'exclusion des frais d'expédition.

(b) Dans tous les cas, une notification appropriée, une preuve d'achat et le retour du produit dans les délais impartis doivent être fournis à la source d'achat. FLP se réserve le droit de refuser les retours répétitifs.

- (c) Lorsqu'un client de détail ou un client privilégié achète des produits FLP sur la boutique en ligne de la Société, puis les retourne pour obtenir un remboursement, le bénéfice ainsi que la prime versés seront refacturés au FBO ayant bénéficié de la vente.
- (d) Lorsque les produits de FLP sont achetés auprès ou par l'intermédiaire d'un FBO, ce dernier est le premier responsable de la satisfaction du client en échangeant le produit ou en remboursant l'argent. En cas de litige, FLP déterminera les faits et résoudra le problème. Si FLP débourse de l'argent, celui-ci sera facturé au FBO qui a bénéficié de la vente du produit.

Procédure de remboursement et de rachat pour les FBO

- 21.04 Pendant les périodes de garantie respectives, FLP remplacera tout produit défectueux ou retourné par un client de détail insatisfait par un nouveau produit du même type. Ce remplacement est conditionnel à la présentation, dans les délais requis, d'une preuve d'achat confirmant que l'achat a bien été effectué par le client de détail ayant retourné le produit. Lorsqu'un FBO demande un remplacement en raison d'un retour de produit par un client de détail, il doit fournir une preuve de vente au client, une preuve écrite de l'annulation, un reçu signé attestant le retour des fonds ainsi que le retour du produit ou des contenants vides. FLP se réserve le droit de refuser les retours répétés de produits par les mêmes parties.
- 21.05 (a) FLP rachètera tout produit FLP non vendu et non vendable, à l'exception des documents, qui a été acheté au cours des douze mois précédents par un FBO mettant fin à son entreprise Forever. Pour en bénéficier, le FBO résilié doit d'abord aviser FLP par écrit de son intention de mettre fin à son entreprise Forever et de renoncer à tous les droits et privilèges connexes. Il doit ensuite retourner à FLP tous les produits pour lesquels un remboursement est demandé, accompagnés de la preuve d'achat.
- (b) Si un FBO résilié retourne un produit acheté au prix du client privilégié, le bénéfice accordé au client privilégié sera déduit du FBO qui l'a perçu. Si le produit retourné représente plus de 1 CC, toutes les primes et tous les crédits de cas attribués à la lignée ascendante du FBO résilié pour ces produits seront également déduits. Si ces crédits de cas ont contribué à une augmentation de niveau du FBO ou de sa lignée ascendante, un recalcul pourra être effectué après déduction afin de déterminer si ces augmentations doivent être maintenues.
- (c) Si un FBO résilié renvoie une trousse Combination Pak dans laquelle il manque un produit, le remboursement et les déductions de la lignée ascendante seront calculés comme si la trousse avait été renvoyée dans son intégralité, puis le prix des composants manquants sera déduit du remboursement effectué.
- (d) Après vérification des faits, le FBO recevra un chèque de remboursement de FLP d'un montant égal au coût pour le FBO des produits retournés, moins les primes reçues personnellement et les frais de manutention, de transport et toute autre

compensation appropriée.

- (e) Après avoir récupéré tous les coûts ou dommages résultant de la conduite négative du FBO résilié, le cas échéant, FLP retirera le FBO du plan de marketing FLP, et toute son organisation de lignée descendante passera directement sous le parrain du FBO résilié dans la séquence de génération actuelle.

21.06 La « règle de rachat » a pour objectif d'imposer au parrain et à la Société la responsabilité de s'assurer que le FBO effectue des achats de produits de manière réfléchie. Le parrain doit s'efforcer de fournir des recommandations au FBO afin qu'il n'achète que la quantité de produits nécessaire pour répondre aux besoins de vente immédiats. Les produits ayant déjà été certifiés comme vendus, consommés ou utilisés ne peuvent pas être rachetés dans le cadre de cette règle.

22 Code de conduite professionnelle

22.01 Intégrité, respect, diligence

- (a) Nous sommes extrêmement fiers non seulement de nos réalisations, mais aussi de la manière dont nous les accomplissons. L'attrait de la Société pour de nouveaux entrepreneurs repose en grande partie sur son héritage d'intégrité, le respect que nous témoignons aux autres et la rigueur avec laquelle nous construisons des entreprises Forever prospères. En votre qualité de propriétaire d'entreprise, nous vous encourageons à réfléchir à votre rôle dans le maintien de ces valeurs fondamentales et des normes de conduite qui les sous-tendent. Votre engagement à respecter ces principes contribuera à renforcer notre héritage et à assurer notre succès mutuel à long terme. Tout manquement aux principes du code de conduite professionnelle peut entraîner des mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'à la résiliation.

22.02 Effort, sacrifice et dévouement

- (a) Les FBO enseignent les principes de la vente directe et du marketing de réseau à leurs équipes, en insistant sur le fait que, comme toute autre activité digne d'intérêt, la réussite exige des efforts et des sacrifices. La flexibilité et les avantages offerts par l'opportunité Forever sont gagnés par ceux qui se consacrent à une routine de travail acharné sur une période de temps prolongée.

22.03 Les FBO sont des bâtisseurs

- (a) Les FBO sont des bâtisseurs. Ils construisent leur commerce de détail individuel, leur entreprise parrainée de première ligne et leur équipe multigénérationnelle. Il n'y a pas de place pour démolir, démanteler ou décourager les autres de bâtir leurs entreprises respectives.

22.04 Aucune demande de remboursement de frais médicaux, de frais liés au mode de vie ou de frais

liés au revenu

- (a) Les FBO doivent faire preuve de sincérité lorsqu'ils prospectent et s'abstenir de toute affirmation exagérée concernant l'entreprise, l'efficacité de ses produits ou les récompenses offertes dans le cadre de son plan de marketing. Que ce soit en personne ou sur les réseaux sociaux, ils ne doivent en aucun cas faire de déclarations médicales non fondées ni de projections de revenus fausses ou trompeuses.

22.05 Loyauté

- (a) Les FBO doivent faire preuve de loyauté envers la Société, son personnel, ses représentants et leurs collègues propriétaires d'entreprise en tout temps. Ils doivent éviter le commérage, les critiques et les jeux de politique interne.

22.06 Fierté d'être un professionnel de la vente directe

- (a) Les FBO ont l'apparence et le comportement d'un professionnel fier de la vente directe et du marketing de réseau.

22.07 Enseignement des bons principes de réseautage

- (a) Les FBO enseignent à leurs propriétaires d'entreprises de leurs lignées descendantes et à leurs équipes les bons principes du réseautage et de la conduite personnelle.

22.08 Attitude positive

- (a) Les FBO affichent une attitude positive, tant dans leur discours que dans leur comportement, que ce soit en personne ou sur les médias sociaux, à l'égard de tous les propriétaires d'entreprise, dans un esprit de coopération et de travail d'équipe.

22.09 Soutien des autres propriétaires d'entreprise

- (a) Les FBO s'engagent à aider leurs propres équipes et à soutenir les autres propriétaires d'entreprise et leurs équipes afin de favoriser une communauté locale prospère, dynamique et active.

22.10 Respect des politiques de l'entreprise, du code de conduite professionnelle et du code d'éthique de la DSA

- (a) Les FBO connaissent et respectent tous les aspects de la politique de l'entreprise, du code de conduite professionnelle et du code d'éthique de la DSA.

22.11 Participation aux événements de la Société

- (a) Les FBO au niveau gestionnaire participent à la majorité des événements organisés par la Société et encouragent leur équipe à y assister également.

22.12 Montrer l'exemple

- (a) Les FBO donnent l'exemple en parrainant de nouveaux propriétaires d'entreprise

de première ligne, en obtenant chaque mois 4 crédits de cas, et en s'efforçant de se qualifier en tant que gestionnaires de leadership. Ils visent également à obtenir l'incitatif acquis, la prime du président, ainsi que l'invitation à la retraite des gestionnaires Eagle et au Global Rally.

22.13 Éviter les achats excessifs de produits

- (a) Les FBO encouragent les personnes qu'ils parrainent à détenir un stock de produits correspondant à leurs besoins pour leur consommation personnelle et leur activité de vente directe sur le site et à éviter les achats excessifs.

22.14 Intégrité dans le parrainage

- (a) Les FBO insistent pour que les propriétaires d'entreprise potentiels soient parrainés par le propriétaire d'entreprise qui leur a présenté l'opportunité Forever; ils s'abstiennent de parrainer le prospect d'un autre propriétaire d'entreprise.

22.15 Gestion des défis, enjeux et problèmes

- (a) Les FBO font face aux défis, aux enjeux et aux problèmes de manière personnelle, sans les partager avec les propriétaires d'entreprise qui ne sont pas directement impliqués, ni les publier sur les médias sociaux. Ils utilisent les voies de communication appropriées pour obtenir des réponses ou exprimer leurs préoccupations, en commençant par leur parrain, en remontant la lignée, ou en s'adressant directement à l'entreprise pour obtenir des informations complémentaires.

22.16 Abstention de promouvoir un produit ou un service non lié à Forever

- (a) Les FBO s'abstiennent de promouvoir et/ou de vendre tout produit ou service non lié à Forever sans l'approbation écrite préalable du siège social international.

22.17 Frais excessifs de participation aux réunions

- (a) Les FBO s'abstiennent de promouvoir ou d'organiser des événements, des séminaires, des webinaires ou des réunions, quel que soit le lieu ou la modalité, au sein de l'univers Forever des FBO, lorsque les frais associés à ces activités dépassent les coûts raisonnables liés à leur production ou tenue. L'objectif de toutes ces activités est de susciter l'intérêt pour le plan de marketing de Forever et de générer des revenus par ce moyen.

22.18 Réunions dans les locaux de la Société

- (a) Les FBO démontrent leur volonté d'aider les autres FBO, quelle que soit leur lignée de parrainage, en les invitant, ainsi que leurs invités, à des réunions organisées dans les locaux de la Société.

22.19 Persuasion des FBO de mettre fin à leurs activités

- (a) Les FBO s'abstiennent d'inciter, de contraindre ou de persuader, de quelque manière

que ce soit, tout autre propriétaire d'entreprise de mettre fin à sa position, de cesser ses activités ou de réduire ses efforts de création d'entreprise, pour quelque raison que ce soit.

22.20 Publicité sur le prix de vente du produit

- (a) Les FBO s'abstiennent de toute forme de publicité pour les produits Forever à un prix inférieur au PVC. Cela inclut tout prix affiché ou toute autre formule de tarification qui réduirait le prix payé pour un produit Forever en dessous du PVC.

Annexe 1 – Site web FBO approuvé Conditions générales d'utilisation

1. Généralités

Un FBO ne peut promouvoir et vendre les produits de la société que par l'intermédiaire de sa boutique en ligne Forever personnelle sur www.foreverliving.com ou sur un site web FBO indépendant approuvé (un « site web FBO approuvé »), conformément aux critères spécifiés dans les politiques et procédures de la société, ainsi qu'au code de conduite professionnelle (la « politique de l'entreprise »). En plus de respecter toutes les exigences standard de FLP définies dans la politique de l'entreprise, le FBO doit se conformer aux conditions énoncées dans la présente annexe 1, qui complète, est intégrée à et fait partie de la politique de l'entreprise. Cette annexe décrit les exigences supplémentaires pour un site web FBO approuvé.

Un FBO ne peut exposer et proposer à la vente des produits de la Société que sur un site web indépendant répondant aux conditions stipulées dans la politique de l'entreprise et dans la présente annexe, et qui a été autorisé par écrit par la Société au moins deux mois à l'avance. Cette autorisation ne peut être refusée sans raison valable. Un tel site web indépendant autorisé est appelé un « site web FBO approuvé ».

Un FBO doit notifier à la Société l'URL et le nom commercial du site web qu'il souhaite utiliser pour son site web FBO approuvé, ainsi que tout changement concernant ces éléments pendant la durée de la convention. Les URL et noms commerciaux ne doivent en aucun cas porter atteinte à l'image prestigieuse et luxueuse de la Société et de ses produits.

Le FBO est tenu de maintenir une liste des URL qu'il utilise pour la publicité et la vente des produits de la Société et doit fournir cette liste à l'entreprise le premier jour ouvrable de chaque mois.

Si un FBO prévoit de réviser substantiellement son site web approuvé, il doit en informer la Société avant le lancement du site web révisé. La Société vérifiera que les critères énoncés dans la présente annexe sont toujours respectés. Le site web révisé

du FBO doit être préalablement autorisé par écrit par la Société avant son lancement, cette autorisation ne pouvant être refusée de manière déraisonnable.

Présentation. Un FBO disposant d'un site web FBO approuvé doit veiller à ce que son site respecte les conditions suivantes :

- (a) Il ne doit pas utiliser le nom « Forever Living », « Forever Living Products » ou toute autre marque déposée, marque, nom commercial ou autre nom de la Société ou de ses sociétés affiliées, ou encore le nom d'un produit de la Société, seul ou en combinaison avec d'autres termes, lettres ou chiffres, comme nom de domaine pour son site web FBO approuvé, à moins d'une approbation préalable par écrit de la Société;
- (b) Le site doit clairement identifier son caractère indépendant, en affichant le nom du FBO et l'ajout « Forever Business Owner indépendant » sur toutes les pages du site web;
- (c) Il ne doit présenter que des produits de la Société, sauf si l'accord préalable de la Société est obtenu;
- (d) Il doit être conçu et formaté de manière professionnelle, en respectant les normes qui correspondent à l'image de marque de la Société. L'environnement du site web FBO approuvé doit être uniforme avec le caractère et l'image de la Société et de ses produits, et le site ne doit pas altérer cette image, que ce soit par son nom, sa signalisation, son contenu (messages, images, liens, autres éléments) ou son design et sa convivialité globale;
- (e) Affiche des photographies de tous les produits de la Société disponibles à la vente, pouvant être affichées par les utilisateurs à une résolution supérieure à 72 pixels par pouce (ppi). Toutes les photographies des produits de la Société doivent être obtenues auprès de la Société, sous réserve des conditions qui peuvent être imposées pour leur utilisation, ou approuvées par la Société à l'avance;
- (f) Inclut des descriptions des produits de la Société à vendre. Un FBO ne peut inclure que des descriptions de produits fournies ou autorisées par la Société;
- (g) Le site doit fournir des renseignements exacts et non trompeurs sur les produits de la Société. Conformément à l'article 16.02(n) de la politique de l'entreprise, un FBO ne peut déclarer ni insinuer que les produits de la Société peuvent prévenir, diagnostiquer, traiter ou guérir une maladie ou un état pathologique. Les produits destinés à être ingérés doivent être commercialisés uniquement en tant que denrées alimentaires ou compléments alimentaires et sont enregistrés en tant que tels dans le monde entier. Les produits destinés à un usage corporel doivent être enregistrés comme produits cosmétiques dans le monde entier. La Société ne fabrique ni ne distribue de produits pouvant être considérés comme pharmaceutiques ou pouvant être décrits comme destinés à la guérison ou au traitement de maladies;

- (h) Le site doit être facilement navigable et permettre une recherche et un classement efficaces des produits, en fonction de leurs catégories, gamme de produits et produits individuels;
- (i) Il doit être optimisé pour une utilisation avec des résolutions d'écran et des navigateurs web standard;
- (j) Le site doit afficher l'adresse URL du FBO dans la barre d'adresse du navigateur web à tout moment pendant le processus de commande;
- (k) Il doit contenir un lien vers le site web officiel de la Société, www.foreverliving.com, afin de faciliter l'accès des clients. Ce lien ne doit pas rediriger vers des sites qui nuisent à l'image de marque de la Société;
- (l) Le site ne doit pas contenir, ne doit pas rediriger vers, ni être lié à des pages contenant des documents illégaux, contrefaits, obscènes ou pornographiques, ni des pages qui encouragent la violence, la discrimination ou des propos haineux;
- (m) Le site doit être hébergé par un fournisseur de services web réputé, sur un serveur fiable de haute qualité, avec une largeur de bande suffisante pour répondre à la demande moyenne des clients sans réduire significativement la vitesse ou la fiabilité. Si le site web du FBO approuvé est hébergé par une plateforme tierce, le FBO doit s'assurer que les clients ne visitent pas le site web via une plateforme tierce portant le nom ou le logo de celle-ci. Le site web FBO approuvé doit être extrêmement fiable et accessible, avec une disponibilité d'au moins 99,9 % et un temps de latence très faible.

Marketing. Un FBO doit respecter les conditions suivantes :

- (a) Se conformer en tout temps à l'ensemble des lois et réglementations en vigueur, notamment celles portant sur la protection des données et de la vie privée (y compris le Règlement général sur la protection des données (UE) n° 2016/679), la vente à distance, le commerce électronique, la protection des consommateurs, la responsabilité du fait des produits, la publicité trompeuse et comparative, la concurrence déloyale, la diffamation, la signature électronique et les droits de propriété intellectuelle;
- (b) Veiller à ce qu'aucun produit de la Société ne soit vendu ou livré dans des territoires où leur commercialisation est interdite par les lois et réglementations locales (notamment en matière d'étiquetage, de formulation, d'ingrédients interdits ou de restrictions de vente) et/ou où la Société ne les a pas enregistrés officiellement;
- (c) Gérer le site web FBO approuvé exclusivement sous son propre nom et interdire à tout tiers d'y établir un lien d'une manière pouvant induire une confusion quant à l'identité du propriétaire et de l'exploitant du site;

- (d) Interdire à tout tiers d'encadrer le site web FBO approuvé (c'est-à-dire d'afficher son contenu sur un autre site) ou d'établir un « lien profond » vers une sous-page qui ne mentionne pas clairement le nom du FBO. Si un tel lien profond est découvert, le FBO devra prendre des mesures raisonnables pour le faire supprimer;
- (e) N'utiliser que des images, vidéos ou autres supports publicitaires et marketing fournis ou approuvés par la Société sur le site web du FBO approuvé;
- (f) Conformément à la section 19.02(c) de la politique de l'entreprise, n'utiliser sur Internet que des documents écrits, imprimés, enregistrés ou autres fournis par la Société ou protégés par des droits d'auteur. Tout autre document utilisé à des fins publicitaires, promotionnelles ou descriptives du produit ou du programme de marketing de la Société doit être soumis à celle-ci et approuvé par écrit avant sa diffusion, publication ou affichage. Cette approbation ne sera pas refusée de manière déraisonnable;
- (g) Veiller à ce que les publicités électroniques, telles que les bannières en ligne, les annonces affichées et les publicités sur les moteurs de recherche (ex. : Google AdWords), ne soient pas trompeuses quant à l'identité de leur source. Elles doivent clairement indiquer qu'elles émanent d'un FBO indépendant et ne doivent en aucun cas laisser croire que le visiteur accède au site officiel de la Société. Toute publicité électronique doit inclure un lien vers la boutique en ligne personnelle du FBO sur www.foreverliving.com ou vers son site web FBO approuvé;
- (h) S'assurer que tous les messages d'un FBO concernant la Société ou ses produits, publiés sur les médias sociaux (ex. : Facebook, X, YouTube), respectent l'ensemble des lois et réglementations applicables, les conditions générales de la plateforme concernée, la politique de l'entreprise et la présente annexe. Toute page de médias sociaux doit clairement indiquer qu'elle appartient à un FBO indépendant afin d'éviter toute confusion auprès des consommateurs. Cette page peut inclure un lien vers la boutique en ligne Forever personnelle du FBO sur www.foreverliving.com ou vers son site web FBO approuvé. Le FBO est seul responsable de la gestion de ses pages de médias sociaux et doit s'assurer que tout contenu publié par lui-même ou par des tiers respecte ces exigences. Tout message non conforme doit être supprimé immédiatement;
- (i) Enregistrer toutes les ventes de produits de la Société effectuées par l'intermédiaire du site web FBO approuvé et mettre les détails à la disposition de la Société à sa demande raisonnable.

Vente et service après-vente. Un FBO qui fait des ventes en ligne doit veiller à ce que son site web FBO approuvé respecte les conditions suivantes :

- (a) Il doit inclure des références claires et des options de contact permettant aux clients de demander conseil à un FBO lors d'entretiens personnels, afin de préserver le principe de vente directe des produits de la Société, y compris pour les ventes en ligne. En particulier, le site doit mentionner le nom et l'adresse du FBO, ainsi que d'autres coordonnées pertinentes facilitant une consultation personnalisée;
- (b) Il doit garantir la sécurité des renseignements et des paiements en utilisant un logiciel de sécurité crypté conforme aux normes de l'industrie et à toutes les lois et réglementations applicables. Lorsque les paiements pour les produits de la Société sont effectués sur le site web FBO approuvé ou un système de paiement tiers désigné, toutes les données clients, y compris les informations de paiement, doivent être protégées par un cryptage d'au moins 128 bits et par un certificat de sécurité valide et à jour;
- (c) Il doit inclure une politique de retour claire et détaillée, ainsi qu'un service de retour efficace, conformément aux dispositions de la section 21.03(a) de la politique de l'entreprise. Conformément à la section 21.03(d), le FBO est le premier responsable de la satisfaction du client en facilitant l'échange des produits ou le remboursement des sommes versées en cas de retour;
- (d) Il doit inclure une présentation claire et accessible des éléments suivants :
 - (i) Les coordonnées complètes du FBO indépendant;
 - (ii) Une description détaillée des produits de la Société proposés par le FBO, y compris les prix, les frais de livraison et les détails associés;
 - (iii) Les méthodes de paiement acceptées et l'intégration d'un système de paiement sécurisé;
 - (iv) Une explication claire du processus de commande, comprenant les droits du client en matière d'annulation d'achat conformément aux lois applicables sur la protection des consommateurs;
 - (v) Les conditions générales de vente applicables, qui doivent être consultables à tout moment durant le processus de commande;
 - (vi) Des renseignements sur les options de contact pour l'acheteur (notamment le numéro de téléphone et l'adresse courriel du FBO) pour toute question liée aux achats, aux retours ou aux garanties des produits;
 - (vii) Le FBO est entièrement responsable de l'expédition et de la manutention des commandes passées sur son site web indépendant. Forever Living Products ne prend en charge la livraison qu'à destination du propriétaire

de la boutique en ligne (FBO). Le FBO doit s'assurer que l'expédition et la manutention respectent les normes de qualité habituelles établies par l'entreprise. Cela inclut la fourniture d'informations claires sur les modalités d'expédition ainsi qu'une estimation réaliste du délai de livraison.

- (e) Chaque FBO doit tenir des registres précis de ses ventes mensuelles, qui peuvent être inspectés par la Société moyennant un préavis raisonnable. Ces registres comprendront des rapports reflétant les stocks disponibles à la fin du mois.

2. Indemnisation.

En créant un site web FBO approuvé, le FBO accepte de défendre, d'indemniser et de dégager de toute responsabilité la Société et ses entités affiliées (y compris, mais sans s'y limiter, ses dirigeants, administrateurs et employés) contre toute perte résultant de ou liée à une réclamation de tiers concernant : (a) l'utilisation du site web FBO approuvé par le FBO ou tout utilisateur tiers final; (b) la violation des conditions générales ou de toute loi applicable par le FBO, les utilisateurs finaux ou tout contenu publié sur le site; (c) tout litige entre le FBO et un utilisateur final. Le FBO s'engage également à rembourser à l'entreprise les frais d'avocat raisonnables, ainsi que le temps et les ressources de ses employés et sous-traitants consacrés au traitement de toute citation à comparaître d'un tiers ou de toute autre ordonnance ou procédure légale obligatoire associée aux réclamations mentionnées aux points (a) à (c) ci-dessus, selon les taux horaires de la Société qui seront alors en vigueur.

3. Pénalités.

Le non-respect de ces conditions peut entraîner des sanctions, y compris, mais sans s'y limiter, la suspension ou la résiliation de l'entreprise Forever du FBO, ainsi que la responsabilité pour tout dommage causé. Cela inclut la perte du droit d'utiliser les marques déposées, les marques de service et autres marques de la Société, ainsi que le droit de vendre ou de distribuer ses produits. La Société se réserve également le droit d'exercer tout autre recours légal disponible en vertu des lois en vigueur en cas de violation des présentes conditions générales.