

Wijziging  
Samenwerkingsreglement  
De Forever Gedragscode

Modification  
Règlement de Collaboration  
Le Code de Conduite  
de Forever  
2018



FOREVER  
*For your health and beauty*



FOREVER™

The changes of the Company Policy / Code of Professional Conduct  
are available in English at [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

## BELANGRIJKE INFORMATIE

---

Dit losse document vervangt de volgende artikelen uit het Samenwerkingsreglement/  
De Forever Gedragscode.

Onderstaande artikelen zijn vanaf 1 februari 2018 van kracht.

### 4. BONUSSTRUCTUUR / MARKETINGPLAN

---

- 4.01** (d) **Manager** wordt bereikt door het genereren van 120 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits binnen 1 of 2 aaneengesloten kalendermaanden, of 150 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits binnen 3 of 4 aaneengesloten kalendermaanden. De Wholesale Qualified Manager ontvangt:
- 30% korting plus 18% Persoonlijke Korting op Persoonlijk Toerekenbare Verkoppen.
  - 15% Novus Customer Profit op de aankopen van persoonlijk gesponsorde Novus Customers.
  - 18% Persoonlijke Bonus (discount) op online verkopen aan klanten.
  - 18% Novus Customer Bonus op de Aankopen van persoonlijk gesponsorde Novus Customers.
  - 5% Volume Bonus op de persoonlijk Toerekenbare Aankopen van persoonlijk gesponsorde Assistant Managers en hun downlines.
  - 10% Volume Bonus op de persoonlijk Toerekenbare Aankopen van persoonlijk gesponsorde Supervisors en hun downlines.
  - 13% Volume Bonus op de persoonlijk Toerekenbare Aankopen van persoonlijk gesponsorde Assistant Supervisors en hun downlines.
- 4.01** (h) Een FBO die Recognized Manager wordt, zoals omschreven in sectie 5.01, zal of als Sponsored Manager of als Transferred manager worden beschouwd met inachtneming van het volgende:
- 1) Als de 120 of 150 Case Credits worden gegenereerd in één Operating Company en de FBO Actief is in de Operating Company van zijn/haar Woonland tijdens de kwalificatieperiode, zal deze FBO zowel als Sponsored Manager worden beschouwd in de Operating Company waar deze 120 of 150 Case Credits werden gegenereerd als in de Operating Company van zijn/haar Woonland; en als een Transferred Manager in alle andere Operating Companies.
  - 2) Als de 120 of 150 Case Credits worden gegenereerd in meerdere Operating Companies, zal de FBO in de Operating Company van zijn/haar Woonland worden beschouwd als Sponsored Manager; en als Transferred Manager in alle andere Operating Companies.

### 5. MANAGER STATUS EN KWALIFICATIES

---

#### 5.01 Recognized Manager:

- (a) Een FBO kwalificeert zich als "Recognized" Manager en ontvangt een gouden Manager pin wanneer:
- 1) hij en zijn Downline-groep 120 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits realiseert binnen 1 of 2 aaneengesloten kalendermaanden, of 150 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits binnen 3 of 4 aaneengesloten kalendermaanden, en
  - 2) hij gedurende dezelfde periode iedere Maand een Actieve Sales Leader is, en
  - 3) er geen andere FBO uit zijn Downline zich gedurende dezelfde periode kwalificeert als Manager.

- (b) Indien een Downline FBO van de FBO zich ook kwalificeert als Recognized Manager, in elk willekeurig land, gedurende dezelfde periode, zal de FBO Recognized Manager worden indien:
- 1) hij iedere Maand een Actieve Sales Leader is gedurende dezelfde periode
  - 2) hij ten minste 25 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits realiseert in de laatste kwalificatiemaand van FBO's in andere Downlines dan de Downline van de Manager die in dezelfde maand stijgt.

#### **5.02 Unrecognized Manager:**

- (a) Wanneer een FBO met zijn Downline 120 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits realiseert binnen 1 of 2 aaneengesloten kalendermaanden, of 150 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits binnen 3 of 4 aaneengesloten kalendermaanden, en de FBO voldoet niet aan de vereisten voor Recognized Manager, zal hij Unrecognized Manager worden.
- (b) Een Unrecognized Manager kan zich kwalificeren voor Persoonlijke Korting (Personal Discount), Novus Customer en Volume Bonus, maar kan zich niet kwalificeren voor Leadership Bonus of enig andere Manager Incentive.
- (c) Een Unrecognized Manager kan zich kwalificeren als Recognized Manager door aan de volgende vereisten te voldoen:
- 1) een totaal van 120 Persoonlijke- en Non-Manager Case Credits realiseren binnen 1 of 2 aaneengesloten kalendermaanden, of 150 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits binnen 3 of 4 aaneengesloten kalendermaanden, en
  - 2) iedere Maand een Actieve Sales Leader zijn gedurende dezelfde periode.
- (d) Vanaf de datum dat een Unrecognized Manager de vereiste Persoonlijke- en Non-Manager Case Credits heeft gerealiseerd, wordt hij Recognized Manager en zal hij Leadership Bonussen en Leadership Case Credits beginnen te verzamelen op Toerekenbare Verkopen zolang hij Leadership Bonus gekwalificeerd is.
- (e) Als de kwalificatie direct de volgende Maand plaatsvindt nadat hij Unrecognized Manager is geworden, kan hij de Case Credits, die niet afkomstig zijn van een Downline Manager gedurende de Maand waarin hij steeg naar de positie van Unrecognized Manager, meetellen voor de Recognized Manager kwalificatie.

#### **5.04 Inherited (Geërfde) en Transferred (Getransfereerde) Manager:**

- (d) Een Inherited of Transferred Manager kan zich opnieuw kwalificeren als Gesponsorde Manager door te voldoen aan de volgende vereisten:
- 1) een totaal van 120 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits binnen 1 of 2 aaneengesloten kalendermaanden (of 150 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits binnen 3 of 4 aaneengesloten kalendermaanden) genereren in de Operating Company waar hij/zij zich herkwalificeert als een Gesponsorde Manager.
  - 2) Tijdens de herkwalificatie periode dient hij een Actieve Sales Leader te zijn in zijn Woonland, of 4 Persoonlijke Case Credits te genereren in het land waar hij de status van Gesponsorde Manager wil bereiken.

**Onderstaande artikelen zijn per direct van kracht.**

## **8. AWARDS VOOR MANAGER EN HOGER**

---

### **8.04 Eagle Manager Status:**

(b) Aanvullend op de vereisten zoals hierboven genoemd, dienen Senior Managers en hoger ook Downline Eagle Managers te ontwikkelen en te behouden volgens onderstaand schema. Elke Downline Eagle Manager moet zich in een aparte Sponsorlijn bevinden, ongeacht hoeveel generaties in de diepte dit is.

De hieronder genoemde vereisten gelden voor de Managerpositie zoals die aan het begin van het kalenderjaar was.

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

Gem Managers (d.w.z. Sapphire Manager en hoger) kunnen zich kwalificeren als Eagle Manager op een lager Gem-niveau. Voorbeeld: wanneer een Diamond Manager bijvoorbeeld 6 Downline Eagle Managers heeft, kwalificeert hij/zij zich als een Sapphire Eagle Manager.

(j) Een FBO die zich kwalificeert als Sapphire-, Diamond Sapphire- of Diamond Eagle Manager, zal zich automatisch kwalificeren voor respectievelijk de 1%, 2% of 3% Gem Bonus in zijn/haar woonland, voor elk van een periode van twaalf maanden te beginnen in de maand Mei met als voorwaarde dat hij/zij Leadership Bonus Gekwalificeerd is.

## **9. GEM BONUS**

---

**9.01** (a) Een Leadership Bonus Gekwalificeerde Gem Manager die het vereiste aantal Actieve 1e Generatie Gesponsorde Managers heeft gedurende een maand in het land van kwalificatie, of het benodigde aantal apart gesponsorde downlines waarboven een Manager staat die 25 of meer Totale Case Credits genereerde gedurende de voorafgaande maand, zal een Gem Bonus ontvangen die gebaseerd is op de SRP van de Persoonlijke en Non-Manager Toerekenbare Verkopen van zijn 1e, 2e en 3e Generatie LBQ Managers volgens het volgende schema:

- 1) 9 Actieve 1e Generatie Gesponsorde Managers, of 9 apart gesponsorde downlines met elk een Manager die 25 of meer Total Case Credits heeft = 1%
- 2) 17 Actieve 1e Generatie Gesponsorde Managers, of 17 apart gesponsorde downlines met elk een Manager die 25 of meer Total Case Credits heeft = 2%
- 3) 25 Actieve 1e Generatie Gesponsorde Managers, of 25 apart gesponsorde downlines met elk een Manager die 25 of meer Total Case Credits heeft = 3%

- (b) Een Manager mag een Buitenlandse 1e Generatie Manager meetellen ten aanzien van zijn kwalificatie voor de Gem Bonus, indien de Buitenlandse Manager zich heeft gekwalificeerd als een Gesponsorde Manager in het desbetreffende land waar de Manager zich kwalificeert voor Gem Bonus. Nadat de Buitenlandse Manager zich heeft gekwalificeerd als een Gesponsorde Manager, zal hij meetellen voor de Upline voor de kwalificatie voor de Gem Bonus gedurende de maanden dat de Buitenlandse Manager vrijstelling (waiver) heeft van de Actieve Status vanuit zijn Woonland.
- (c) Gem Bonus wordt door elk land uitbetaald op basis van de Domestic Persoonlijke- en Non-Manager Toerekenbare Verkoop activiteiten van de Manager in het desbetreffende land. Om zich te kwalificeren voor een Gem Bonus van een willekeurig ander land, dient een Manager het vereiste aantal actieve 1e generatie gesponsorde Managers gevestigd in het desbetreffende land te hebben, of 25 CC Manager downlines in dat land, voor de maand waarin hij zich voor een Gem Bonus kwalificeert.
- (d) Een FBO die zich kwalificeert als Sapphire-, Diamond Sapphire- of Diamond Eagle Manager, zal zich automatisch kwalificeren voor respectievelijk de 1%, 2% of 3% Gem Bonus in zijn/haar woonland, voor elk van een periode van twaalf maanden te beginnen in de maand Mei met als voorwaarde dat hij/zij Leadership Bonus Gekwalificeerd is.

Wanneer een Gem Manager zich kwalificeert als Gem Eagle Manager op een niveau dat lager is dan zijn/haar feitelijke Gem Positie (bijvoorbeeld een Diamond Manager die zich kwalificeert als een Sapphire Eagle Manager), zal hij/zij het Gem Bonus uitbetalingspercentage ontvangen dat overeenkomt met zijn/haar Eagle Manager kwalificatie, behalve in de maanden waarin hij/zij in aanmerking komt voor een hoger uitbetalingspercentage volgens het Gem Bonusbeleid.

## INFORMATION IMPORTANTE

---

**Ce document remplace les articles suivants du Règlement de Collaboration/Code de Conduite de Forever.**

**Les articles ci-dessous prendront effet à compter du 1<sup>er</sup> février 2018.**

## 4. STRUCTURE DU BONUS / PLAN MARKETING

---

- 4.01** (d) La position de **Manager** s'obtient en se générant 120 Case Credits Personnels et Non-Managers en 1 ou 2 mois civils consécutifs ou 150 Case Credits Personnels et Non-Managers en 3 ou 4 mois civils consécutifs. Le Manager Wholesale Qualified percevra :
- 30% de réduction majoré de 18% de Remise Personnelle (Personal Discount) sur les Ventes Personnellement Imputables.
  - 15% de Novus Customer Profit sur les achats de Novus Customers parrainés personnellement.
  - 18% de Bonus Personnel (remise) sur toutes les ventes aux clients en ligne.
  - 18% de Novus Customer Bonus sur les Achats de Novus Customers parrainés personnellement.
  - 5% de Bonus de Volume (V.B.) sur toutes les Ventes Imputables Personnelles des Assistant Managers parrainés personnellement et sur celles de leurs downlines.
  - 10% de Bonus de Volume (V.B.) sur toutes les Ventes Imputables Personnelles des Supervisors parrainés personnellement et sur celles de leurs downlines.

- 13% de Bonus de Volume (V.B.) sur toutes les Ventes Imputables Personnelles des Assistant Supervisors parrainés personnellement et sur celles de leurs downlines.

**4.01** (h) Un FBO qui accède à la position de Recognized Manager, comme décrit dans l'article 5.01, sera considéré soit comme un Sponsored Manager soit comme un Transferred Manager conformément au suivant :

- 1) Si les 120 ou 150 Case Credits sont générés dans un seul Siège Forever et que le FBO est actif dans le Siège Forever de son pays de résidence pendant la période de qualification, ce FBO sera considéré comme Sponsored Manager aussi bien dans le Siège Forever où il a réalisé ces 120 ou 150 Case Credits que dans le siège Forever de son pays de résidence ; et comme Transferred Manager dans tous les autres Sièges Forever.
- 2) Si les 120 ou 150 Case Credits ont été générés dans plusieurs Sièges Forever, le FBO sera considéré comme Sponsored Manager dans son pays de résidence ; et comme Transferred Manager dans tous les autres Sièges Forever.

## 5. STATUT DE MANAGER ET QUALIFICATIONS

---

### 5.01 Recognized Manager:

- (a) Un FBO devient "Recognized" Manager et reçoit un Pin's de Manager en or lorsque :
  - 1) son organisation de vente réalise en l'espace d'1 ou 2 mois civils consécutifs, 120 Case Credits Personnels et Non-Manager ou 150 Case Credits Personnels et Non-Managers en 3 ou 4 mois civils consécutifs, et
  - 2) il est Sales Leader Actif au cours de chaque mois de cette même période,
  - 3) sa downline ne comprend aucun autre FBO qui se qualifie en tant que Manager dans cette même période.
- (b) Si un Recognized Manager de la downline de ce FBO se qualifie aussi dans la même période, le FBO devient "Recognized Manager" si :
  - 1) ce dernier est Sales Leader Actif chaque mois au cours de la même période
  - 2) ce dernier a obtenu au moins 25 Case Credits Personnels et Non-Manager lors du dernier mois de qualification de FBO provenant d'autres downlines que la downline du Manager qui se qualifie au cours de ce même mois.

### 5.02 Unrecognized Manager:

- (a) Lorsqu'un FBO et sa downline réalisent 120 Case Credits Personnels et Non-Manager, en l'espace d'1 ou 2 mois civils consécutifs ou 150 Case Credits Personnels et Non-Managers en 3 ou 4 mois civils consécutifs, et que le FBO ne répond pas aux exigences pour devenir Recognized Manager, il devient alors Unrecognized Manager.
- (b) Un Unrecognized Manager peut se qualifier pour recevoir une Remise Personnelle (Personal Discount), le Novus Customer Bonus et le Bonus de Volume, mais ne peut pas se qualifier au Leadership Bonus ou à toute autre Incentive accessible au Manager.
- (c) Un Unrecognized Manager peut se qualifier pour devenir Recognized Manager en répondant aux exigences suivantes :

- 1) Il doit réaliser 120 Case Credits Personnels et Non-Manager, en l'espace d'1 ou 2 mois civils consécutifs ou 150 Case Credits Personnels et Non-Managers en 3 ou 4 mois civils consécutifs, et
  - 2) être Sales Leader Actif au cours de chaque mois de cette même période.
- (d) À partir de la date à laquelle un Unrecognized Manager réalise les Case Credits Personnels et Non-Manager exigés, il devient Recognized Manager et commence à rassembler des Leadership Bonus et des Leadership Case Credits sur les Ventés Imputables Personnelles placées après cette date, à condition qu'il se soit qualifié pour le Leadership Bonus.
- (e) Si la qualification a lieu le mois suivant l'acquisition du statut d'Unrecognized Manager, les Case Credits qui ne proviennent pas d'un Manager de downline et qui sont gagnés dans le mois au cours duquel le FBO est devenu Unrecognized Manager peuvent être utilisés pour la qualification au statut de Recognized Manager.

#### **5.04 Inherited Manager (Manager hérité) et Transferred Manager (Manager transmis) :**

- (d) Si vous êtes Transferred Manager ou Inherited Manager, vous pouvez vous requalifier en tant que Sponsored Manager (Manager parrainé) en répondant aux exigences suivantes :
- 1) Vous devez réaliser un total de 120 Case Credits Personnels et Non-Manager en l'espace d'1 ou 2 mois civils consécutifs (ou 150 Case Credits Personnels et Non-Managers en 3 ou 4 mois civils consécutifs) dans le Siège Forever (Operating Company) où vous vous requalifiez en tant que Sponsored Manager.
  - 2) Pendant la période de requalification, vous devez être Sales Leader Actif dans votre pays de résidence ou générer 4 Case Credits Personnels dans le pays où vous désirez atteindre le statut de Sponsored Manager (Manager parrainé).

**Les articles suivants entrent immédiatement en vigueur.**

## **8. RÉCOMPENSES POUR LES MANAGERS ET LES POSITIONS SUPÉRIEURES**

---

### **8.04 Statut d'Eagle Manager :**

- (b) En plus des exigences citées ci-dessus, les Senior Managers et ceux qui ont une position supérieure doivent eux aussi créer des "Eagle Managers" dans leur downline et satisfaire aux exigences telles qu'indiquées dans le schéma ci-dessous. Chaque "Eagle Manager" de downline doit provenir d'une lignée de parrains différente et peut faire partie de n'importe quelle génération. Les exigences nommées ci-dessous concernent la position de Manager obtenue en début d'année civile.
- 1) Senior Manager : 1 Downline Eagle Manager.
  - 2) Soaring Manager : 3 Downline Eagle Managers.
  - 3) Sapphire Manager : 6 Downline Eagle Managers.
  - 4) Diamond-Sapphire Manager : 10 Downline Eagle Managers.
  - 5) Diamond Manager Manager : 15 Downline Eagle Managers.
  - 6) Double-Diamond Manager : 25 Downline Eagle Managers.
  - 7) Triple-Diamond Manager : 35 Downline Eagle Managers.
  - 8) Centurion-Diamond Manager : 45 Downline Eagle Managers.

Les Gem Managers (c.à.d Sapphire & positions supérieures) peuvent se qualifier en tant qu'Eagle à un niveau Gem plus bas. Par exemple, si un Diamond Manager possède 6 downlines d'Eagle Managers, alors il/elle se qualifie en tant que Sapphire Eagle Manager.

- (j) Un FBO qui se qualifie en tant que Sapphire, Diamond-Sapphire, ou Diamond Eagle, se qualifiera automatiquement pour les 1%, 2%, ou 3% de Bonus Gem selon sa position, dans son pays de résidence, pour une période de douze mois, à compter du mois de mai, à condition qu'il/elle soit qualifié(e) au Leadership Bonus.

## 9. BONUS GEM

---

**9.01** (a) Les Gem Managers qualifiés pour recevoir un Leadership Bonus, qui possèdent le nombre requis de Managers actifs parrainés de 1<sup>ère</sup> génération pendant un mois dans le pays de qualification, ou qui dispose du nombre requis de downlines parrainées séparément, chacune sous la houlette d'un Manager ayant généré plus de 25 Case Credits au Total durant le mois précédent, reçoivent des bonus gem basés sur le SRP des Ventes Imputables Personnelles et Non-Manager de leurs Managers de 1<sup>ère</sup>, 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> génération selon le schéma suivant :

- 1) 9 Managers actifs parrainés de 1<sup>ère</sup> génération ou 9 downlines parrainées séparément dont chaque Manager a généré un Total de 25 Case Credits ou plus = 1%
- 2) 17 Managers actifs parrainés de 1<sup>ère</sup> génération ou 17 downlines parrainées séparément dont chaque Manager a généré un Total de 25 Case Credits ou plus = 2%
- 3) 25 Managers actifs parrainés de 1<sup>ère</sup> génération ou 25 downlines parrainées séparément dont chaque Manager a généré un Total de 25 Case Credits ou plus = 3%

- (b) Un Manager peut compter un Manager étranger de 1<sup>ère</sup> génération pour sa qualification au Bonus Gem si le Manager étranger s'est qualifié en tant que Manager Parrainé dans le pays où le Manager se qualifie pour le Bonus Gem. Lorsque le Manager étranger s'est qualifié en tant que Manager parrainé, il comptera pour son upline dans la qualification au Bonus Gem durant les mois où le Manager étranger a reçu une dispense (waiver) pour le status Actif de son pays de résidence.
- (c) Le Bonus Gem est payé par chaque pays sur la base des Ventes Imputables Personnelles et Non-Manager du Manager dans le pays en question. Pour une qualification au Bonus Gem de n'importe quel autre pays, un Manager doit disposer du nombre requis de Managers actifs parrainés de 1<sup>ère</sup> génération, ou des downlines de Manager de 25 CC dans le pays en question, au cours du mois pendant lequel celui-ci désire entrer en ligne de compte pour un Bonus Gem.
- (d) Un FBO qui se qualifie en tant que Sapphire, Diamond-Sapphire, ou Diamond Eagle, se qualifiera automatiquement pour les 1%, 2%, ou 3% de Bonus Gem selon sa position, dans son pays de résidence, pour une période de douze mois, à compter du mois de mai, à condition qu'il/elle soit qualifié(e) au Leadership Bonus.

Si un Gem Manager se qualifie en tant que Gem Eagle Manager à un niveau plus bas que sa position Gem actuelle (par ex. un Diamond Manager qui se qualifie en tant que Sapphire Eagle Manager), il/elle recevra le taux de paiement (%) du Bonus Gem correspondant à sa qualification d'Eagle Manager, excepté pour les mois où il/elle se qualifie à un taux de paiement plus élevé, comme stipulé dans la politique sur le Bonus Gem.