

COMPANY POLICY



FOREVER
LIVING



PRODUCTS
GABON, SUARL

TABLE DES MATIERES

1. La Société	1
2. Introduction et Définitions	2
3. Garanties, Retour de Produits et Réglementation relative aux Rachats	5
4. Structure des Bonus / Plan Marketing	7
5. Manager : Statut et Qualifications.....	10
6. Bonus de Leadership	12
7. Autres Récompenses	13
8. Récompense des Managers et au-delà	13
9. Gem Bonus	16
10. Plan Mérite (Forever2drive).....	17
11. Chairman's Bonus	18
12. Global Rally	21
13. Procédures de Commande	23
14. Procédures de Reparrainage	24
15. Parrainage International	25
16. Pratiques Interdites	26
17. Company Policies	29
18. Dispositions Juridiques	33
19. Clauses Restrictives	36
20. Informations Confidentielles et Accord de Confidentialité....	37
Annexe	39

1 La Société

1.1 Forever Living Products Gabon Sualr (désigné dans ce manuel comme la « SOCIETE ») fut créée au Gabon en Août 2007 et a commencé ses activités proprement dites en Janvier 2008. Le siège de la Société est situé à Acaé, Owendo - Libreville, Gabon.

1.2 Forever Living Products Gabon est une filiale de Forever Living Products International Inc, dont le siège social est situé aux Etats-Unis, 7501 East McCormick Parkway, Scottsdale, Arizona 85258 USA.

1.3 Les sociétés du groupe Forever Living Products sont engagées dans la vente et la distribution des produits de santé, de nutrition et de beauté qui sont décrits en détail dans la littérature de la société.

1.4 Les sociétés du groupe Forever Living Products sont les seuls à utiliser leur concept qui encourage et soutient l'utilisation et la vente au détail de leurs produits à travers des Forever Business Owners (FBOs) indépendants à travers le monde.

1.5 Le Plan Marketing de Forever Living Products est basé sur l'honnêteté, l'intégrité, et l'ardeur au travail, et offre une opportunité juste et équitable permettant à chacun de connaître le succès.

1.6 C'est pour le bénéfice mutuel des FBOs Indépendants et de la Société que les lois et règlements sont respectés pour faciliter les ventes et la mise en place des procédures de marketing et d'éviter les mauvaises pratiques, les abus, les actes illégaux, et pour s'assurer que la conduite de la Société et des FBOs indépendants est susceptible de favoriser au mieux la croissance de toutes ces activités et rehausser tout en protégeant leur réputation. Par conséquent, tous les FBOs indépendants s'engagent à se conformer aux lois et règlements établis dans la présente Company Policy, et acceptent que la Société a le droit de modifier ces lois à tout moment, avec au moins 30 jours de préavis écrit. Les FBOs s'engagent à respecter ces lois tel que modifiées, et acceptent qu'elles font partie de leur contrat avec la Société. Aucun amendement des lois n'entraînera de dépense chez le FBO indépendant, mais pourrait l'amener à réviser ses méthodes commerciales. Tout changement dans la Company Policy sera annoncé aux FBOs à travers le magazine de la Société, et les FBOs acceptent qu'il s'agit d'une notification suffisante.

1.7 Il est demandé à chaque FBO de se familiariser avec toutes les lois de la Société. Une copie de la Company Policy doit être fournie aux Nouveaux FBOs par le parrain avant la signature de l'agrément.

2 Introduction & Définitions

2.1 FLP est un groupe d'entreprises liées avec des FBOs qui distribuent les produits FLP à travers le monde. FLP met à la disposition de ses FBOs les produits de qualité supérieure, un personnel d'appui compétent et le meilleur plan marketing de l'industrie. Il est unique dans l'utilisation de Forever Team Marketing. Le groupe et ses produits offrent aussi bien aux clients qu'aux FBOs l'opportunité d'améliorer la qualité de leur vie par l'utilisation des produits FLP, et un égal accès au succès à quiconque disposé à mettre en pratique le programme comme il se doit. Contrairement à la plupart des opportunités d'affaires, il existe peu ou pas de risque financier pour les participants au programme FLP, aucun capital minimal n'étant exigé.

2.2 Le Plan Marketing de Forever Living Products offre aux FBOs actifs des bonus mensuels et d'autres récompenses basés sur leurs achats mensuels et sur les achats effectués par le groupe qu'ils ont parrainé en fonction de leur position dans le Plan Marketing. Le Plan Marketing et l'ensemble des récompenses ont pour but de promouvoir les principes de construction du Marketing Multi Niveaux (« MMN »). Cela inclut le parrainage dans les normes ainsi que l'achat des produits en quantités raisonnables pour la vente au détail.

2.3 L'élément de base du Plan Marketing est le Plan de Rémunération, par lequel les FBOs actifs recevront un bonus basé sur leurs achats mensuels et les achats effectués par leur groupe parrainé, selon leur niveau dans le Plan Marketing. Les FBOs indépendants reconnaissent à la Société le droit de modifier le Plan Marketing, les pourcentages de bonus et les primes payés par la Société, ainsi que les événements qui justifient ces bonus et primes. Ce changement peut intervenir à n'importe quel moment et sera notifié par écrit avec un préavis écrit d'au moins 30 jours.

2.4 Nos sociétés ne conçoivent pas qu'un FBO puisse réussir sans fournir d'efforts ou en comptant exclusivement sur le travail des autres. Les rémunérations versées par FLP sont basées sur la vente de ses produits. Le FBO est un partenaire indépendant dont le succès ou l'échec dépend de ses efforts personnels.

2.5 Le succès est une vieille tradition dans les sociétés FLP. Le but fondamental du plan marketing de FLP est de promouvoir la vente et la consommation des excellents produits de la société auprès des consommateurs. L'objectif premier des FBOs est de mettre sur pied un système de

vente en vue de la promotion de la vente et l'utilisation des produits FLP auprès des consommateurs.

2.6 Le FBO quelque soit son niveau sur le plan marketing est invité à vendre les produits en détail tous les mois et de comptabiliser de telles ventes.

2.7 Le FBO prospère enrichit ses connaissances du marché en participant aux formations, en conservant leurs propres clients du détail et en par-rainant d'autres FBOs qui vendront aux clients en détail.

2.8 Toute personne qui achète les produits pour son usage personnel est un « **Client de Détail** ».

2.9 Les produits ont une valeur « Point Caisse » (ou « PC »). Le « Point Caisse » est l'unité de mesure pour les avancements, les bonus, les distinctions autres mérites des FBOs tel que décrit dans le Plan Marketing FLP. Un Point Caisse est attribué pour un achat de produits FLP équivalent à cent trentedeux (132\$ prix de gros) auprès de la société.

2.10 Points Caisse NOUVEAUX : les Points Caisse générés par les filleuls d'un Manager parrainés en direct pendant 12 mois après leur parrainage (y compris le mois au cours duquel ce FBO a été parrainé) ou jusqu'à ce que ce FBO devienne Manager, quelque soit ce qui vient en premier.

2.11 « FBO actif » signifie un FBO qui a fait un achat personnel accrédité équivalent à quatre PCs ou plus au cours d'un mois calendaire, dont un PC acheté avec son N° FBO. L'achat personnel agréé peut s'acquérir personnellement ou à travers de nouveaux FBOs parrainés personnellement. Le statut actif du FBO se détermine chaque mois.

Bénéfice NDP : La différence entre le Prix Nouveau FBO et le prix de gros, qui est versée au parrain immédiat sur les ventes personnelles agréées d'un FBO qui n'est pas habilité à acheter au prix de gros.

« **Bonus de Groupe** » : Bonus payé sur toutes les ventes Agréées du groupe des Animateurs Adjoints, Animateurs et Managers Adjoints personnellement parrainés.

Bonus de Leadership : Paiement à un Manager qualifié variant entre 2 et 6% du prix de détail sur les ventes personnelles accréditées de ses filleuls Managers et des filleuls de ses filleuls Managers.

«**Bonus personnel**» : Bonus payé sur les ventes personnelles accréditées.

« **Boutique en Ligne** » : Site commercial officiel qui se trouve sur www.foreverliving.com.

Bonus Nouveau FBO : Paiement à un Animateur Adjoint, un Animateur, un Manager-Adjoint ou un Manager, équivalant à 5-18% du prix de détail sur les ventes personnelles agréées de son FBO parrainé personnellement (ou les filleuls FBOs de ce FBO) alors que ce FBO parrainé personnellement est encore au niveau de Nouveau FBO.

« **Comité Exécutif** » : Personnel exécutif employé par la Société.

Domestique : appartient au pays de domiciliation du FBO.

Filiale : Société administrative sous laquelle un ou plusieurs pays utilisent une base de données unique pour calculer le niveau des ventes, le paiement des bonus, et les diverses qualifications.

« **Gem Managers** » : Managers qui ont un minimum de 9 Managers locaux actifs de 1ère génération parrainés en 1ère génération.

Littérature de la Société : Outils de vente, fiches, magazine de la Société, emballages, échantillons des produits, et tout autre article relatif au produit n'ayant aucune valeur pc.

Novus Customer : Un FBO qui n'a pas encore atteint le grade d'Animateur Adjoint.

Parrain : FBO qui inscrit personnellement un autre FBO.

Pays de Qualification : tout pays participant utilisé comme pays de qualification pour le Chairman's Bonus.

Pays de Résidence : Pays dans lequel le FBO réside la plupart du temps. C'est dans ce pays que les Managers doivent se qualifier pour être exemptés des exigences de qualification aux bonus de leadership et de groupe pour tous les autres pays FLP.

Pays Participant : Pays qui s'est qualifié au Chairman's Bonus en produisant au moins 3000pc pendant trois mois quelconques au cours de l'année précédente (3000pc pendant deux mois quelconques en cas de requalification), et a produit au moins un qualifié au Chairman's Bonus.

Points Caisse Actifs : Points Caisse personnels plus Points Caisse Nouveau FBO. On les utilise pour déterminer le statut Actif des FBOs à partir du niveau Animateur.

Novus Customer : Celui dont la demande (l'agrément) a été acceptée par la Société, lui donnant droit au prix Novus Customer avec 15% de remise de la vente au détail, et qui n'a pas encore fait des achats des produits équivalents à 2 Points Caisse, en deux mois consécutifs.

Prix Novus Customer : Le prix hors taxe auquel les produits sont vendus au Novus Customers qui ne sont pas qualifiés grossistes.

Profit Novus Customer : la différence entre le prix Novus Customer et le prix de gros, qui est versée au premier parrain FBO qualifié grossiste sur les achats d'un Novus Customer qui n'est pas qualifié grossiste.

Points Caisse Novus Customer : Points Caisse personnels d'un Novus Customer parrainé personnellement, ou ses filleuls, lorsqu'ils sont encore au niveau du Novus Customer.

« **Ventes accréditées** » signifie les ventes de produits qui auront été achetés directement auprès de la Société.

« **Ventes personnelles accréditées** » : Ventes des produits achetés directement auprès de la Société par le FBO, ou par ses Nouveaux FBOs personnellement parrainés.

3 Garanties, Retours De Produits Et Reglementation Relative Aux Rachats

3.01 Sauf réglementation locale contraire, les délais suivants s'appliquent.

3.02 FLP garantie que ses produits répondent aux exigences des clients, et sont exempts de vices et conformes aux spécifications. Cette garantie est valable pendant 30 jours à compter de la date d'achat pour tous les produits FLP, à l'exception de la littérature et du matériel publicitaire.

Clients du Détail

3.03 Le client du détail bénéficie d'une garantie de satisfaction à 100%. Dans les 30 jours suivant la date d'achat, il peut

(a) obtenir le remplacement d'un produit défectueux ou

(b) annuler son achat, retourner le produit et obtenir un remboursement intégral. Dans tous les cas, il est tenu d'informer, de présenter les pièces justificatives de l'achat et de restituer les produits dans les délais fixés, pour que ces produits soient repris par la source d'achat.

FLP se réserve les droits de refuser des retours continuels.

3.04 Lorsque les produits FLP sont achetés chez ou à travers un FBO, celui-ci est le principal responsable de la satisfaction du client. Il lui incombe d'échanger les produits ou de rembourser. En cas de litige, FLP mène les enquêtes et règle le problème. Dans le cas où FLP effectue un remboursement en espèces, le montant sera imputé aux FBOs qui auront profité de la vente des produits.

Procédure de remboursement et de Rachat pour les FBO

3.05 Pendant toute la durée de la garantie, FLP remplace tout produit défectueux ou retourné par des clients insatisfaits par le même produit neuf. Un justificatif de la date d'achat est nécessaire pour tout remplacement. L'achat doit avoir été fait par le FBO qui souhaite retourner le produit. De plus, dans le cas des produits retournés par un Client de Détail, un justificatif de la vente au Client de Détail, une preuve écrite d'annulation de la vente, ainsi qu'un reçu de remboursement de l'argent et de produits ou de boîtes vides signé, doivent être fournis. Les retours répétés des produits par les mêmes personnes pourront être rejetés.

3.06 (a) FLP rachète à un FBO démissionnaire tous les produits non vendus et encore commercialisables, achetés au cours des douze (12) mois précédents. Le FBO doit au préalable présenter à FLP sa démission par écrit, par laquelle il renonce à tous les droits qu'il avait acquis dans le cadre de ses fonctions. Il devra en outre remplir un formulaire de retour, sur lequel il indique tous les produits pour lesquels il demande le remboursement, et transmettre ce formulaire accompagné du justificatif d'achat des produits au Siège FLPG à Libreville.

(b) Si les produits retournés par le FBO démissionnaire ont été achetés au Tarif du Nouveau FBO, le bénéfice NDP sera récupéré chez le parrain immédiat et, si les produits retournés ont une valeur supérieure à 1pc, tous les bonus et les PC reçus par son Upline pour les produits retournés seront récupérés chez le upline. Si les dits points caisse ont permis au FBO ou à son upline de changer de niveau dans le plan marketing, ce changement de niveau sera recalculé après déduction de ces PC, afin de déterminer si les qualifications restent en vigueur.

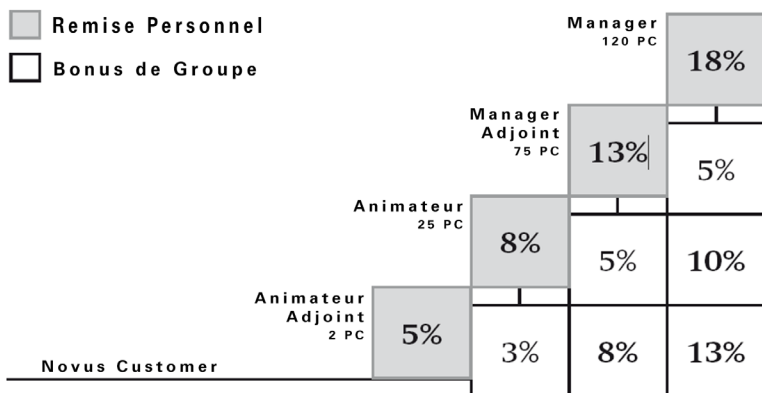
(c) Si un FBO démissionnaire retourne un Touch of Forever ou un autre Pak, et qu'il y manque un produit, le remboursement se calculera comme si tout le Combo Pak a été retourné, et le prix de gros ou le (prix) NDP du produit manquant sera déduit du montant à rembourser. Après vérification des faits, le FBO recevra de FLP un chèque d'un montant équivalent au prix d'achat initial des produits retournés en guise de remboursement, déduction faite du versement de bonus personnels relatifs à ces achats et des frais de traitement, de transport et autres.

(d) Après récupération de tous les frais ou dommages résultant de la mauvaise conduite du FBO le cas échéant, FLP raye le FBO démissionnaire du plan marketing. Le « réseau » qu'il a bâti est directement transféré à son parrain, selon la hiérarchie en vigueur.

3.07 La « Règle du Rachat » vise à imposer au parrain et à la Société l'obligation de s'assurer que le FBO parrainé achète une quantité raisonnable des produits. Le parrain doit déployer tous les efforts possibles pour éduquer les FBOs afin qu'ils n'achètent que la quantité de produits dont ils ont besoin pour satisfaire les besoins immédiats de vente. Les produits reconnus auparavant comme vendus, consommés ou utilisés ne peuvent plus être soumis à la « Règle du Rachat ».

4 Structure Des Bonus / Plan Marketing

Le plan Marketing Forever Living est structuré de la manière suivante:



(a) **Novus Customer.** Le Novus Customer reçoit:

- 15% de remise sur les achats personnels.

(b) **Animateur Adjoint.** L'on atteint ce grade en produisant un total de 2pc domestiques personnels et non managers dans toute société opérant seule au cours de deux mois consécutifs. L'Animateur Adjoint qualifié au prix de gros reçoit:

- 30% de remise d'achat plus 5% de remise personnels sur les ventes personnelles.
- 15% de Profit Novus Customer sur les achats des Novus Customer personnellement parrainés ainsi que leurs filleuls
- 5% de Bonus personnelles sur les ventes au détail en ligne.
- 5% de Bonus Novus Customer sur les achats des Novus Customer personnellement parrainés ainsi que leurs filleuls.

(c) **Animateur.** L'on atteint ce grade en produisant un total de 25pc domestiques personnels et non managers dans toute société opérant seule au cours de deux mois consécutifs. L'Animateur qualifié au prix de gros reçoit:

- 30% de remise d'achat plus 8% de remise personnels sur les ventes personnelles.
- 15% de Profit Novus Customer sur les achats des Novus Customer personnellement parrainés ainsi que leurs filleuls.
- 8% de Bonus personnelles sur les ventes au détail en ligne.
- 8% de Bonus Novus Customer sur les achats des Novus Customer personnellement parrainés ainsi que leurs filleuls.
- 3% de Bonus de groupe sur les ventes personnelles des Animateurs adjoints personnellement parrainés ainsi que leurs filleuls.

(d) Manager Adjoint : L'on atteint ce grade en produisant un total de 75pc domestiques personnels et non managers au cours de deux mois consécutifs. Le Manager Adjoint qualifié au prix de gros reçoit:

- 30% de remise d'achat plus 13% de remise personnels sur les ventes personnelles.
- 15% de Profit Novus Customer sur les ventes personnelles des Novus Customer personnellement parrainés ainsi que leurs filleuls.
- 13% de Bonus Personnel sur les Ventes personnelles au détail en ligne.
- 13% de Bonus Novus Customer sur les achats des Novus Customer personnellement parrainés ainsi que leurs filleuls.
- 5% de Bonus de groupe sur les ventes personnelles des Animateurs personnellement parrainés ainsi que leurs filleuls.
- 8% de Bonus de groupe sur les ventes personnelles des Animateurs adjoints personnellement parrainés ainsi que leurs filleuls.

(e) Manager. L'on atteint ce grade en produisant un total de 120pc domestiques personnels et non managers dans toute société opérant seule au cours de deux mois consécutifs. Le Manager qualifié au prix de gros reçoit:

- 30% de remise d'achat plus 18% de remise personnels sur les ventes personnelles.
- 15% de Profit Novus Customer sur les ventes personnelles des Novus Customer personnellement parrainés ainsi que leurs filleuls.
- 18% de Bonus Personnel sur les Ventes personnelles au détail en ligne.
- 18% de Bonus Novus Customer sur les ventes personnelles des Novus Customer personnellement parrainés ainsi que leurs filleuls.
- 5% de Bonus de groupe sur les ventes personnelles des Managers adjoints personnellement parrainés ainsi que leurs filleuls.
- 10% de Bonus de groupe sur les ventes personnelles des Animateurs personnellement parrainés ainsi que leurs filleuls.
- 13% de Bonus de groupe sur les ventes personnelles des Animateurs adjoints personnellement parrainés ainsi que leurs filleuls.

(f) Les PC requis pour atteindre respectivement les niveaux d'Animateur Adjoint, d'Animateur, de Manager Adjoint et de Manager peuvent être obtenus en un ou deux mois consécutifs. L'avancement a lieu le jour précis où la quantité requise pour passer au niveau supérieur est atteinte.

(g) Hormis les cas où plusieurs pays se regroupent sous une même filiale, les points caisse générés dans un pays ne peuvent être combinés à ceux générés dans un autre pays pour changer de niveau dans le plan marketing.

(h) les points caisse personnels domestiques d'un Nouveau FBO comptent aussi dans les points caisse Nouveau FBO de tous les parrains de son parrain jusqu'au premier upline qui a atteint le grade Qualifié vente en gros d'Animateur Adjoint ou plus.

(i) Un parrain reçoit l'ensemble des points caisse de tout FBO parrainé personnellement ainsi que les downlines jusqu'à ce que ce FBO atteigne le grade de Manager.

Plus tard, si ce parrain se qualifie au bonus de leadership, il reçoit les points caisse de leadership équivalents à 40% des points caisse personnels et non manager de chaque manager de première génération, 20% des points caisse personnels et non manager de chaque manager de deuxième génération, et 10% des points caisse personnels et non manager de chaque manager de troisième génération.

(j) Un FBO ne peut traverser son parrain pour atteindre un grade supérieur dans le plan marketing.

(k) L'on ne se requalifie pas dans le plan marketing à un grade déjà atteint, à moins que le Forever Business n'ait été suspendu ou le FBO reparrainé.

4.2 Politique de 6 mois du Nouveau FBO

(a) Un FBO parrainé depuis six mois calendaires pleins et qui n'a pas encore atteint le grade d'Animateur Adjoint aura le droit de changer de parrain.

(b) Les FBOs qui changent de parrain perdront toute down-line antérieure ainsi que tous les points caisse accumulés en vue d'un changement de niveau, et seront considérés comme nouvellement parrainés dans tous les programmes de récompense où ils sont concernés.

4.3 Qualification

(a) Pour se qualifier à tous les bonus, à l'exception du bonus personnel, aux récompenses, au Bonus Nouveau FBO, au Bénéfice NDP, le leader doit être Actif, et remplir toutes les autres conditions du Plan Marketing au cours du mois pendant lequel le bonus est accumulé.

(b) Pour être considéré comme Actif pour le mois, le leader doit totaliser au moins 4 points caisse Actifs domestiques au cours de ce mois, dont au moins 1 personnel.

(c) Un leader qui n'est pas Actif au cours d'un mois ne percevra pas le bonus de groupe sur son groupe pour le mois en question, et ne sera pas considéré comme un leader Actif. Tout bonus de groupe non perçu sera reversé au upline immédiat Actif, ainsi de suite.

(d) Un leader qui manque son bonus de groupe peut acquérir le statut de leader Actif le mois suivant (sans application rétroactive).

4.4 Calcul et paiement des bonus

(a) Les bonus sont calculés selon le prix de vente qui figure dans la liste des prix en vigueur et désignés par SRP (Suggested Retail Price) dans le relevé mensuel des bonus.

(b) Le montant des bonus est calculé en fonction de la position dans le plan marketing. Les bonus sont versés selon le niveau atteint. Exemple : un Animateur Adjoint qui acquiert 30 PC à titre personnel en un ou deux mois consécutifs perçoit un bonus personnel de 5% sur les 25 premiers PC (en sa qualité d'Animateur Adjoint) et 8% sur les 5 PC restants (en tant qu'Animateur).

(c) Le leader ne perçoit pas de bonus de groupe sur les FBOs de son réseau qui ont atteint le même grade que lui dans le Plan Marketing. Cependant, il reçoit tous les points caisse réalisés par ces FBOs pour avancer en grade ou pour d'autres récompenses.

(d) Les bonus sont payés par virement bancaire le quinze du mois suivant l'achat des produits auprès de la société. Par exemple, les bonus liés aux achats effectués en janvier sont virés le 15 février.

5 Manager: Statut et Qualifications

5.1 Manager Reconnu :

(a) Un FBO se qualifie Manager Reconnu et reçoit une broche Manager en or quand;

- 1) Il produit avec son réseau de filleuls 120pc personnels et non manager en 2 mois consécutifs, et
- 2) Il est actif chaque mois au cours de la même période, et
- 3) Aucun autre FBO de sa lignée ne se qualifie Manager au cours de la même période.

(b) Si un FBO de la lignée du FBO se qualifie aussi comme Manager Reconnu dans tout pays au cours de la même période, le FBO sera Manager Reconnu

- 1) S'il est actif chaque mois au cours de la même période, et
- 2) S'il obtient au moins 25 points caisse domestiques, personnels et non manager au cours du dernier mois de qualification des FBOs d'une lignée autre que celle du Manager qui se qualifie durant le même mois.

5.2 Manager Non Reconnu :

(a) Lorsqu'un FBO et sa lignée génère 120 points caisse personnels et non Manager en deux mois consécutifs, et le FBO ne remplit pas les autres conditions pour être Manager Reconnu, il devient Manager Non Reconnu.

(b) Un Manager Non Reconnu peut bénéficier du bonus personnel, du bonus de Nouveau FBO et du bonus de groupe, mais ne peut recevoir le bonus de Leadership ou toute autre récompense des Managers.

(c) Un Manager Non Reconnu peut se qualifier Manager Reconnu en remplissant les conditions suivantes :

- 1) Générer un total de 120 points caisse personnels et non Managers au cours de deux mois consécutifs, et
- 2) être actif chaque mois au cours de la même période.

(d) A compter du jour où un Manager Non Reconnu a généré 120pc personnels et Non Managers, il devient Manager Reconnu et commence

à accumuler les bonus de Leadership et les points caisse de Leadership sur les ventes accréditées tant qu'il se qualifie au bonus de Leadership.

(e) Si la qualification survient au mois suivant immédiatement celui où il est devenu Manager Non Reconnu, les points caisse qui n'ont pas compté dans la qualification de son downline Manager au mois où il est devenu Manager Non Reconnu peuvent être comptabilisés dans sa qualification comme Manager Reconnu.

5.3 Manager parrainé

(a) Un Manager devient Manager parrainé de son upline immédiat en

- 1) Se qualifiant Manager Reconnu, ou
- 2) Se qualifiant Manager parrainé par héritage ou le transfert du statut de Manager.

(b) Un Manager parrainé peut compter pour la qualification de son upline Manager dans les bonus Gem, le statut de Gem Manager, ou toute autre récompense qui nécessite un Manager parrainé.

5.4 Manager hérité et Manager transféré

(a) Lorsqu'un Manager démissionne, la totalité de sa lignée passe directement sous son sponsor et est maintenue dans l'ordre hiérarchique valable à ce moment là.

(b) Si le Manager démissionnaire est un Manager Reconnu et s'il a des Managers Reconnus de première génération dans son réseau, ces derniers deviennent des « Managers Hérités » pour le parrain du Manager démissionnaire. L'un d'entre eux peut être nommé « Manager Parrainé » pour remplacer le Manager de première génération qui a démissionné.

(c) Le statut de Manager hérité n'a aucune influence sur le bonus de groupe ou le bonus de Leadership versé au Manager ou à son upline. Les activités d'un Manager hérité ne comptent pas dans la qualification de son upline Manager pour le Bonus Gem, les réductions de PC relatives au Plan Mérite ou à l'acquisition du statut de Gem Manager.

(d) Un Manager qui est parrainé dans un pays autre que son pays d'origine y est un Manager transféré. Les activités d'un Manager hérité ne comptent pas dans la qualification de son upline Manager pour le Bonus Gem, les réductions de PC relatives au Plan Mérite ou à l'acquisition du statut de Gem Manager.

(e) Un manager transféré ou hérité peut se qualifier Manager parrainé en remplissant les conditions suivantes :

- 1) Générer un total de 120points caisse personnels et non Manager au cours de deux mois consécutifs.
- 2) Etre Actif au cours de la même période.
- 3) Si la qualification se fait dans un pays étranger, être Actif dans son pays domestique, et générer 4 points caisse personnels dans le pays où il acquière le statut de Manager parrainé.

6 Bonus de Leadership

6.01 01 Lorsqu'un FBO devient Manager Reconnu, il peut se qualifier au bonus de Leadership en produisant et en encadrant des filleuls Managers, et en continuant à parrainer et à former les FBOs de sa lignée non Manager.

6.02 (a) Un Manager Reconnu doit se qualifier au Bonus de Leadership chaque mois pour percevoir les Bonus de Leadership accumulés au cours du mois concerné.

(b) Un Manager Reconnu peut se qualifier au Bonus de Leadership en remplissant l'une des conditions suivantes :

- 1)** Etre Actif et totaliser 12 points caisse domestiques personnels et Non Manager au cours du mois.
- 2)** Etre Actif et totaliser 8 points caisse domestiques personnels et Non Manager au cours du mois, et avoir deux Managers Reconnus Actifs dans deux lignées différentes, qui totalisent chacun 25 points caisse domestiques tel que indiqué dans le relevé de bonus du mois précédent de chaque filleul Manager.
- 3)** Etre Actif et totaliser 4 points caisse personnels domestiques et Nouveau FBO au cours du mois, et avoir trois Managers Reconnus Actifs dans des lignées différentes, qui totalisent chacun 25 points caisse domestiques tel que indiqué dans le relevé de bonus du mois précédent de chaque filleul Manager.

6.03 Un Manager Reconnu qui totalise au moins 25 points caisse domestiques va compter pour la réduction le mois suivant de 12 à 8 ou 12 à 4 points caisse dans le cadre de la qualification au Bonus de Leadership de ses upline Managers.

6.04 Le Bonus de Leadership, basé sur le nombre total de points caisse personnels et non Managers du Manager au prix de détail pour le mois de qualification, est payé à ses upline Managers qualifiés au Bonus de Leadership de la manière suivante :

- a)** 6% sont versés au upline Manager de première génération qualifié au Bonus de Leadership.
- b)** 3% sont versés au upline Manager de deuxième génération qualifié au Bonus de Leadership.
- c)** 2% sont versés au upline Manager de troisième génération qualifié au Bonus de Leadership.

6.05 (a) Un Manager Reconnu qui reste inactif pendant trois mois consécutifs perd son droit de qualification au Bonus de Leadership.

(b) Un Manager Reconnu qui a perdu son droit de qualification au Bonus de Leadership peut retrouver ce droit en remplissant les conditions suivantes :

- 1) Générer un total de 12 points caisse domestiques personnels et non Manager chaque mois pendant une période de trois mois consécutifs.
- 2) Etre actif chaque mois au cours de la même période.

(c) Après avoir recouvré son droit, le Bonus de Leadership sera généré chaque mois où le Manager se qualifie à ce bonus, à partir du 4ème mois, et lui sera payé le 15 du 5ème mois.

7 Autres Recompense

7.01 Tous les programmes de récompense de la société ont pour but de promouvoir les principes de base de construction d'un business solide. Ces principes sont entre autres les parrainages selon les règles de l'art, la vente des produits en quantités utilisables ou revendables. Les points et les prix liés aux récompenses ne sont pas transférables, et ne seront attribués qu'au FBO qui se qualifie en bâtissant le business dans le respect de la lettre et de l'esprit du Plan Marketing et des Company Policies de FLP.

7.02 Les épinglettes de reconnaissance seront attribuées uniquement au FBO dont le nom figure dans l'Agrément tel qu'il est enregistré dans la base de données du Siège.

7.03 (a) Au cas où le conjoint du FBO n'assiste pas à un Voyage mérité, ledit FBO peut amener un invité, à condition que l'invité soit âgé de 14 ans ou plus.

(b) Les Voyages mérités se limitent au Global Rally niveau 1500 et plus, la Retraite des Managers Aigles, les voyages des Managers Saphir, Saphir Diamant, Diamant, Double-Diamant et Triple-Diamant.

8 Recompense des Managers et Au-delà

8.01 Un Manager peut combiner ses Managers Reconnus de 1ère génération de tous les pays en vue de sa reconnaissance comme Senior Manager jusqu'à Manager Diamant Centurion. Cependant, chaque Manager de 1ère génération ne peut être compté qu'une fois.

8.02 Toutes les broches de reconnaissance des Managers et au-delà sont remises exclusivement lors d'une cérémonie de reconnaissance approuvée par la société.

8.03 Manager Reconnu : FBO se qualifie en remplissant les conditions indiquées au paragraphe 5.01, il devient Manager Reconnu et reçoit une broche en or.

8.04 Statut de Manager Aigle

(a) Le statut de Manager Aigle s'acquiert et se renouvelle chaque année. Un Manager se qualifie lorsque les conditions suivantes sont remplies au cours d'une année civile après la qualification comme Manager reconnu:

- 1)** Etre actif et se qualifier au Bonus de Leadership (même s'il n'a aucun Manager dans son réseau). Les points caisse générés pendant les mois où il n'est pas qualifié au Bonus de Leadership ne compteront pas pour ce challenge.
- 2)** Générer un total d'au moins 720 points caisse dont au moins 100 NOUVEAUX PC.
- 3)** Parrainer et développer personnellement au moins 2 lignées Animateur.
- 4)** Participer aux et soutenir les rencontres locales et nationales.

(b) En plus des conditions ci-dessus énumérées, les Managers Senior et au-delà doivent également produire et encadrer des filleuls Managers Aigles, tel que décrit dans le schéma ci-dessous. Chaque filleul Manager Aigle doit provenir d'une lignée différente, quelle que soit la génération. Cette condition est basée sur le grade du Manager au début de l'année civile.

- 1)** Manager Senior : 1 Filleul Manager Aigle
- 2)** Manager Essor : 3 Filleuls Managers Aigles
- 3)** Manager Saphir : 6 Filleuls Managers Aigles
- 4)** Saphir Diamant : 10 Filleuls Managers Aigles
- 5)** Manager Diamant : 15 Filleuls Managers Aigles
- 6)** Manager Double Diamant : 25 Filleuls Managers Aigles
- 7)** Manager Triple Diamant : 35 Filleuls Managers Aigles
- 8)** Manager Diamant centurion : 45 Filleuls Managers Aigles.

(c) Toutes les conditions doivent être remplies dans une même filiale, à l'exception de celle concernant les points caisse des NOUVEAUX FBOs et celle sur les filleuls Managers Aigles, tel que clarifié ci-dessous.

(d) Les FBOs reparrainés comptent parmi les nouveaux Animateurs et les NOUVEAUX points caisse.

(e) Un Manager peut rassembler ses NOUVEAUX points caisse à l'étranger pour remplir la condition des 100 points caisse NOUVEAUX FBOs.

(f) Un Manager peut prendre en compte les filleuls Managers Aigle dans d'autres pays pour se qualifier comme Manager Aigle.

(g) Si un FBO atteint le grade de Manager après le premier jour du mois:

- 1)** Tous les Nouveaux FBOs qu'il a parrainé au cours de son dernier mois de qualification compteront parmi les Nouveaux Animateurs et les Points Caisse NOUVEAUX dans le cadre du programme Eagle Manager de l'année civile en question.

- 2) Les conditions de qualification comme Manager Aigle ne sont pas proportionnées; le FBO doit réaliser un total de 720 points caisse, les 100 points caisse NOUVEAUX FBOs et les deux lignes Animateur au cours du reste de l'année après sa qualification comme Manager.
- (h) Après avoir rempli toutes les conditions de qualification comme Manager Aigle, le FBO bénéficiera d'un voyage pour assister à la Retraite annuelle des Managers Aigle organisée dans sa région. Précisément:
- 1) Billet d'avion pour deux et trois nuitées.
 - 2) Invitation à participer à la formation exclusive pour Managers Aigles.
 - 3) Accès à tous les événements de la Retraite des Managers Aigles.

le FBO doit participer à cette Retraite afin de recevoir cette récompense. Aucune alternative monétaire n'est disponible pour toute récompense et tous les challenges ne sont pas transférables.

8.04.1 Global Leadership Team

- (a) Pour se qualifier ou se requalifier au Global Leadership Team, il faut générer un total d'au moins 7500 points caisse au cours de l'année civile après s'être qualifié comme Manager Reconnu.
- (b) Les Managers qualifiés pour le Global Leadership Team seront invités à une retraite globale spéciale et bénéficieront d'une reconnaissance et d'une récompense lors du Global Rally.
- (c) Les Managers doivent assister au Global Rally pour bénéficier des Récompenses Global Leadership Team.

8.05 Manager Senior: Lorsqu'un Manager a parrainé deux (2) Managers Reconnus en Première Génération, il devient Manager Senior. On lui décerne une broche en or avec deux grenats.

8.06 Manager Essor: Lorsqu'un Manager a parrainé cinq (5) Managers Reconnus en Première Génération, il devient Manager Essor, et reçoit une broche en or avec quatre grenats.

8.07 Récompenses des Gem Managers

(a) Manager Saphir: Lorsqu'un Manager a parrainé neuf (9) Managers Reconnus en première génération, il devient Manager Saphir et bénéficie:

- 1) D'une broche en or avec quatre saphirs.
- 2) D'un voyage de quatre jours et trois nuits tous frais payés par la société dans un centre de villégiature de la région.

(b) **Manager Saphir Diamant:** Lorsqu'un Manager a parrainé dix-sept (17) Managers Reconnus en première génération, il devient Manager Saphir Diamant et bénéficie:

- 1) D'une broche en or avec deux diamants et deux saphirs.
- 2) D'une sculpture conçue spécialement pour l'occasion.
- 3) D'un voyage de quatre jours et trois nuits tous frais payés par la société dans un centre de villégiature de la région.

(c) Manager Diamant: Lorsqu'un Manager a parrainé vingt-cinq (25) Managers Reconnus de Première Génération, il devient Manager Diamant et bénéficie:

- 1) D'une broche en or avec un gros diamant.
- 2) D'une belle bague en diamant.
- 3) D'une dérogation sur les points caisse groupe dans le cadre des récompenses et des bonus de groupe, à condition qu'au moins vingt-cinq (25) Managers Reconnus de Première Génération soient actifs chaque mois.
- 4) D'un séjour de sept jours et six nuits tous frais payés par la société dans un centre de villégiature de luxe hors de la région.

(d) Manager Double Diamant: Lorsqu'un Manager a parrainé cinquante (50) Managers Reconnus de Première Génération, il devient Manager Double Diamant et bénéficie:

- 1) D'une broche spéciale en or avec deux gros diamants.
- 2) D'un séjour de dix jours et neuf nuits tous frais payés par la société en Afrique du Sud.
- 3) D'un stylo exclusif avec des accessoires en diamant.

(e) Manager Triple Diamant: Lorsqu'un Manager a parrainé soixante-quinze (75) Managers Reconnus de Première Génération, il devient Manager Triple Diamant et bénéficie:

- 1) D'une broche spéciale en or avec trois gros diamants.
- 2) D'une tournée de quatorze jours et treize nuits tous frais payés par la société à travers le monde.
- 3) D'une montre exclusive personnalisée (choisie par FLP).
- 4) D'une sculpture conçue spécialement pour l'occasion (choisie par FLP).

(f) Manager Diamant Centurion: Lorsqu'un Manager a parrainé cent (100) Managers Reconnus de Première Génération, il devient Manager Diamant Centurion et bénéficie :

- 1) D'une broche spéciale en or avec quatre gros diamants.

9 Gem Bonus

9.01 (a) Un Gem Manager qualifié au Bonus de Leadership qui dispose du nombre requis de Managers parrainés en 1ère génération actifs en un mois dans son pays de qualification recevra un Bonus Gem calculé sur la base du prix de détail des points caisse personnels et non-manager domestiques générés dans ce pays au cours de ce mois, selon la répartition suivante :

- 1) 9 Managers = 1%
- 2) 17 Managers = 2%
- 3) 25 Managers = 3%

(b) Un Manager peut comptabiliser un Manager étranger de 1ère génération dans le cadre de sa qualification au Bonus Gem à condition que le Manager étranger parrainé ait obtenu sa qualification comme Manager parrainé dans le pays où le Manager se qualifie au Bonus Gem. Après la qualification du Manager étranger comme Manager parrainé, il sera comptabilisé dans le cadre de la qualification de son upline au Bonus Gem au cours des mois où ce Manager étranger bénéficie d'une dérogation d'activité dans son pays de résidence.

(c) Le Bonus Gem est payé par chaque pays sur la base du prix de détail des points caisse personnels et non-manager domestiques des Managers dans ce pays. Pour se qualifier au Bonus Gem dans tout pays, le Manager doit disposer du nombre requis de Managers parrainés en 1ère génération actifs dans ce pays au cours du mois pour lequel il se qualifie au Bonus Gem.

10 Le Plan Mérite (Forever2Drive)

10.01 (a) Chaque Manager Reconnu peut participer au Plan mérite.

(b) On distingue trois niveaux de Plan mérite :

- 1) **Niveau 1** : L'entreprise verse un montant maximal de 400\$ par mois pendant un maximum de 36 mois :
- 2) **Niveau 2** : L'entreprise verse un montant maximal de 600\$ par mois pendant un maximum de 36 mois.
- 3) **Niveau 3** : L'entreprise verse un montant maximal de 800\$ par mois pendant un maximum de 36 mois.

(c) Toute qualification requiert une durée de trois mois consécutifs, tel que détaillé dans le tableau ci-dessous :

Mois	NIVEAU 1 Point Caisse Requis	NIVEAU 2 Point Caisse Requis	NIVEAU 3 Point Caisse Requis
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

(d) Au cours de la période de 36 mois suivant immédiatement la qualification, le Manager percevra le montant maximal pour son niveau de qualification chaque mois où le nombre de points caisse du troisième mois est maintenu.

(e) Si le nombre total des points caisse du Manager baisse en dessous du niveau du troisième mois au cours d'un mois quelconque, il ne

percevra qu'une somme équivalant à 2,66\$ multiplié par le nombre total de ses points caisse pour ledit mois.

(f) Si le nombre total des points caisse du Manager baisse en dessous de 50pc au cours d'un mois quelconque, le Plan Mérite de ce mois ne sera pas payé. Si au cours des mois suivants les points caisse du Manager remontent à 50 ou plus, le Plan Mérite lui sera payé conformément aux règles énoncées ci-dessus.

(g) Un Manager qui a 5 Managers Reconnus parrainés personnellement actifs au cours du 3ème mois de qualification, ou tout autre mois pendant la période de 36 mois, bénéficiera d'une réduction sur l'exigence relative aux points caisse du 3ème mois qui passeront à 110, 175, ou 240 au total pour les niveaux 1, 2 ou 3 respectivement.

(h) Pour chaque 5 Managers Reconnus actifs parrainés personnellement au cours du troisième mois de qualification, ou tout autre mois au cours de la période de 36 mois, l'exigence relative aux points caisse du 3ème mois sera réduite de 40, 50, ou 60 pc supplémentaires pour les niveaux 1, 2 ou 3 respectivement.

(i) Les points caisse ne seront comptabilisés dans le cadre de la qualification ou du maintien du statut que lors des mois où le Manager sera actif.

(j) Les points caisse générés par un FBO actif avant de devenir Manager Reconnu compteront pour sa qualification au Plan Mérite.

(k) Après avoir complété sa qualification au Plan Mérite au troisième mois, un Manager peut se qualifier à un niveau supérieur dès le mois suivant. Par exemple, si un Manager se qualifie au Niveau 1 en janvier, février et mars avec 50, 100 et 150pc, et génère 225pc en avril, sa période de paiement pour le Niveau 1 sera remplacée par une nouvelle période de paiement de 36 mois au Niveau 2.

(l) A la fin de la période de 36 mois, un Manager peut se requalifier pour un nouveau programme de stimulation aux mêmes conditions que celles susmentionnées. Cette requalification peut s'obtenir au bout de trois mois consécutifs durant les six derniers mois de la période de 36 mois précédente.

11 Chairman's Bonus

11.01 (a) Conditions générales à remplir pour tous les niveaux. Les conditions suivantes doivent TOUTES être remplies soit dans le pays de résidence, soit dans le pays de qualification. Elles ne peuvent être réunies dans des pays différents.

- 1) Etre Manager Reconnu actif avec 4 points caisse actifs tous les mois pendant la période de qualification ; ou, si un FBO devient Manager Reconnu pendant la période de qualification, il doit être actif tous les mois suivant sa qualification.
- 2) Se qualifier au Bonus de Leadership (même s'il n'a aucun Manager dans son réseau). Les points caisse générés pendant les mois où il n'est pas qualifié au Bonus de Leadership ne compteront pas pour ce challenge.
- 3) les conditions suivantes peuvent être remplies dans tout pays participant :
 - a. Etre qualifié au Plan Mérite
 - b. Acheter les produits seulement lorsque 75% du stock précédent est écoulé.
 - c. Développer votre business FLP dans le respect des principes du MMN et des Company Policies.
 - d. Assister et participer régulièrement aux événements organisés par la société.
- 4) L'acceptation finale de votre qualification au Chairman's Bonus est soumise à l'approbation du Comité Exécutif.

(b) Chairman's Bonus Manager (CBM) Niveau 1. En plus des conditions générales, il faut remplir les conditions suivantes dans le pays de qualification, sauf indication contraire :

- 1) Accumuler 700pc personnels et hors manager au cours de la période de qualification une fois que vous êtes devenu Manager Reconnu, dont la somme doit inclure 150 NOUVEAUX Points Caisses. Les NOUVEAUX Points Caisses peuvent être générés et combinés dans n'importe quel pays. Un maximum de 150 NOUVEAUX Points Caisse de l'extérieur du Pays de qualification peut être compté. Toutefois, aux fins du calcul de gains CBM, Les NOUVEAUX Points Caisse générés en dehors du Pays de qualification ne seront pas comptés....
- 2) ...Autres que les NOUVEAUX Points Caisses admissibles, tous les Points caisses personnels et non-Manager doivent être générés dans le Pays de qualification.
- 3) Remplir l'un des critères suivants quelle que soit la génération :
 - a. Un Filleul Manager Reconnu qui accumule au moins 600pc groupe dans votre pays de qualification au cours de la période de qualification après être devenu Manager Reconnu. Ce Manager peut être un Manager déjà existant ou un FBO qui l'est devenu au cours de la période de qualification. Ou,
 - b. Un filleul CBM dans tout pays participant

- 4)) Les points caisse du Manager 600pc ne seront pas comptabilisés lors du calcul de vos gains
- 5) Seuls les points caisse générés lors des mois où votre Manager 600pc est actif seront pris en compte dans le cadre de cette condition
- 6) Un FBO reparrainé compte dans toutes les conditions à remplir pour le Niveau 1.
- 7) Si un FBO se qualifie Manager pendant la période du challenge, tout nouveau FBO parrainé au cours du dernier mois de qualification compte pour toutes les conditions NOUVEAUX Points Caisse pour cette période de challenge ou programme Chairman's Bonus.

(c) Chairman's Bonus Manager (CBM) Niveau 2. En plus des conditions générales, il faut remplir les conditions suivantes dans le pays de qualification, sauf indication contraire :

- 1) Accumuler 600pc personnels et hors manager au cours de la période de qualification une fois que vous êtes devenu Manager Reconnu, dont la somme doit inclure 100 NOUVEAUX Points Caisses. Les NOUVEAUX Points Caisses peuvent être générés et combinés dans n'importe quel pays. Un maximum de 100 NOUVEAUX Points Caisse de l'extérieur du Pays de qualification peut être compté. Toutefois, aux fins du calcul de gains CBM, Les NOUVEAUX Points Caisse générés en dehors du Pays de qualification ne seront pas comptés.
- 2)) Autres que les NOUVEAUX Points Caisses admissibles, tous les Points caisses personnels et non-Manager doivent être générés dans le Pays de qualification.
- 3) Produire 3 CBMs quelle que soit la génération, chacun dans une lignée différente, dans tout pays participant.
- 4) Un FBO reparrainé compte dans toutes les conditions à remplir pour le Niveau 2.
- 5) Si un FBO se qualifie Manager pendant la période du challenge, tout nouveau FBO parrainé au cours du dernier mois de qualification compte pour tous NOUVEAUX Points Caisse générés pour cette période de challenge ou programme Chairman's Bonus.

(d) Chairman's Bonus Manager (CBM) Niveau 3. En plus des conditions générales, il faut remplir les conditions suivantes dans le pays de qualification, sauf indication contraire:

- 1) Accumuler 500pc personnels et hors manager au cours de la période de qualification une fois que vous êtes devenu Manager Reconnu, dont la somme doit inclure 100 NOUVEAUX Points Caisses. Les NOUVEAUX Points Caisses peuvent être générés et combinés dans n'importe quel pays. Un maximum de 100 NOUVEAUX Points Caisse de l'extérieur du Pays de qualification peut être compté. Toutefois, aux fins du calcul de gains CBM, Les NOUVEAUX Points Caisse générés en dehors du Pays de qualification ne seront pas comptés.

- 2) Autres que les NOUVEAUX Points Caisses admissibles, tous les Points caisses personnels et non-Manager doivent être générés dans le Pays de qualification.
- 3) Produire 6 CBMs quelle que soit la génération, chacun dans une lignée différente, dans tout pays participant.
- 4) Un FBO reparrainé compte dans toutes les conditions à remplir pour le Niveau 3
- 5) Si un FBO se qualifie Manager pendant la période du challenge, tout nouveau FBO parrainé au cours du dernier mois de qualification compte pour tous NOUVEAUX Points Caisse générés pour cette période de challenge ou programme Chairman's Bonus.

(e) Calcul des gains Chairman's Bonus

- 1) Un certain montant de gain sera déterminé et réparti ainsi qu'il suit:
 - a. La moitié de ce montant sera payée aux qualifiés Niveau 1.
 - b. Le tiers de ce montant sera payé aux qualifiés Niveau 2.
 - c. Un sixième de ce montant sera payé aux qualifiés Niveau 3.
- 2)) Le CBM qualifié recevra une part pour chacun des points caisse total générés dans le pays de qualification (à l'exclusion des « NOUVEAUX » points caisse générés en dehors du pays de qualification), plus les parts générées par le premier CBM dans chacune de ses lignées dans un pays participant.
- 3) La part de chaque niveau sera divisée par le grand nombre total de PC de tous les CBMs qui se sont qualifiés dans ce niveau pour déterminer la valeur monétaire pour ce niveau. Cette valeur monétaire sera multipliée par le nombre total de PC de chaque CBM afin d'obtenir le montant correspondant au gain qui sera payé pour ce niveau.

(f) Récompense Chairman's Bonus au Global Rally

- 1) A moins qu'il ne se qualifie au niveau 1500 et plus du Global Rally, chaque CBM bénéficiera du voyage Global Rally où il sera reconnu et recevra son bonus. Ce voyage pour deux comprend :
 - a) billet d'avion, hébergement, repas pour 5 jours et 4 nuits.
 - b) \$250 comme argent de poche
 - c) \$200 de frais d'activités.

12 Global Rally

12.01 (a) Un FBO peut se qualifier pour un voyage gratuit pour deux, en vue de participer au Global Rally FLP, avec billet d'avion, hébergement, repas, frais d'activités et argent de poche offerts, en réalisant un minimum de 1500 points caisse du 1er janvier au 31 décembre de chaque année. Pour bénéficier de cette récompense, le FBO qualifié doit prendre part aux formations et aux réunions de motivation pendant le Global Rallye.

(b) Pour bénéficier des récompenses du Global Rally niveau 1500pc et plus, le FBO peut combiner des points caisse de tous les pays où il dispose d'un groupe.

(c) Les points caisse hors Manager générés au cours d'un mois où le FBO n'est pas actif, et les points caisse de Leadership générés au cours d'un mois où le FBO n'est pas qualifié au Bonus de Leadership, ne compteront pas parmi les points caisse du Global Rally ; toute fois, tout points caisse actifs générés par le FBO compteront quel que soit son statut dans l'activité.

(d) Le FBO se qualifie en réalisant un total de points caisse, et reçoit les récompenses suivantes : Chaque FBO qualifié recevra soit des repas offerts par la Société, soit une allocation alimentaire proportionnelle à son niveau de qualification. Le FBO doit assister au Rallye pour bénéficier des récompenses. Aucune alternative monétaire n'est disponible pour toute récompense et tous les challenges ne sont pas transférables.

(e) Manager Chairman's Bonus (moins de 1500 pc) :

- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour 5 jours et 4 nuits
- 2) \$250 comme argent de poche
- 3) \$200 de frais d'activités.

(f) 1500 points caisse :

- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour 6 jours et 5 nuits
- 2) \$500 comme argent de poche
- 3) \$300 de frais d'activités.

(g) 2500 points caisse

- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour 8 jours et 7 nuits
- 2) \$1000 comme argent de poche
- 3) \$500 de frais d'activités.

(h) 5000 points caisse

- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour 9 jours et 8 nuits
- 2) \$2000 comme argent de poche
- 3) \$500 de frais d'activités
- 4) Utilisation du couloir VIP dans le centre commercial du Rallye.

(i) 7500 points caisse

- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour 9 jours et 8 nuits
- 2) \$3000 comme argent de poche
- 3) \$600 de frais d'activités
- 4) Utilisation du couloir VIP dans le centre commercial du Rallye.

(j) 10 000 points caisse

- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour 9 jours et 8 nuits
- 2) Voyage en classe d'affaire aller/retour
- 3) \$3000 comme argent de poche
- 4) \$600 de frais d'activités
- 5) Utilisation du couloir VIP dans le centre commercial du Rallye.

(k) 12 500 points caisse

- 1) Billet d'avion, hébergement et repas pour 9 jours et 8 nuits
- 2) Voyage en classe d'affaire aller/retour.
- 3) \$12 500 comme argent de poche
- 4) \$600 de frais d'activités
- 5) Utilisation du couloir VIP dans le centre commercial du Rallye.

13 Procédure de Commande

13.1 Tous les FBOs peuvent passer commande directement auprès de l'un des points de vente de la société. Lorsqu'un Nouveau FBO a acheté personnellement moins 2pc en deux mois consécutifs, il achète désormais au prix de gros.

13.2 Toutes les commandes doivent s'accompagner d'un reçu de versement attestant paiement dans l'un des comptes de la société domicilié dans une banque agréée par la société.

13.3 La valeur minimale de la commande d'un FBO est de 50\$ au prix de gros des produits, plus les taxes appropriées. La valeur d'un article de littérature ne compte pas dans la valeur minimale d'une commande.

13.4 Toutes les commandes doivent s'adresser à l'un des points de vente FLP.

13.5 Toutes les commandes doivent être vérifiées immédiatement après le service, et le responsable du point de vente notifié séance tenante en cas de désaccord ou d'une anomalie quelconque. La vente est considérée comme définitive une fois que le FBO reçoit ses produits et quitte le point de vente.

13.6 Toutes les commandes accompagnées du reçu de paiement approprié doivent être déposées auprès d'un point de vente FLP agréé, avant 17H (heure du Gabon), le dernier jour ouvrable du mois concerné, afin de bénéficier d'un bonus ce mois là. Il est conseillé à tous les FBOs de passer leurs commandes bien avant pour éviter tout désagrément. La Société ne sera pas tenue pour responsable si une commande arrive trop tard pour être traitée avant la clôture le dernier jour de qualification.

13.7 Toutes les commandes et livraisons sont soumises à l'acceptation de l'administration FLP du pays. Le paiement des bonus dépend lui-même de l'acceptation des commandes.

13.8 Lorsqu'un FBO commande un produit qui a déjà fait l'objet d'une commande, il doit assurer la société que 75% de la quantité précédemment commandée a été vendue, consommée ou utilisée autrement dans le cadre du business.

13.9 Les FBOs peuvent acquérir des produits pour les utiliser dans le cadre de leurs opérations commerciales ou pour leur usage personnel dans leur pays de résidence. Les FBOs ne sont pas autorisés à exporter des produits dans un pays autre que leur pays de résidence sauf dans le cadre de leur usage personnel ou familial dans un pays où il n'existe pas de point de vente agréé FLP, sans l'autorisation du siège sis à Scottsdale, Arizona, USA.

13.10 Un FBO n'a pas le droit de commander plus de 25PC personnels en un mois sans l'accord préalable du MD.

13.11 L'achat des bonus est strictement interdit. Sont considérés comme « achat des bonus » : (a) le parrainage des individus sans leur avis et/ ou l'exécution de l'agrément et du contrat d'un FBO indépendant à l'insu de ce dernier ; (b) le parrainage illégal d'un individu ; (c) le parrainage ou la tentative de parrainage des individus qui n'existent pas (fantômes) pour se qualifier pour les commissions ou les bonus ; (f) tout mécanisme par lequel des achats stratégiques sont effectués pour maximiser les commissions ou les bonus alors que le FBO n'a pas vraiment besoin des produits ainsi achetés.

14 Procédures de Reparrainage

14.01 (a) Un FBO peut se faire reparrainer par un autre parrain, à condition qu'au cours des 24 mois précédents, ils :

- 1)** ait été FBO et
- 2)** n'ait acheté ou reçu aucun produit FLP, que ce soit de la Société ou de quelque autre source,
- 3)** n'ait reçu aucun paiement quelconque d'un FBO FLP, et
- 4)** n'ait parrainé aucun individu dans le business FLP.

(b) Le FBO qui se fait reparrainer doit signer et faire authentifier une déclaration sous serment sous peine de poursuites judiciaires conformément à la procédure indiquée ci-dessus, avant que le reparrainage ne soit autorisé.

(c) Le FBO reparrainé recommence au niveau du NOUVEAU FBO sous le nouveau parrain et perd toute downline bâtie jusque là dans tous les pays où il était précédemment parrainé.

d) un FBO reparrainé compte comme nouveau FBO pour tous les challenges et qualifications.

15 Parrainage International

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

(b) Les procédures et règles du parrainage international sont définies ci-dessous :

- 1)) Le FBO doit contacter le siège de son pays de résidence, et solliciter un parrainage international dans le pays souhaité.
- 2)) Le numéro initial du FBO sera utilisé dans tous les pays où il aura obtenu un parrainage international.
- 3) Le parrain du FBO sera celui qui apparaît comme parrain dans son tout premier agrément accepté par FLP.
- 4) Le FBO commencera automatiquement à son niveau actuel dans le plan marketing dans tous les pays où il a obtenu un parrainage international.
- 5) Les points caisse générés dans une filiale de la société ne peuvent être combinés à ceux générés dans une autre filiale pour changer de niveau ou se qualifier au paiement de bonus ou au plan mérite. Cependant, ils peuvent être combinés pour la qualification au Global Rally, et pour remplir la condition des NOUVEAUX POINTS CAISSE dans les programmes Chairman's Bonus et Eagle Manager.
- 6) Un FBO qui n'a pas atteint le niveau de Manager dans son pays d'origine doit être actif dans chaque pays dans lesquels il est parrainé sur le plan international pour y obtenir un bonus de groupe.
- 7) Lorsqu'un FBO fait des achats dans son pays, cela se reflète dans tous les autres pays le mois suivant.
- 8) Si un FBO qui n'a pas encore atteint le grade de Manager dans son pays de résidence passe Manager dans un pays étranger, il doit être actif au cours de la période de qualification et avoir au moins 25 points caisse personnels non Manager soit dans son pays de résidence ou dans le pays de qualification au cours du dernier mois de qualification pour devenir Manager Reconnu.
- 9) Lorsqu'un FBO change de résidence pour un autre pays, il doit notifier son ancien pays de résidence afin que son adresse soit modifiée et qu'un nouveau pays de résidence lui soit attribué.

(c) Un Manager qui est actif au cours d'un mois dans son pays de résidence bénéficie d'une dérogation d'activité le mois suivant dans tous les pays étrangers pour recevoir les bonus de groupe dans ces pays. Par exemple, si un Manager est actif en janvier dans son pays de résidence, il ne sera pas obligé d'être actif dans les pays étrangers au mois de février.

(d) Un Manager qui se qualifie au Bonus de Leadership au cours d'un mois donné dans son pays de résidence n'aura pas besoin de se qualifier au Bonus de Leadership le mois suivant dans les pays étrangers pour bénéficier du Bonus de Leadership dans ces pays. Par exemple, si un Manager se qualifie au Bonus de Leadership au mois de janvier dans son pays de résidence, il ne sera pas obligé de se qualifier au Bonus de Leadership dans les pays étrangers au mois de février.

16 Pratiques Interdites

16.01 La décision du Comité Exécutif de résilier le contrat d'un Forever Business, d'annuler, de réaligner ou d'ajuster les bonus, les points caisse, ou toute récompense en raison de l'implication du FBO dans des activités ou des omissions contraires aux dispositions de la Company Policy est définitive. Les actes volontaires d'omission ou de violation de la Company Policy par le FBO seront sévèrement sanctionnés. Les sanctions peuvent aller de la résiliation du contrat aux poursuites judiciaires pour dommages et intérêts.

16.02 Les pratiques interdites susceptibles d'aboutir à la résiliation du contrat ou les poursuites judiciaires pour dommages et intérêts sont entre autres :

(a) Parrainage frauduleux : Il est interdit à un FBO de parrainer un individu à son insu ou d'exécuter l'agrément ou le contrat d'un Forever Business Owner sans son avis, de parrainer frauduleusement un individu comme FBO, de parrainer ou de tenter de parrainer des individus qui n'existent pas comme FBO ou client (fantômes) dans le but de se qualifier aux commissions ou aux bonus.

(b) Achat des bonus : Il est interdit au FBO de commander plus de produits que nécessaire pour satisfaire une demande commerciale immédiate, et d'autres produits ne peuvent être achetés que lorsque 75% du stock précédent a déjà été vendu, consommé ou utilisé autrement. Il est interdit au FBO d'acheter les produits ou d'encourager d'autres FBOs à acheter les produits dans le seul but de se qualifier aux bonus, ou d'utiliser d'autres moyens pour effectuer des achats stratégiques en vue de maximiser les commissions ou les bonus lorsque le FBO n'a pas une bonne raison d'acheter de tels produits. Pour éviter le stockage des produits, les mesures suivantes sont prises :

1) Chaque FBO qui passe commande des produits qui ont déjà fait l'objet d'une commande précédente doit confirmer et certifier auprès de la société que 75% du stock précédent de ce produit a déjà été vendu ou utilisé autrement. Chaque FBO

doit conserver un registre de leurs ventes mensuelles. Un tel registre peut faire l'objet d'un contrôle par la société dans un délai raisonnable après notification. Ces registres devront laisser transparaître le stock disponible à la fin du mois.

- 2) La société sera libérale dans la mise en application de la réglementation en matière de rachat en cas de licenciement d'un Forever Business, mais FLP ne pourra procéder au rachat ou au remboursement lorsque les produits ont été vendus ou consommés. Falsifier la quantité de produits vendus ou consommés dans le but d'avancer dans le plan marketing constitue un motif de licenciement.
- 3) Pour décourager le FBO à encourager d'autres FBOs à contourner l'interdiction du stockage des produits, la société fera payer au parrain du FBO licencié tous les bonus payés sur les produits retournés par le FBO licencié.

- (c) Achat par Procuration. Il est interdit à un FBO d'acheter les produits à un nom autre que le sien propre.
- (d) Vente à un autre FBO. Il est strictement interdit à un FBO de vendre les produits à un FBO autre que ses filleuls parrainés personnellement, et à un prix qui ne soit pas en dessous du prix de gros. Toute autre vente à un autre FBO, directement ou indirectement, est une transaction illégale tant pour le vendeur que pour l'acheteur. Les points caisse découlant de ces transactions interdites ne doivent pas compter dans les points caisse « actifs » du FBO, ni dans le cadre d'une qualification prévue dans le plan marketing. Les ajustements conséquents doivent être effectués pour ces pratiques illicites.
- (e) Il est interdit au FBO de se livrer aux activités prohibées dans les paragraphes 16.10, 18.02 et 19.01 ci-inclus.
- (f) Il est interdit à un FBO d'apparaître dans, d'être cité dans, ou de permettre que son nom apparaisse ou soit cité dans le matériel de promotion, de recrutement ou de sollicitation pour une autre société de vente directe.
- (g) Il est interdit à un FBO de se livrer à des actes ou de s'abstenir d'agir avec pour intention claire d'aller à l'encontre ou de négliger les lois de la société.
- (h) Vente dans les boutiques
- 1) En dehors des cas indiqués dans la présente section, il est interdit au FBO de permettre l'exposition des produits de la société dans des magasins de vente au détail, les pharmacies, les économats des militaires, les foires, les marchés aux puces et autres lieux d'exposition.

Toutefois, les expositions pour une période de moins d'une semaine sur une période de douze mois au même endroit sont considérées comme temporaires et par conséquent autorisées après obtention d'un feu vert écrit du Siège.

- 2)** Un FBO qui possède une entreprise de prestation de service tels qu'un salon de coiffure, un centre d'esthétique ou un club de gym a le droit d'exposer et de vendre les produits dans son salon, son centre ou son club. Toutefois, les signes extérieurs ou l'exposition en vitrine par de tels FBOs dans le but de faire de la publicité autour de la vente des produits de la société sont interdits.
 - 3)** Il est interdit au FBO de vendre les produits Forever en dehors de leurs emballages d'origine. Cependant, dans les restaurants, l'on peut faire la promotion des produits et les servir dans des verres ou d'autres portions.
- (i)** Usage de littérature non autorisée. Une autorisation préalable de la société est requise pour utiliser, produire ou vendre tout outil d'aide à la vente autre que ceux fournis par FLP.
 - (j)** Vente en ligne. Il est interdit au FBO de vendre les produits à travers les sites de marketing, les boutiques en ligne, les sites de vente aux enchères tels que eBay ou Amazon.com, entre autres.
 - (k)** Vente aux autres pour revente. Il est interdit au FBO de vendre les produits FLP à autrui à l'effet d'une revente, ou de confier la vente des produits FLP aux autres.
 - (l)** Parrainage du FBO dans une autre société. Un FBO n'a pas le droit de contacter, solliciter, persuader, inscrire, parrainer ou accepter, directement ou indirectement, un autre FBO, un client FLP ou quelqu'un d'autre qui a été FBO ou client FLP au cours des douze (12) derniers mois dans, ou encourager une telle personne d'une certaine manière à promouvoir les 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 FBOs, les produits/services, le Plan Marketing et de Compensation, ou les employés FLP auprès d'autres FBOs ou des tiers. Toute question, suggestion ou commentaire concernant de tels sujets doit s'adresser directement par écrit uniquement au siège national.
 - (n)** Déclarations sur les produits. Il est interdit au FBO de faire des déclarations sur les propriétés thérapeutiques et curatives des produits. Seules les vertus officiellement approuvées par FLP ou contenues dans les documents officiels de FLP sont susceptibles d'être présentées ou utilisées. Aucun FBO ne doit prétendre que les produits FLP sont utiles dans le traitement,

la prévention, le diagnostic ou la guérison d'une maladie. Il est strictement interdit d'attribuer des propriétés thérapeutiques aux produits FLP. Un FBO doit conseiller à chaque client suivi par un médecin ou sous traitement médical, de requérir l'avis de la personne chargée de leur santé avant d'altérer leur régime alimentaire.

- (o) A moins d'obtenir au préalable l'approbation écrite de FLP, les prévisions des gains avec des représentations de gains susceptibles d'être fallacieuses sont strictement interdites. Le succès financier d'un FBO dépend entièrement de ses efforts personnels, son engagement, la formation et la supervision qu'il/elle offre à ses filleuls et à l'activité FLP.
- (p) Pratique du business par procuration. Il est interdit de créer ou de gérer un Forever Business et toute lignée subséquente par procuration, à dessein ou par inadvertance. Toute situation similaire doit être redressée par le Comité Exécutif en accord avec la Company Policy.
- (q) Exportation des Produits. Un FBO peut acquérir des produits pour les utiliser dans le cadre de leurs opérations commerciales et pour leur usage personnel dans leur pays de résidence. Un FBO n'est pas autorisé à exporter des produits dans un pays autre que son pays de résidence sauf dans le cadre de son usage personnel ou familial dans un pays où il n'existe pas de point de vente agréé FLP, sans l'autorisation du siège sis à Scottsdale, Arizona, USA.

17 Company Policies

17.01 (a)) La relation entre le FBO et FLP est contractuelle. Les adultes âgés d'au moins 18 ans peuvent signer un contrat avec FLP pour être FBO.

- (b) Le FBO est considéré comme un contractuel indépendant. Il est tenu d'opérer son business dans le respect des termes de l'Agrément du Forever Business, en conformité avec les règles qui régissent l'activité dans le pays où ils opèrent.
- (c) On entend par « FBO » le FBO et son conjoint, ou alors le FBO seul tel qu'il apparaît sur l'agrément enregistré au Siège.
- (d) Les couples sont parrainés ensemble dans la même fiche d'agrément. Les conjoints ne peuvent pas se parrainer mutuellement. Si l'un des conjoints renonce à son statut de FBO, le conjoint FBO

accepte expressément que tout comportement contraire aux règles prescrites dans la Company Policy émanant de son conjoint mettrait un terme à son contrat de Forever Business.

- (e) Les FBOs qui épousent un autre FBO ont la possibilité de maintenir deux contrats distincts qui existaient avant leur mariage.
- (f) Au cas où un FBO épouse un non FBO, ils doivent remplir et déposer une fiche de changement de statut signée par les deux conjoints indiquant l'intérêt du nouveau conjoint au contrat de Forever Business. Que la fiche de changement de statut soit déposée ou pas, le FBO existant comprend et accepte expressément que leur contrat peut être résilié pour toute action contraire aux règles de la Company Policy émanant du nouveau conjoint, comme si ce dernier était un FBO.
- (g) Au cas où les filleuls d'un FBO accède au parrainage international dans un pays étranger où le FBO en question n'avait jamais eu accès au parrainage international, le FBO aura automatiquement accès au parrainage international dans ce pays étranger et se conformera aux règles en vigueur et aux lois locales de ce pays étranger. Il accepte également de se soumettre aux règles ci-incluses régissant le règlement des litiges.

17.02 FLP s'engage à vendre les produits au FBO et à lui verser les bonus du groupe tel que prévu dans le Plan Marketing de la société, à condition que le FBO soit en règle selon les termes de son contrat de FBO avec FLP.

17.03 Le FBO est libre de mettre sur pied sa technique de marketing, à condition qu'elles ne soient pas contraires aux règles, lois ou statuts de la Société ou de l'Etat.

17.04 Une cession autrement que par succession d'un agrément de Forever Business est contraire à la Company Policy et n'est pas valable. Sans l'approbation préalable de la société, un tel transfert sera annulé. Dans le cadre de cette disposition, le changement de titulaire d'un contrat du Forever Business géré par un mandataire doit être considéré comme un transfert qui nécessite une autorisation écrite de la société pour être valide.

17.05 Sauf dans les conditions prévues ci-dessous, il est interdit à un FBO de changer de parrain, directement ou indirectement. FLP considère uniquement le premier agrément valide reçu au Siège. Les agréments subséquents ne seront pas acceptés.

17.06 Lorsqu'un FBO change de résidence pour un autre pays, il doit notifier son ancien pays de résidence afin que son adresse soit changée et qu'un nouveau pays de résidence lui soit assigné.

17.07 Erreurs ou Questions. Si un FBO a des questions ou estime que des erreurs ont été commises sur ses bonus, le rapport des activités de ses filleuls, les taxes, ou les modifications, le FBO doit notifier FLP dans les soixante (60) jours suivant la date de la survenue de l'erreur ou de l'incident en question. FLP n'est pas responsable des erreurs, omissions ou problèmes déclarés après le délai de soixante (60) jours.

17.08 Résiliation Volontaire

- (a) Un FBO peut mettre un terme à son contrat de Forever Business en déposant une demande écrite signée par tous les individus dont le nom figure dans le contrat de Forever Business. La date effective de résiliation est celle de l'approbation de la résiliation par le Siège. Le FBO démissionnaire perd son niveau actuel ainsi que ses filleuls jusqu'à ce jour, y compris ceux des pays étrangers.
- (b) Lorsqu'un FBO démissionne, le conjoint (le cas échéant) est aussi considéré comme démissionnaire.
- (c) Après deux ans, le FBO démissionnaire a la possibilité de solliciter un autre contrat, sous réserve de l'approbation du Siège. Après cette approbation, le FBO commence au niveau du Nouveau FBO et le réseau qu'il avait bâti précédemment ne lui sera pas restitué.

17.09 Résiliation ou Suspension pour un motif

- (a) La résiliation signifie la suppression de toutes les prérogatives nationales et internationales ainsi que des droits contractuels d'un FBO, y compris le privilège d'acheter et de distribuer les produits. La résiliation aboutira sur l'impossibilité de se qualifier au bonus et de participer à tous les autres programmes financés par la Société.
- (b) A la demande de FLP, le FBO licencié doit obligatoirement rembourser, retourner ou compenser FLP pour tout programme, prix, stock de produits, ou bonus reçus de FLP à partir ou après la date des actes à l'origine de son licenciement. Après avoir été compensé de toutes les pertes conséquentes à la faute du FBO licencié, les bonus retenus en raison du licenciement seront reversés au parrain immédiat du FBO qui est en règle avec les principes de la Société.
- (c) Après deux ans, le FBO licencié a la possibilité de solliciter un autre contrat, sous réserve de l'approbation du Siège. Après cette approbation, le FBO commence au niveau du Nouveau FBO et le réseau qu'il avait bâti précédemment ne lui sera pas restitué.
- (d) La Suspension est un statut temporaire qui interdit au FBO de faire des achats, de percevoir des bénéfices et des bonus, et de parrainer d'autres FBOs.

- (e) Les bénéfices et les bonus d'un FBO Suspendus seront retenus jusqu'à ce que le FBO soit réintégré ou licencié. S'il est réintégré, les paiements retenus seront reversés au FBO. Dans le cas contraire, ces fonds seront utilisés conformément au plan marketing.

17.10 Règles d'Utilisation d'Internet

- (a) Vente des produits en ligne. Il sera offert à chaque FBO Indépendant de FLP la possibilité d'acquérir un site FLP 360 de FBO Indépendant approuvé par FLP pour la vente des produits en ligne à travers un lien direct vers le site commercial de FLP sur www.foreverliving.com. Les commandes en ligne seront exécutées directement par la Société sur ce site. Ce lien internet est conçu de telle sorte que les pages FLP demeurent à l'intérieur du site du FBO. Les visiteurs ne quittent presque jamais le site du FBO. Afin de préserver l'intégrité de la marque FLP, la gamme des produits et la relation FBO/Client, Le FBO ne doit pas vendre les produits de marque FLP en ligne à travers un site indépendant. Le Commerce en ligne ne peut se faire que directement par ou à travers un lien menant au site commercial officiel de FLP sur www.foreverliving.com.
- (b) Le parrainage d'un FBO en ligne à travers une signature électronique ou un formulaire en ligne n'est pas autorisé en dehors du contrat direct ou du lien menant au site officiel de FLP, www.foreverliving.com.
- (c) Les sites du FBO indépendant FLP qui fait la commercialisation et la promotion des produits FLP ou l'opportunité d'affaire FLP, sans vente ni parrainage en ligne, seront autorisés tant qu'ils seront conformes ou seront modifiés pour se conformer aux Company Policies.
- (d) Un FBO ne doit pas utiliser le nom de "Forever Living Products" ou l'une de ses marques, ses noms de marque, noms de produit ou nom de domaine (URL), ou encore copier ou utiliser des matériaux FLP à partir d'une quelconque source de manière à laisser croire à l'utilisateur que le site du FBO est celui de FLP ou l'une de ses filiales. Les noms des produits FLP sont une propriété exclusive de FLP et ne peuvent être utilisés par un FBO comme un lien sponsorisé ou pour tout autre usage non autorisé. Le site individuel du FBO doit clairement indiquer qu'ils représentent un FBO indépendant qui n'est pas un agent de la société FLP ou de l'une de ses filiales à travers le monde.
- (e) Le FBO doit rattacher tout site indépendant au site officiel de FLP créé et entretenu par FLP sur www.foreverliving.com.

- (f) Tous les sites de FBO indépendant FLP doivent refléter et se connecter uniquement aux sociétés ou aux produits portant le label FLP et avoir un bon contenu moral.
- (g) Les sites de FBO indépendant approuvés par la société, ou faisant partie d'une bannière en ligne ou d'affiches publicitaires conformes à la réglementation FLP en matière de publicité et qui ont été approuvées par FLP seront autorisés. Les bannières ou les affiches publicitaires en ligne doivent être soumises à FLP pour approbation avant d'être placées en ligne, et doivent comporter un lien qui conduit l'utilisateur vers le site de la société ou celui d'un FBO indépendant FLP approuvé par FLP. Toute publicité électronique est soumise aux et contrôlée par les Lois FLP relatives à la publicité et à la promotion.

18 Dispositions Juridiques

18.01 Règlement des litiges / Renonciation à la procédure judiciaire

- (a) Au cas où des divergences d'opinion ou des contestations concernant le statut de FBO ou les produits FLP ne peuvent être réglées par voie de négociation, la juridiction compétente est exclusivement celle de Libreville au Gabon. Les deux parties doivent s'efforcer de trouver une solution à l'amiable et économique.
- (b) Participer au programme de parrainage international est un privilège qui offre à chaque FBO la chance de bénéficier du réseau international des sociétés FLP. Le programme de parrainage international est contrôlé à partir du Siège FLP dans le Comté de Maricopa en Arizona. Le FBO qui participe au programme de parrainage international accepte et consent à ce qu'en cas de conflit résultant du ou ayant trait au statut de FBO ou aux produits FLP et impliquant l'une des filiales FLP, l'arbitrage se fera dans le Comté de Maricopa en Arizona, conformément à la politique actuelle de résolution des conflits en cours de Foreverliving.com et Forever Living Products International, Inc. comme indiqué ci-dessus et stipulé dans le site Internet du Siège FLP, à savoir www.foreverliving.com.

18.02 Transmission par testament

- (a) Le transfert ou l'attribution du statut de Forever Business est interdit, sauf en cas de décès ou de séparation officielle ou de divorce.
- (b) Les droits d'héritage du statut de FBO sont limités exclusivement à ce qui suit :
- 1) L'héritier doit être une personne qualifiée pour être FBO

- 2) Parce que l'héritier doit être un adulte, une tutelle doit être instituée dans le cas de multiples héritiers ou d'enfants mineurs. Au cas où une tutelle est établie, une copie doit être déposée à FLP pour archivage. Les termes doivent clairement permettre au mandataire d'agir comme un FBO. Le tuteur testamentaire doit être désigné par le tribunal compétent et recevoir une autorisation spécifique pour agir comme un FBO au nom des enfants mineurs.
- 3) Le tuteur doit garder le statut de FBO tant qu'il n'enfreint pas aux règles de son agrément Forever Business Owner, jusqu'à ce que les bénéficiaires atteignent la majorité, et que l'héritier accepte la responsabilité d'assumer le statut de Forever Business après approbation du tribunal.
- 4) Le tuteur, son épouse ou tout FBO-représentant est responsable des actions du bénéficiaire placé sous leur tutelle, ou son épouse lorsqu'il s'agit de respecter les termes du contrat du Forever Business Owner. En cas de violation des Company Policies par l'un des individus ci-dessus mentionnés, le contrat pourrait être résilié.
- 5) Le statut de Forever Business dans le plan marketing ne peut être hérité que jusqu'au niveau de Manager. Les bonus seront versés au même niveau et dans les conditions souhaitées par le défunt. Les positions inférieures au niveau Manager sont héritées au niveau correspondant.

(c) Tous les Agréments de Forever Business Owner présentant deux signatures, quelle que soit la date de signature, sont considérées par FLP comme Propriété Conjointe avec Gain de Survie. Si le FBO vit sous le régime de la communauté des biens, le traitement sera celui de la Communauté des Biens avec Gain de Survie. En cas de confirmation du décès de l'un des signataires, le statut de Forever Business est automatiquement transféré au survivant. Ce sera le cas quelles que soient les dispositions testamentaires du défunt. Cela signifie que lorsque deux personnes ont signé sur un agrément Forever Business Owner, le survivant devient unique FBO en cas de décès de l'autre conjoint. Si un FBO ne souhaite pas ce résultat, il devra contacter le Siège pour exprimer son vœu en vue d'une éventuelle adaptation. A noter qu'aucune modification du statut de Forever Business n'est possible tant que vous êtes en vie, sauf en cas de séparation officielle ou de divorce.

(d) Si le contrat de FBO d'une personne mariée officiellement affiche « Marié » sur la case réservée au statut matrimonial mais l'agrément porte la signature d'un seul membre du couple, la Société considérera ce contrat de Forever Business comme Propriété Conjointe avec Gain de Survie.

(e) Les agréments Forever Business Owner dont la case réservée au statut matrimonial affiche « Célibataire » seront traités comme tel par la Société

- 1) Lorsqu'un FBO change de statut et passe de « célibataire » à « marié », il doit déposer un nouveau contrat de FBO faisant état de ce changement, accompagné d'une copie de l'acte de mariage. A partir de ce moment, FLP considère le statut de Forever Business comme Propriété Conjointe avec Gain de Survie.
- 2) En cas de décès du FBO célibataire, le transfert de son statut doit être réglé par testament ou par le biais d'une fondation.

(f) La société considère la « propriété conjointe de gain avec survie » et les « fondations » comme des moyens légaux permettant, en cas de décès du FBO, de transférer sa propriété à un héritier donné, sans avoir à faire appel à d'autres voies de recours.

(g) Dans les six (6) mois qui suivent le décès d'un Forever Business, le conjoint survivant, le mandataire ou l'administrateur des biens doit notifier ce décès au siège national de FLP. Une telle notification doit s'accompagner d'une copie certifiée du certificat de décès, une copie certifiée du testament, une décision du tribunal autorisant le transfert du contrat du Forever Business au successeur légitime. Dans les six (6) mois suivant le décès, FLP peut supprimer le FBO décédé de l'agrément. Il est important de notifier et de fournir les documents nécessaires à temps dans l'intérêt du successeur, pour éviter la suspension et/ou la résiliation du contrat. Si les raisons sont convaincantes. Une demande d'extension du délai de dépôt des documents de transmission doit être déposée au siège national de FLP avant l'expiration des six (6) mois prévus. FLP se réserve le droit d'effectuer des paiements en direction du conjoint survivant, du mandataire ou de l'administrateur reconnu des biens du FBO décédé, à condition que les documents juridiques appropriés soient déposés à temps.

18.03 Transmission suite à un divorce

(a) Durant une instance de divorce ou lors des négociations préalables à une séparation des biens, FLP continuera à effectuer les paiements en direction du FBO inscrit comme d'habitude.

(b) En cas de divorce ou de séparation officielle, un accord judiciaire sur la répartition des biens peut stipuler que le contrat de Forever Business soit attribué à l'un des conjoints. Le contrat de Forever Business ne peut en aucun cas être divisé. Un seul adulte aura le droit de garder la lignée du couple FBO. L'autre conjoint a la possibilité d'opérer son contrat à lui au même niveau que celui atteint avec son ex-conjoint. Ce conjoint devra garder le même sponsor et son contrat sera considéré comme hérité par le sponsor jusqu'à sa requalification.

19 **Clauses Restrictives**

19.01 Dans la limite des dispositions juridiques, FLP, ses directeurs, ses officiels, ses actionnaires, ses employés, ses agents (collectivement désigné par le terme « Associés ») ne doivent pas être tenus pour responsables en cas de perte de bénéfiques, dommages indirects, directs, spéciaux ou conséquents, et pour toutes autres pertes subies par le FBO en raison de :

- (a) la violation du contrat de Forever Business Owner ou des Company Policies par le FBO ;
- (b) la promotion ou la gestion de son contrat de Forever Business et des activités y relatives ;
- (c) des données ou des informations erronées du FBO fournies à FLP ou à ses Associés ; ou
- (d) la non fourniture par le FBO des informations ou données nécessaires à la gestion du business par FLP, entre autres l'inscription et l'acceptation du FBO dans le Plan Marketing FLP et le paiement des bonus de groupe. CHAQUE FBO ACCEPTE QUE L'ENTIERE RESPONSABILITE DE FLP ET DE SES ASSOCIES POUR TOUTE RECLAMATION DE QUELQUE NATURE QUE CE SOIT EST LIMITEE A LA QUANTITE DES PRODUITS ACHETES A FLP PAR LE FBO ET QUI SE TROUVE ENCORE DANS UN ETAT VENDABLE.

19.02 Licence limitée sur l'Utilisation des Marques de la Société

(a) Le nom "Forever Living Products" et les symboles de FLP ainsi que d'autres noms que pourrait adopter FLP dont les noms des produits FLP constituent des noms de marque déposés et/ou des marques de la société.

(b) FLP autorise chaque FBO à utiliser les marques déposées, les marques de service, ainsi que d'autres marques (ci-dessous dénommées collectivement "Marques"), en même temps qu'il accomplit ses devoirs et obligations tel que stipulé dans le Contrat du Forever Business Owner et les lois et procédures correspondantes. Toutes les marques sont et demeurent la propriété exclusive de "FLP". Les marques ne sont utilisées qu'en conformité avec l'autorisation contenue dans le Contrat du FBO et les lois et procédures de FLP correspondantes. La licence ci-incluse est effective tant que le FBO remplit les conditions et est totalement en règle avec le règlement et les procédures de FLP. Toutefois, il est interdit à un FBO de prétendre être propriétaire des Marques FLP (par exemple, réserver un nom de domaine en utilisant le nom "FLP", "Forever Living" ou toute autre Marque FLP de quelque manière ou forme que ce soit), à moins d'obtenir une autorisation écrite de FLP. Ces Marques ont une grande valeur aux yeux de FLP et sont offertes à chaque FBO pour son usage en tant que FBO dans le strict respect des termes de l'autorisation.

(c) Le FBO ne doit pas faire la publicité des produits FLP d'une manière autre qu'à travers le matériel de publicité ou de promotion fourni par FLP et le matériel approuvé préalablement par une autorité de FLP. Chaque FBO accepte de n'utiliser aucun document écrit, imprimé, enregistré ou tout autre matériel pour les besoins de la publicité, la promotion ou la description des produits ou le programme de marketing ou d'une manière que ce soit, un matériel de marque non déposée et pas fourni par FLP, à moins que ledit document ou matériel ait fait l'objet d'une approbation écrite par FLP avant leur diffusion, publication ou affichage. Les FBOs de FLP acceptent de ne faire aucune représentation visant à dénigrer FLP, les produits, le plan de compensation FLP ou le potentiel de revenu.

20 Informations Confidentielles Et Accord De Confidentialite

(a) Les rapports des filleuls et tous les autres rapports et informations généalogiques, dont entre autres les informations relatives à l'organisation des ventes des filleuls et les relevés des commissions sont privés, exclusifs et confidentiels à FLP.

(b) Chaque FBO Indépendant qui reçoit de telles informations doit respecter leur caractère privé et confidentiel, en assurer la discrétion et s'abstenir d'en faire un usage autre que la gestion de l'organisation des ventes de son filleul.

(c) Un FBO peut avoir accès à des informations privées et confidentielles qu'il reconnaît comme exclusives, hautement sensibles et précieuses pour l'activité FLP et qui sont mises à sa disposition uniquement et exclusivement dans le but de rehausser la vente des produits FLP et de prospecter, former et parrainer des tierces personnes qui voudraient devenir FBOs, et de renforcer et promouvoir son activité FLP.

(d) "**Secret Commercial**" ou "**Information Confidentielle**" signifie aussi information, dont une formule, un schéma, une compilation, un programme, un dispositif, une méthode, une technique ou un procédé, qui :

- 1) tire sa valeur économique, réelle ou potentielle, du fait qu'il n'est pas généralement connu des autres personnes qui peuvent obtenir une valeur économique de sa révélation et son utilisation ; et
- 2) fait l'objet d'efforts raisonnables dans les circonstances de préservation de son secret.

(e) Chaque fois que FLP met à la disposition d'un FBO des informations, le seul but recherché doit être le développement des activités FLP.

(f) Le FBO n'a pas le droit d'utiliser, de dévoiler, de dupliquer ou de mettre de quelque façon que ce soit à la disposition d'une personne autre qu'un FBO, un Secret Commercial ou une Information Confidentielle sans le consentement écrit de FLP.

(g) Il est interdit au FBO d'utiliser, de capitaliser ou d'exploiter directement ou indirectement un Secret Commercial ou une Information Confidentielle à son propre profit, ou au profit d'une autre personne en dehors du cadre de l'activité FLP.

(h) Le FBO doit assurer la confidentialité et la sécurité du Secret Commercial et des Informations Confidentielles en sa possession et s'assurer qu'elles ne sont pas diffusées, mal utilisées ou exploitées d'une manière que ce soit en violation des droits de FLP.

(i) Par égard pour FLP, et pour avoir reçu le Secret Commercial ou des Informations confidentielles, le FBO accepte d'office que pendant la durée de son contrat de Forever Business, il ne doit mener ni encourager aucune action dont le but ou l'effet serait le contournement, la rupture, l'interférence dans ou la baisse de la valeur ou de l'importance des relations contractuelles entre FLP et un FBO. Sans limiter la généralité de ce qui précède, pendant la durée de son contrat Forever Business, le FBO accepte de ne, directement ou indirectement, contacter, solliciter, persuader, recruter, parrainer ou accepter un FBO, un Client FLP ou toute autre personne qui a été FBO ou Client FLP pendant les douze (12) derniers mois, ou encourager cette personne d'une manière que ce soit à promouvoir des opportunités dans des programmes de marketing au profit d'une société de vente directe autre que FLP.

(j) Les accords contenus dans la partie "Informations Confidentielles" de la présente Company Policy sont éternels et perpétuels. Les accords contenus dans la partie « Autres Clauses Restrictives" des présentes lois sont en vigueur pendant la durée du Contrat de Forever Business Owner exécuté auparavant entre FLP et le FBO, et ceci jusqu'à un (1) an après réception de la toute dernière information confidentielle et douze (12) mois après l'expiration et la résiliation du Contrat de Forever Business Owner en question.

21 Annexe

21. 01 Code de Conduite des FBOs

Vous devez être agréé comme FBO pour vendre les Produits, et tous les FBOs sont tenus de:

1. Avoir une bonne maîtrise du manuel "Company Policy"
2. Assister aux réunions d'information, aux formations et aux ateliers organisés par la société pour permettre au FBO de bâtir une activité solide et durable.
3. Etre honnête et intègre en toute circonstance, afin de garantir la crédibilité de la société, des autres FBOs et de l'industrie du marketing de réseau en général.
4. Afficher une attitude positive à l'égard de tous les FBOs, dans un esprit de coopération et de travail d'équipe.
5. Etre loyal en toute circonstance envers la société, son personnel, ses représentants, le personnel des points de vente régionaux (Gabon par exemple), les Managers et tous les autres FBOs, en évitant le commérage, les critiques et la « politique » interne.
6. Faire en tout temps preuve de courtoisie dans le langage et le comportement à l'égard du personnel, des représentants de la société, du personnel du Product Centre, des Managers et de tous les autres FBOs.
7. Agir avec franchise lors des prospections, en évitant d'exagérer sur les qualités de la société, de ses Produits ou sur les gains prévus dans son Plan marketing.
8. Agir avec intégrité à l'égard de vos filleuls de deuxième génération et les encourager à établir un inventaire des produits appropriés à leurs besoins, et d'éviter ainsi les achats excessifs.
9. Il est du devoir du FBO d'être constamment à jour vis à vis de la Company Policy.
10. . Eviter de solliciter les invités des réunions d'autres FBOs (débauchage) et toutes les autres mauvaises pratiques (telles que les achats excessifs).
11. Arborer des tenues décentes lors de toutes les manifestations organisées par la société.

21.02 Code de Conduite des Managers

Les FBOs qui ont atteint le niveau de Manager ou un statut supérieur sur le plan Marketing doivent :

- 1.** Montrer l'exemple dans le contrôle et l'acquisition de leurs propres 4 PC mensuels et obtenir chaque mois le titre de Manager de Leadership.
- 2.** Montrer l'exemple en parrainant chaque mois de nouveaux FBOs.
- 3.** Inculquer de bons principes de travail en réseau et de comportement personnel à leurs FBOs et aux équipes en Lignée et décourager leurs FBOs en Lignée de solliciter les invités des réunions d'autres FBOs (débauchage) et de toutes autres mauvaises pratiques telles que l'achat de stocks excessifs et le parrainage à distance en l'absence d'un engagement de soutien à leurs nouveaux FBOs.
- 4.** Comprendre le système Administratif utilisé par le Siège Social et ses Districts shops. Notamment l'importance des formulaires de la Société qui doivent être correctement et intégralement remplis.
- 5.** Inculquer à leurs équipes en lignée une bonne connaissance pratique de la Company Policy.
- 6.** Encourager les membres de leurs groupes à utiliser les voies de communication adéquates, à savoir FBO – Parrain – Up line.
- 7.** Enseigner aux membres de leurs équipes que toutes les questions ayant trait à leur activité doivent être résolues avec Forever Living Products Gabon même et non pas déferées à Forever Living Products International Inc en Arizona ou Aloe Vera of America au Texas.
- 8.** Assister à toutes les réunions d'informations commerciales locales, toutes les formations et toutes les manifestations organisées par la société. Les Managers doivent assister à une large majorité des autres manifestations de la société et les promouvoir auprès de leurs équipes.
- 9.** Assumer la responsabilité de leur enseignement et garantir que toute la documentation ou les publicités utilisées par les membres de leur groupe ont reçu l'approbation du Département Marketing du Siège FLP.

- 10.** Reconnaître qu'ils constituent des modèles pour leurs lignées et les autres équipes et agir en conséquence.
- 11.** Etre disposés à aider leurs équipes et à soutenir le MD (Directeur Général) et les FBOs transversaux.
- 12.** Etre conscients du fait que les défis et les problèmes devraient toujours être traités personnellement, ou bien rapportés au Up line ou au siège FLP, et non pas partagés avec leurs équipes.
- 13.** Arborer des tenues décentes lors de toutes les manifestations organisées par la société.



**Acaé, Nomba - Domaine
Owendo
B.P. 1386 Libreville, Gabon
Tél.: (241) 07 46 36 77
www.foreverliving.com**

Version: 2015