

Company Policy 2018

- Samenwerkingsreglement
De Forever Gedragscode
- Règlement de Collaboration
Le Code de conduite de Forever
- Company Policy
Code of Professional Conduct



Forever Living Products Benelux
Postbus 99, 3740 AB Baarn, Nederland

NEDERLANDS

4-48

FRANÇAIS

50-94

ENGLISH

96-134

Nederlands

Het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode zijn in het Nederlands, Engels en Frans beschikbaar op www.foreverliving.com

Samenwerkingsreglement 17 september 2018

INHOUDSOPGAVE

1.	Inleiding	6
2.	Definities	7
3.	Garantie, product retour en terugkopen	12
4.	Bonusstructuur / Marketingplan	15
5.	Manager Status en Kwalificaties	18
6.	Leadership Bonus (LB)	19
7.	Overige Incentives	20
8.	Awards Voor Manager en hoger	21
9.	Gem Bonus	24
10.	Earned Incentive Program (Forever2drive)	25
11.	Chairman's Bonus	26
12.	Forever Global Rally	29
13.	Bestelprocedures	30
14.	Beleid betreffende hersponsoring	31
15.	Internationaal Sponsoringbeleid	32
16.	Verboden activiteiten	33
17.	Samenwerkingsreglement	36
18.	Juridisch	40
19.	Beperkende Verbonden	42
20.	Vertrouwelijke Informatie en geheimhoudingsovereenkomst	43
21.	De Forever Gedragscode	45
	Trefwoorden	48

NB. Daar waar wij in de hij-vorm schrijven wordt ook de zij-vorm bedoeld.

De informatie in het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode zijn onder voorbehoud van drukfouten en wijzigingen.

1. INLEIDING

- 1.01** (a) Forever Living Products (hierna te noemen Forever) is een Internationale familie van ondernemingen die exclusieve gezondheids- en schoonheidsproducten produceert en wereldwijd op de markt brengt middels haar unieke concept dat het gebruik en de detailhandelsverkoop van haar producten stimuleert en ondersteunt via onafhankelijke Forever Business Owners (FBO's). Forever voorziet haar FBO's van de meest hoogwaardige producten, ondersteunende medewerkers en Marketingplan binnen de branche.
- De aangesloten ondernemingen en hun producten bieden consumenten en FBO's niet alleen een mogelijkheid om de kwaliteit van hun leven te verbeteren door het gebruik van de producten van Forever, zij bieden tevens gelijke kansen op succes aan iedereen die bereid is om te werken met het zakelijke Forever-concept. In tegenstelling tot de meeste zakelijke mogelijkheden, is het financiële risico voor deelnemers aan het Forever programma klein, aangezien er geen minimum kapitaalinvestering vereist is en de onderneming een soepel terugkoopbeleid hanteert.
- (b) Forever pretendeert niet dat een FBO financieel succes kan boeken zonder te werken, of door uitsluitend op de inspanningen van anderen te vertrouwen. Vergoeding is binnen Forever gebaseerd op de verkoop van producten. Forever Business Owners zijn onafhankelijke contractanten, wiens succes of falen afhangt van hun persoonlijke inspanningen.
- (c) Forever kent een lange succes-historie. Het fundamentele doel van Forever's Marketingplan is het stimuleren van de verkoop en het gebruik van hoogwaardige producten aan consumenten. Het primaire doel van een FBO is het promoten van de verkoop en het gebruik van deze producten rechtstreeks aan consumenten, voor het opbouwen van een verkooporganisatie.
- (d) Onafhankelijke FBO's op alle posities van het Forever Marketingplan worden aangemoedigd om elke maand detailhandelverkoop te realiseren en gegevens over dergelijke verkopen bij te houden.
- (e) Succesvolle FBO's verzamelen actuele kennis van de markt door het bijwonen van trainingen en bijeenkomsten, door het instandhouden van een (beperkte) klantenkring en door andere FBO's te sponsoren en te begeleiden in hun productaanbevelings- en sponsor activiteiten.
- (f) FBO's die vragen hebben of behoefte hebben aan meer duidelijkheid, kunnen contact opnemen met het Support Team via telefoonnummer +31 (0)88-646 0200 (NL), 03-808 10 23 (BEL) of 02-786 14 52 (LUX) of door een e-mail te sturen naar support@foreverliving.nl. Op onze website www.foreverliving.com kunt u alle informatie terugvinden.
- 1.02** (a) Het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode zijn geïmplementeerd om beperkingen, regels en voorschriften vast te leggen voor correcte verkoop- en marketingprocedures en ter voorkoming van incorrecte, corrupte of illegale activiteiten. Dit Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode worden van tijd tot tijd herzien, gewijzigd en uitgebreid. Herzieningen, wijzigingen of aanpassingen op het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode zullen worden gepubliceerd op de Forever website via www.foreverliving.com en treden 30 dagen na de bekendmaking in werking.
- (b) Elke FBO is verplicht kennis te nemen van het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode op het moment van inschrijving maar ook nadat er herzieningen, wijzigingen of aanpassingen hierop worden doorgevoerd door Forever.
- (c) Elke Persoon stemt in met naleving van het Samenwerkingsreglement en de Gedragscode van Forever door een online registratie op de Forever website of door ondertekening van het formulier Forever Business Owner Aanvraag. Een desbetreffende tekst verwijst specifiek naar de

contractuele verplichting van de FBO ten aanzien van naleving van het Samenwerkingsreglement en de Gedragscode van Forever. Het plaatsen van orders voor producten bij Forever is een herbevestiging van de overeenkomst volgens welke de FBO zich verplicht tot naleving van het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode. Eventuele handelingen of tekortkomingen die leiden tot misbruik, misleiding of schending van het Samenwerkingsreglement en/of de Forever Gedragscode, kunnen leiden tot beëindiging van uw Forever Business en het gebruiken van Forever's geregistreerde handelsmerken, service merken en andere merken, inclusief het recht om Forever producten te kopen en te distribueren.

- (d) In tegenstelling tot voorgaande, elke herziening, aanpassing, wijziging of beëindiging van (a) de geschillenbeslechting/afstand van het recht op juryrechtspraak overeenkomst in dit Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode (paragraaf 18.01) en / of (b) de afspraken in het Geschillenbeslechting Reglement waarnaar wordt verwezen en is beschikbaar op de Forever website www.foreverliving.com, is niet van toepassing op een geschil waarvan de Onderneming al in kennis is gesteld voorafgaand aan de ingangsdatum van een dergelijke herziening, aanpassing, wijziging of beëindiging. De ingangsdatum van een dergelijke herziening, aanpassing, wijziging of beëindiging gaat in werking 30 dagen na de herziening, aanpassing, wijziging of beëindiging en wordt geplaatst op de website van Forever op www.foreverliving.com.

2. DEFINITIES

Aanbevolen Verkoopprijs: zie SRP- (Suggested Retail Price).

Adjusted Wholesale Price: Wholesaleprijs (inkoopprijs) minus de Persoonlijke Korting die van toepassing is en die gebaseerd is op het tot dan behaalde sales level, waartegen producten worden verkocht aan een FBO die 'Wholesale Qualified' is.

Accredited Sales: zie Toerekenbare verkopen

Actieve Sales Leader: Een Sales Leader die vier (4) of meer Actieve Case Credits in zijn Woonland heeft gerealiseerd gedurende een kalendermaand, waarvan ten minste één (1) een Persoonlijke Case Credit is. De Actieve status van een Sales Leader wordt elke maand vastgesteld en is onderdeel van de kwalificatie-eis om in aanmerking te komen voor Volume- en Leadership Bonussen, Gem Bonus, Earned Incentive betalingen, Eagle Manager status, Rally-vergoedingen en Chairman's Bonus.

Bonus: Een betaling aan- of tegoeed ten behoeve van toekomstige persoonlijke aankopen bij het Bedrijf van een Wholesale Qualified FBO.

- (a) **Persoonlijke Bonus (PB):** Een betaling aan een Wholesale Qualified FBO , van 5-18% van de SRP (Aanbevolen Verkoopprijs) over aan hem Persoonlijk Toerekenbare Verkopen.
- (b) **Novus Customer Bonus:** Een betaling aan een Wholesale Qualified FBO van 5-18% van de SRP over de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van door hem/haar gesponsorde Novus Customers.
- (c) **Volume Bonus (VB):** Een betaling aan een gekwalificeerde Sales Leader van 3-13% van de SRP over de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van een Downline FBO die zich niet onder een Actieve Downline Manager bevindt.

- (d) **Leadership Bonus (LB):** Een betaling aan een gekwalificeerde Manager van 2-6% van de SRP over de Persoonlijk Toerekenbare Verkoppen van Downline Managers en de FBO's onder die Downline Managers (zie 6.04).

Business Entity Ownership: Een Forever Business die onder een onderneming valt.

CC: Case Credit

Case Credit: Een waarde die toegekend wordt aan elk product om de verkoopactiviteit te berekenen, welke gebruikt wordt om positiestijgingen, bonussen, beloningen en Earned Incentive betalingen, zoals omschreven in het Forever Marketingplan, te bepalen. De Case Credit waarde van een bepaald product staat o.a. vermeld op de inkooplijst van Forever. Alle Case Credits worden op maandbasis berekend.

- (a) **Actieve Case Credits:** Persoonlijke Case Credits plus Novus Customer Case Credits. Deze worden bepaald om elke maand de Actieve status van een Sales Leader te bepalen.
- (b) **Leadership Case Credits:** Case Credits toegekend aan een Actieve, LB gekwalificeerde Manager, berekend tegen 40%, 20% of 10% van de Persoonlijke en Non-Manager Case Credits van respectievelijk zijn 1e, 2e of 3e generatie Actieve Managers.
- (c) **Novus Customer Case Credits:** Case Credits over de Persoonlijk Toerekenbare Verkoppen van een persoonlijk gesponsorde Novus Customer, totdat hij/zij Assistant Supervisor wordt.
- (d) **Non-Manager Case Credits:** Case Credits over de Persoonlijk Toerekenbare Verkoppen van een Downline FBO die niet onder een Downline Manager valt.
- (e) **Pass-Thru (doorgeef) Case Credits:** Case Credits over de Persoonlijk Toerekenbare Verkoppen van een Downline Non-Manager die door een Inactieve Manager worden 'doorgegeven'. Deze worden niet geteld als Non-Manager Case Credits ten behoeve van de kwalificaties voor incentives. Ze worden echter wel meegeteld voor de Total Case Credits van een Manager.
- (f) **Persoonlijke Case Credits:** Case Credits over de Persoonlijk Toerekenbare Verkoppen van de FBO in kwestie.
- (g) **Total Case Credits:** De som van de verschillende typen Case Credits van de FBO in kwestie.
- (h) **NIEUWE Case Credits:** Case Credits die gegenereerd worden door een persoonlijk door een Manager gesponsorde FBO-lijn gedurende 12 maanden vanaf het moment van sponsoring (inclusief de maand waarin deze FBO-lijn werd gesponsord), of tot het moment dat de FBO de positie van Manager bereikt, indien dit eerder plaatsvindt.

Deelnemend land/Participating Country: Een land dat (of landenorganisatie die) zich heeft gekwalificeerd om deel te nemen aan de Chairman's Bonus Incentive door minimaal 3.000 CC gedurende drie willekeurige maanden van het voorgaande kalenderjaar te realiseren (3.000 CC gedurende twee willekeurige maanden bij herkwalificatie), en welke minimaal één Chairman's Bonus gekwalificeerde FBO voortbrengt.

Domestic: Heeft betrekking op het thuisland /Home Country van de FBO.

Downline: Alle FBO's die worden gesponsord onder een FBO, ongeacht het aantal generaties in de diepte.

Eagle Manager: Een Manager die de status van Eagle Manager heeft bereikt.

Earned Incentive (Forever2Drive): Een beloningsprogramma op basis waarvan gekwalificeerde FBO's een extra betaling, gedurende 36 maanden, kunnen ontvangen (zie 10.01).

Earned Trip: zie Verdiende Reis

Forever Business Owner (FBO): Een persoon die, binnen een periode van twee opeenvolgende maanden, producten heeft ingekocht ter waarde van 2 Case Credits in één Operating Company, die Wholesale Qualified is (die producten koopt tegen Wholesale Prijzen), die recht heeft op 30% inkoopkorting en die tevens gekwalificeerd is voor een Persoonlijke Korting (Personal Discount) van 5% tot 18% op de Aanbevolen Verkoopprijs; dit percentage is afhankelijk van zijn positie in het Forever Marketing Plan.

Forever2Drive: zie Earned Incentive

Forever kantoor/Operating Country: Het Forever kantoor waar één, of meerdere, landen een enkele database gebruiken om de positiestijgingen in het Marketingplan, de Bonusbetalingen en de incentive kwalificaties te bepalen.

Gem Manager: Een Manager die ten minste negen eerste generatie Recognized Managers heeft gesponsord.

Gesponsorde Manager/Sponsored Manager: (zie 5.03)

Getransfereerde Manager/Transferred Manager: (zie 5.04)

Hersponsorde FBO/Responsored FBO: een FBO die van Sponsor is gewijzigd nadat hij 12 maanden niet actief is geweest.

Home Country: zie Woonland

Incentive Aandelen: De Totale Case Credits gegenereerd, in overeenstemming met de Chairman's Bonus regels, die worden gebruikt om het FBO-deel van hun bonus-pool(s) te bepalen.

Inherited Manager: (zie 5.04)

Klant / Retail Customer: Ieder persoon die producten van Forever koopt via de geëigende kanalen en die nog geen Forever Business Owner Aanvraag heeft gedaan bij het bedrijf.

Kwalificerend land/Qualifying Country: Elk willekeurig Deelnemend land dat door een FBO wordt gebruikt als het land voor persoonlijke kwalificatie voor de Chairman's Bonus Incentive.

Leadership Bonus Qualified/Leadership Bonus Gekwalificeerd (LBQ): Een Erkend Manager (of Recognized Manager) die zich heeft gekwalificeerd om Leadership Bonus over de maand te ontvangen.

Maand: Een kalendermaand (bijvoorbeeld: van 1 januari tot en met 31 januari).

Novus Customer: Een persoon waarvan de Aanvraag Forever Business Owner is goedgekeurd door het bedrijf, waardoor deze producten kan aanschaffen tegen 15% korting op de Verkoopprijs.

Novus Customerprijs (of 15% Kortingsprijs): De prijs waarvoor producten worden verkocht aan Novus Customers.

Novus Customer Profit: Het verschil tussen de Novus Customerprijs en de Wholesaleprijs (met 30% korting) die wordt betaald aan de eerste sponsor die FBO is.

Operating Company: zie Forever kantoor

Participating Country: zie Deelnemend land

Personal Discount/Persoonlijke Korting: Een kortingspercentage van 5-18% dat gebaseerd is op de huidige positie in het Marketing Plan. Deze korting wordt afgetrokken van de Wholesaleprijs om de Adjusted (gecorrigeerde) Wholesaleprijs te bepalen.

Persoonlijk Toerekenbare Verkopen: De SRP of de Case Credits welke behoren bij de verkoopactiviteiten van een FBO, zoals blijkt uit de aankopen die op zijn naam gedaan zijn.

Positie/Sales Level: Elk van de verschillende niveaus bereikt met behulp van cumulatieve Case Credits door een FBO en zijn Downline. Hiertoe behoren de posities van Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager en Manager.

Qualifying Country: zie Kwalificerend land

Recognized Manager: (zie 5.01)

Regio: De regio waar een FBO's Woonland toe behoort. Regio's zijn onder andere Noord-Amerika, Latijns-Amerika, Afrika, Europa en Azië.

Responsored FBO: zie Hersponsorde FBO

Retail Customer: zie Klant

Sales Leader: Een FBO met de positie Supervisor of hoger.

Sales Level: zie Positie

Sponsor: Een Wholesale Qualified FBO die persoonlijk een FBO inschrijft (die daardoor automatisch start als Novus Customer)

Sponsormarge: heet tegenwoordig Novus Customer Profit

Sponsored Manager: zie Gesponsorde Manager: (zie 5.03)

SRP: Suggested Retail Price/Aanbevolen Verkoopprijs

Suggested Retail Price (SRP): De prijs, exclusief omzetbelasting, die Forever aanbeveelt als verkoopprijs van producten aan klanten. Deze prijs wordt als basis voor de Bonusberekeningen en Persoonlijke Kortingen gebruikt

Toerekenbare verkopen/Accredited Sales: Alle verkoopactiviteit, gemeten naar de Case Credits van orders die bij Forever zijn geplaatst.

Transferred Manager/Getransfereerde Manager: (zie 5.04)

Upline: De opgaande lijn van sponsors die boven een bepaalde FBO staan in een team.

Unrecognized Manager/Niet-Erkend Manager: (zie 5.02)

VB: Volume Bonus

Verdiende Reis/Earned Trip: Een beloningsreis voor twee personen welke bestemd is voor een FBO die een bepaald aanmoedigingsprogramma (incentive) uit het Marketingplan heeft volbracht.

Vrijstelling/Waiver (VB & LB): Wordt verleend aan een FBO die aan een aantal eisen voldoet om zich te kwalificeren voor bonussen binnen een Woonland (Operating Company). Het voldoen aan deze vervangende voorwaarden wordt gelijkgesteld met de eisen voor de volgende maand in alle andere landen (Operating Companies) waar deze FBO actief is.

- (a) **Activity Qualification Waiver:** Een FBO die 4 CC aan persoonlijke en Novus Customer CC's heeft behaald in zijn Woonland (Home Operating Company) zal een Activity Waiver ontvangen voor de volgende maand in alle andere landen (Operating Companies) waar deze actief is.
- (b) **Leadership Bonus Qualification Waiver:** Een Recognized Manager die de Actieve status heeft of die een Activity Qualification Waiver heeft gekregen, en die aan de eisen voldoet voor de Persoonlijke/Non-Manager CC leadership Bonus vereisten in zijn Woonland of andere Operating Company in de huidige maand, ontvangt een Leadership Bonus Waiver voor de volgende maand in alle andere landen (Operating Companies) waar deze actief is.

Waiver: zie Vrijstelling

Webstore: zie Web shop

Web Shop: De officiële website voor online winkelen en die te vinden is via www.foreverliving.com.

Webstore profits: De winst uit verkoop die door een FBO gerealiseerd wordt door online verkopen via de Forever webwinkel aan diens klanten.

Wholesale Gekwalificeerd/Wholesale Qualified: Het recht om producten in te kopen tegen de Wholesaleprijs (30% korting). Een FBO blijft permanent Wholesale Qualified nadat deze binnen een periode van twee opeenvolgende maanden, producten heeft ingekocht ter waarde van 2 Case Credits in één Operating Company.

Wholesale Price (WP): De prijs, exclusief belastingen, waartegen de producten worden verkocht aan de FBO die Wholesale Qualified is. Deze prijs is de SRP (Aanbevolen Verkoopprijs) verminderd met 30%.

Wholesale Qualified: zie Wholesale Gekwalificeerd

Woonland/Home Country: het land waar de FBO het grootste deel van de tijd verblijft. Dit is het land waar de FBO's zich moeten kwalificeren voor hun Actieve Case Credits en Leadership Bonus Kwalificatie vrijstellingen (waiver) voor alle andere Forever landen of landenorganisaties.

3. GARANTIE, PRODUCT RETOUR EN TERUGKOPEN

3.01 De volgende tijdperiodes zullen van toepassing zijn, behalve indien deze uit hoofde van plaatselijke wetgeving moeten worden aangepast.

3.02 Forever garandeert tevredenheid en garandeert dat haar producten vrij zijn van gebreken en dat deze voldoen aan de productspecificaties. Voor alle Forever producten, behalve literatuur en promotionele producten, geldt deze garantie voor een periode die dertig (30) dagen na de aankoopdatum eindigt.

Retail/Novus Customers:

- 3.03** (a) Aan Retail/Novus Customers wordt 100% producttevredenheid gegarandeerd. Binnen dertig (30) dagen na de aankoopdatum, kan een Retail / Novus Customer
- 1) een nieuw, vervangend product ontvangen voor een product dat gebreken vertoont; of
 - 2) de aankoop annuleren, het product retour zenden en een volledige restitutie ontvangen, exclusief verzendkosten.
- (b) In alle gevallen dient hiervan op correcte wijze melding te worden gedaan en is een bewijs van de aankoopdatum en het tijdig retour zenden van het product vereist, in te leveren bij de aankoopbron. Forever behoudt zich het recht voor om herhaaldelijke retourzendingen te weigeren.
- (c) Als Forever-producten door Retail / Novus Customers zijn gekocht van of via de Webstore van de Onderneming, en vervolgens terug zijn gestuurd voor volledige restitutie, zal de Winst en Bonus die werd uitbetaald in rekening worden gebracht aan de FBO('s) die van de productverkoppen heeft of hebben geprofiteerd.
- (d) Wanneer Forever producten zijn verworven van of via een FBO, is die FBO de primair verantwoordelijk voor klanttevredenheid door het product te ruilen of het geld terug te betalen. Indien er een geschil ontstaat, zal Forever bemiddelen bij het vinden van een oplossing. Indien er een terugbetaling wordt gedaan aan de klant door Forever, wordt deze verrekend met de FBO die van deze productverkoppen heeft geprofiteerd.

Restitutie- en terugkoopprocedure voor FBO's:

3.04 Gedurende de respectievelijk genoemde garantieperioden biedt Forever een nieuw exemplaar van hetzelfde product ter vervanging van het gebreken vertonende product of voor een product dat, omdat het niet aan de verwachtingen voldeed, door een klant werd geretourneerd aan een FBO. Een dergelijke vervanging is altijd afhankelijk van validatie van het overlegde bewijs van de datum van aankoop. Een dergelijke aankoop dient te zijn gedaan door de FBO die het product retourneert.

Bovendien dienen, bij vervanging van producten aan een FBO ter vervanging van producten die werden geretourneerd door de klant, een bewijs van verkoop aan de klant en schriftelijk bewijs van de annulering samen met een ondertekend ontvangstbewijs voor restitutie van geld en het geretourneerde product of lege productverpakkingen te worden overlegd. Herhaaldelijke retourneringen van producten door dezelfde partijen kunnen worden geweigerd.

- 3.05** (a) Forever koopt (met uitzondering van promotiemateriaal) alle onverkochte, verkoopbare Forever producten terug die binnen de afgelopen twaalf (12) maanden werden aangekocht, van elke FBO die zijn werkzaamheden als FBO beëindigt. Een dergelijke terugkoop vindt plaats nadat de persoon die zijn activiteiten als FBO beëindigt, aan Forever een schriftelijke mededeling heeft gedaan van zijn voornemen om zijn Forever Business stop te zetten en afstand doet van alle rechten en privileges in verband hiermee. De FBO die zijn business wil stopzetten, dient een Uitschrijvingsformulier in te vullen en alle producten waarvoor terugbetaling wordt aangevraagd aan Forever te retourneren, samen met het aankoopbewijs.

De FBO dient, indien nodig, het bewijs van verzending te kunnen overhandigen aan Forever. Na verificatie van de feiten, ontvangt de FBO een terugbetaling van Forever ten bedrage van de kosten die de FBO heeft gemaakt voor aankoop van de geretourneerde producten, minus de door hen persoonlijk ontvangen Bonussen (zie 3.06 (b en c)) uit de oorspronkelijke aankoop en de kosten voor afhandeling en verzending, inclusief 10% Shipping & Handling kosten en eventuele andere van toepassing zijnde verrekeningen.

- (b) Als de producten die geretourneerd worden door een FBO die zijn business wil stopzetten zijn gekocht tegen de Novus Customerprijs, dan zal de uitbetaalde Novus Customer Profit worden verrekend met de Wholesale qualified upline die deze heeft ontvangen, en wanneer de hoeveelheid geretourneerde producten meer dan één CC is, dan zullen alle Bonussen en Case Credits behorende bij deze producten worden verrekend met de Upline van de FBO die zijn activiteiten bij Forever beëindigt. Wanneer de Case Credits gebruikt werden voor move-ups van de FBO of Upline, dan kunnen deze move-ups opnieuw berekend worden om vast te stellen of deze move-ups van kracht dienen te blijven.
- (c) Wanneer een FBO die zijn Forever Business wil stopzetten een Start Your Biz Bestsellers Box, Touch of Forever Box of een andere combinatiebox retourneert die niet compleet is, zal de terugbetaling, zoals ook de Bonuscorrecties van de Upline, worden berekend alsof de gehele combinatiebox is geretourneerd. Vervolgens zal de prijs van ontbrekende producten die tegen 15% (Novus Customer) of 30% (Wholesale) korting ingekocht werden, in mindering worden gebracht op de terugbetaling. Wanneer alles in orde wordt bevonden, zal de FBO een bedrag van Forever ontvangen ter waarde van de goederen die de FBO heeft geretourneerd, minus de bonussen die de FBO reeds had ontvangen, de Shipping & handling kosten en eventueel andere gemaakte kosten.
- (d) Na terugvordering van kosten die eventueel zijn gemaakt ten gevolge van gedrag dat strijdig is met de belangen van Forever, zo dat het geval is, zal Forever de FBO uit het Marketingplan verwijderen, waarbij zijn volledige Downline-organisatie, in de huidige volgorde, direct onder de sponsor zal schuiven van de FBO waarvan de Business wordt getermineerd.

- 3.06** De "Terugkoopregeling" is bedoeld om de sponsor en de onderneming te doordringen van hun verplichting om ervoor te zorgen dat de gesponsorde FBO op een verstandige manier producten koopt. De sponsor dient alles in het werk te stellen om de (nieuwe) FBO in kennis te stellen van aanbevolen richtlijnen, zodat de FBO slechts zoveel producten koopt als noodzakelijk is om te

voorzien in de onmiddellijke verkoopbehoefte. Producten die eerder werden aangemerkt als zijnde verkocht, geconsumeerd of gebruikt, komen niet in aanmerking voor restitutie uit hoofde van de "Terugkoopregeling".

4. BONUSSTRUCTUUR / MARKETINGPLAN

4.01 Nadat de Wholesale Qualified status is bereikt, wordt de Novus Customer een Forever Business Owner (FBO) op de positie van Assistant Supervisor met het recht om Forever producten te verkopen en andere FBO's te sponsoren zodat zij ook Forever producten kunnen verkopen. Door het gecombineerde verkoopvolume (gemeten in Case Credits) dat door de FBO en zijn downline wordt gegenereerd, kwalificeert de FBO zich voor een hogere positie in het Marketingplan waardoor hij hogere kortingen en bonussen ontvangt zoals hieronder uitgelegd:

Marketingplan

	Assistant Supervisor 2 CC	Supervisor 25 CC	Assistant Manager 75 CC	Manager 120 CC
■ Persoonlijke Bonus	5%	8%	13%	18%
□ Volume Bonus		3%	5%	5%
			8%	10%
				13%

Iedereen die zich registreert begint als Novus Customer en heeft recht op 15% korting op Persoonlijke Aankopen. Een Novus Customer kan niet sponsoren en/of retailen via de Forever website.

- (a) **Assistant Supervisor** wordt bereikt door het genereren van totaal 2 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits in 2 aaneengesloten kalendermaanden in één Operating Company. De Wholesale Qualified Assistant Supervisor ontvangt:
- 30% korting plus 5% Persoonlijke Korting op Persoonlijk Toerekenbare Verkoppen.
 - 15% Novus Customer Profit op de aankopen van persoonlijk gesponsorde Novus Customers.
 - 5% Persoonlijke Bonus (discount) op online verkopen aan klanten.
 - 5% Novus Customer Bonus op de Aankopen van persoonlijk gesponsorde Novus Customers.
- (b) **Supervisor** wordt bereikt door het genereren van 25 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits binnen 2 aaneengesloten kalendermaanden. De Wholesale Qualified Supervisor ontvangt:
- 30% korting plus 8% Persoonlijke Korting op Persoonlijk Toerekenbare Verkoppen.
 - 15% Novus Customer Profit op de aankopen van persoonlijk gesponsorde Novus Customers.
 - 8% Persoonlijke Bonus (discount) op online verkopen aan klanten.
 - 8% Novus Customer Bonus op de Aankopen van persoonlijk gesponsorde Novus Customers.
 - 3% Volume Bonus op de persoonlijk Toerekenbare Aankopen van persoonlijk gesponsorde Assistant Supervisors en hun downlines.

- (c) **Assistent Manager** wordt bereikt door het genereren van 75 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits binnen 2 aaneengesloten kalendermaanden. De Wholesale Qualified Assistant Manager ontvangt:
- 30% korting plus 13% Persoonlijke Korting op Persoonlijk Toerekenbare Verkopen.
 - 15% Novus Customer Profit op de aankopen van persoonlijk gesponsorde Novus Customers.
 - 13% Persoonlijke Bonus (discount) op online verkopen aan klanten.
 - 13% Novus Customer Bonus op de Aankopen van persoonlijk gesponsorde Novus Customers.
 - 5% Volume Bonus op de persoonlijk Toerekenbare Aankopen van persoonlijk gesponsorde Supervisors en hun downlines.
 - 8% Volume Bonus op de persoonlijk Toerekenbare Aankopen van persoonlijk gesponsorde Assistant Supervisors en hun downlines.
- (d) **Manager** wordt bereikt door het genereren van 120 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits binnen 1 of 2 aaneengesloten kalendermaanden, of 150 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits binnen 3 of 4 aaneengesloten kalendermaanden. De Wholesale Qualified Recognized Manager ontvangt:
- 30% korting plus 18% Persoonlijke Korting op Persoonlijk Toerekenbare Verkopen.
 - 15% Novus Customer Profit op de aankopen van persoonlijk gesponsorde Novus Customers.
 - 18% Persoonlijke Bonus (discount) op online verkopen aan klanten.
 - 18% Novus Customer Bonus op de Aankopen van persoonlijk gesponsorde Novus Customers.
 - 5% Volume Bonus op de persoonlijk Toerekenbare Aankopen van persoonlijk gesponsorde Assistant Managers en hun downlines.
 - 10% Volume Bonus op de persoonlijk Toerekenbare Aankopen van persoonlijk gesponsorde Supervisors en hun downlines.
 - 13% Volume Bonus op de persoonlijk Toerekenbare Aankopen van persoonlijk gesponsorde Assistant Supervisors en hun downlines.
- (e) Case Credits uit meerdere Operating Companies mogen gecombineerd worden voor een positiestijging naar Supervisor, Assistent Manager en Manager. De positie Assistant Supervisor kan alleen worden bereikt met Case Credits die gegenereerd worden in één Operating Company.
- (f) Case Credits die gegenereerd worden uit meerdere Operating Companies mogen niet gecombineerd worden voor Incentive kwalificaties met uitzondering van de Global Rally en de Nieuwe Case Credit vereisten van de Eagle Manager Incentive en Chairman's Bonus.
- (g) Elke afzonderlijke maand of twee aaneengesloten maanden kunnen worden gebruikt om de Case Credits te verzamelen die noodzakelijk zijn voor het bereiken van de posities Assistant Supervisor, Supervisor, Assistent Manager of 120CC Manager; en elke drie of vier aaneengesloten maanden kunnen worden gebruikt om de Case Credits te verzamelen die nodig zijn om de 150CC Manager te bereiken. Als de Case Credits voor een positiestijging in één Operating Company worden gegenereerd, zal de positiestijging die hieruit voortvloeit binnen deze Operating Company precies op de datum ingaan dat er voldoende Case Credits zijn verzameld en op de 15e van de volgende maand in alle andere Operating Companies. Als de Case Credits voor een positiestijging in meerdere Operating Companies worden gegenereerd, zal de positiestijging in alle Operating Companies op de 15e van de maand ingaan volgend op de datum waarop voldoende case Credits werden gegenereerd.
- (h) Een FBO die Recognized Manager wordt, zoals omschreven in sectie 5.01, zal of als Sponsored Manager of als Transferred manager worden beschouwd met inachtneming van het volgende:

- 1) Als de 120 of 150 Case Credits worden gegenereerd in één Operating Company en de FBO Actief is in de Operating Company van zijn/haar Woonland tijdens de kwalificatieperiode, zal deze FBO zowel als Sponsored Manager worden beschouwd in de Operating Company waar deze 120 of 150 Case Credits werden gegenereerd als in de Operating Company van zijn/haar Woonland; en als een Transferred Manager in alle andere Operating Companies.
 - 2) Als de 120 of 150 Case Credits worden gegenereerd in meerdere Operating Companies, zal de FBO in de Operating Company van zijn/haar Woonland worden beschouwd als Sponsored Manager; en als Transferred Manager in alle andere Operating Companies.
- (i) De Case Credits van de aankoop van een Retail- of Novus Customer tellen mee voor de Actieve status (4CC) van zijn/haar toegewezen FBO, maar dit telt alleen mee in de Operating Company waarin de aankoop is gedaan.
 - (j) Een Sponsor ontvangt de volle Case Credits van iedere persoonlijk gesponsorde Novus Customer en de daaruit voortvloeiende Downline totdat deze Novus Customer de positie Manager bereikt. Als de Sponsor vervolgens Leadership Bonus Gekwalificeerd (LBQ) is, zal hij Leadership Case Credits ontvangen gelijk aan 40% van de Persoonlijke en Non-Manager Case Credits van de eerste LBQ Manager in iedere gesponsorde lijn, 20% van de Persoonlijke en Non-Manager Case Credits van de tweede LBQ Manager in iedere gesponsorde lijn, en 10% van de Persoonlijke en Non-Manager Case Credits van de derde LBQ Manager in iedere gesponsorde lijn.
 - (k) Een FBO kan zijn Sponsor nooit inhalen bij het bereiken van een volgende positie.
 - (l) Als deze posities eenmaal behaald zijn, is het niet meer noodzakelijk zich hiervoor opnieuw te kwalificeren, behalve wanneer het Forever Business Ownership werd beëindigd of de FBO opnieuw wordt gesponsord.

4.02 Novus Customer 6-maanden beleid

- (a) Een Novus Customer die zes volle kalendermaanden gesponsord is en die nog niet de positie Assistant Supervisor heeft bereikt, is bevoegd om een nieuwe Sponsor te kiezen.
- (b) Novus Customers die voor een nieuwe Sponsor kiezen, verliezen alle voormalige Downlines, alsmede alle reeds vergaarde move-up Case Credits. Voor de nieuwe Sponsor zal de Novus Customer voor alle van toepassing zijnde incentives als "nieuw gesponsord" meetellen.
- (c) Een Novus Customer die 36 aaneengesloten kalendermaanden geen aankopen heeft gedaan, zal automatisch verwijderd worden uit de database van Forever.

4.03 Kwalificatie voor Actieve Status

- (a) Om te kwalificeren voor alle Bonussen en Incentives, behalve Persoonlijke Kortingen, Novus Customer Bonus en Novus Customer Profit, dient een Sales Leader zich te kwalificeren als Actieve FBO (4 CC Actief te zijn), en te voldoen aan alle andere eisen van het Marketingplan tijdens de kalendermaand waarin de Bonussen zijn opgebouwd.
- (b) Om Actief te zijn in de Maand, moet een Sales Leader totaal 4 Actieve Case Credits in zijn Woonland realiseren gedurende die Maand, waarvan tenminste 1 een Persoonlijke Case Credit is. Om in het buitenland Actief te zijn in de Maand, dient een Sales Leader zich te kwalificeren als Actieve FBO in het Woonland in de voorgaande Maand.
- (c) Een Sales Leader die niet de Actieve Status bereikt, zal geen Volume Bonus ontvangen uit zijn groep in die Maand, en zal niet worden beschouwd als een Actieve Sales Leader. Elke onverdiende Volume Bonus zal betaald worden aan de eerstvolgende Actieve Upline Sales Leader. Als gevolg zal de

Bonus van deze eerstvolgende Actieve Sales Leader weer worden betaald aan de daaropvolgende Actieve Upline Sales Leader en zo verder.

- (d) Een Sales Leader die zijn Volume Bonus verbeurt, kan zich de volgende maand opnieuw kwalificeren (niet met terugwerkende kracht) als een Actieve Sales Leader. Elke onverdiende Volume Bonus zal betaald worden aan de eerstvolgende Actieve Upline Sales Leader. Als gevolg zal de Bonus van deze eerstvolgende Actieve Sales Leader weer worden betaald aan de daaropvolgende Actieve Upline Sales Leader en zo verder.

4.04 Bonus Calculaties en Betalingen

- (a) Alle Bonussen worden berekend over de Suggested Retail Price (SRP; Aanbevolen Verkoopprijs excl. btw), zoals vermeld in de maandelijke Recap van der FBO.
- (b) Discounts en Bonussen worden berekend aan de hand van de positie die de FBO heeft op het moment dat de order wordt geaccepteerd. Hogere Discounts en Bonussen gaan in op de datum waarop de positiestijging naar een volgende positie plaatsvindt.
- (c) Een Sales Leader ontvangt geen Volume Bonus over een FBO in zijn gesponsorde groep die zich in het Marketingplan op dezelfde positie bevindt. Hij ontvangt echter (wel) de volledige Case Credits uit dergelijke bronnen om te stijgen binnen het Marketingplan en voor Incentives.
- (d) Bonusbetalingen worden overgemaakt op de vijftiende van de maand volgend op de maand waarin het product is gekocht van Forever. Voorbeeld: Bonussen voor Toerekenbare Verkoop uit januari worden op 15 februari voldaan.
- (e) Wanneer een FBO is geregistreerd met een bankrekeningnummer, zullen winsten die gegenereerd werden middels online aankopen van klanten via de webshop en aankopen door Novus Customers, overgemaakt worden op de eerstvolgende werkdag van de 10e, 20e en laatste dag van de maand.
- (f) Eventuele kosten of vergoedingen van een derde partij die gemaakt zijn ten behoeve van het uitbetalen van Bonus uit een ander land dan de Home Country van de betreffende FBO, zijn de verantwoordelijkheid van de FBO zelf.

4.05 36-maanden beleid

- (a) Een FBO die 36 aaneengesloten kalendermaanden geen aankopen heeft gedaan zal automatisch worden verwijderd uit de database van Forever en verbeurt alle rechten op zijn hele downline organisatie en alle bonussen of andere vergoedingen/voordelen die hierdoor worden gegenereerd.
- (b) Een FBO die verwijderd is uit de de database van Forever volgens het 36-maanden beleid, is bevoegd om in iedere lijn opnieuw gesponsord te worden, maar zonder herstel van de voorgaande verkooppositie of downline organisatie.

5. MANAGER STATUS EN KWALIFICATIES

5.01 Recognized Manager:

- (a) Een FBO kwalificeert zich als "Recognized" Manager en ontvangt een gouden Manager pin:
 - 1) zodra hij en zijn groep 120 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits realiseert binnen 1 of 2 aaneengesloten kalendermaanden, of 150 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits binnen 3 of 4 aaneengesloten kalendermaanden, en
 - 2) wanneer hij gedurende dezelfde periode iedere Maand een Actieve Sales Leader is, en
 - 3) wanneer er geen andere FBO uit zijn Downline zich gedurende dezelfde periode kwalificeert als Manager.
- (b) Indien een Downline FBO van de FBO zich ook kwalificeert als Recognized Manager, in elk willekeurig land, gedurende dezelfde periode, zal de FBO Recognized Manager worden indien
 - 1) hij iedere Maand een Actieve Sales Leader is gedurende dezelfde periode
 - 2) hij ten minste 25 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits realiseert in de laatste kwalificatiemaand van FBO's in andere Downlines dan de Downline van de Manager die in dezelfde maand stijgt.

5.02 Unrecognized Manager:

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

5.03 Gesponsorde Manager/Sponsored Manager:

- (a) Een Manager wordt een Gesponsorde Manager voor zijn directe Upline Sponsor door:
 - 1) zich te kwalificeren als Recognized Manager, of

- 2) zich te kwalificeren als een Gesponsorde Manager van de Inherited (Geërfde) of Transferred (Getransfereerde) Manager Status.
- (b) Een Gesponsorde Manager kan meegeteld worden voor de kwalificatie van zijn Upline Manager voor de Gem Bonus, Gem Manager Status, en voor iedere andere incentive waarvoor Gesponsorde Managers nodig zijn.

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

- (a) Een Manager wordt beschouwd als een Inherited Manager wanneer de Forever Business van zijn/haar Sponsor is beëindigd. In dit geval wordt hij/zij een Inherited Manager voor zijn/haar eerstvolgende upline Sponsor.
- (b) Een Manager wordt beschouwd als Transferred Manager zoals omschreven in sectie 4.01(h) totdat hij/zij zich opnieuw kwalificeert als een Gesponsorde Manager.
- (c) Het feit "Inherited of Transferred Manager" te zijn heeft geen invloed op de Volume- of Leadership Bonussen die worden uitbetaald aan een Manager of zijn Upline. De activiteit van een Inherited of een Transferred Manager telt echter niet mee voor kwalificatie van zijn Upline Manager voor de Gem Bonus, Case Credit verlagings voor het Earned Incentive Program, of voor het bereiken van de status van Gem Manager.
- (d) Een Inherited of Transferred Manager kan zich opnieuw kwalificeren als Gesponsorde Manager door te voldoen aan de volgende vereisten:
- 1) een totaal van 120 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits binnen 1 of 2 aaneengesloten kalendermaanden of 150 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits binnen 3 of 4 aaneengesloten kalendermaanden genereren in de Operating Company waar hij/zij zich herkwalificeert als een Gesponsorde Manager.
 - 2) Tijdens de herkwalificatie periode dient hij een Actieve Sales Leader te zijn in zijn Woonland, of 4 Persoonlijke Case Credits te genereren in het land waar hij de status van Gesponsorde Manager wil bereiken.

6. LEADERSHIP BONUS (LB)

- 6.01** Nadat een FBO Recognized Manager is geworden, kan hij zich kwalificeren voor Leadership Bonussen door het ontwikkelen en ondersteunen van Downline Managers, en door het blijven Sponsoren en trainen van FBO's.
- 6.02**
- (a) Een Recognized Manager die Actief is en Toerekenbare Verkopen heeft van 12 Persoonlijke- en Non-Manager Case Credits (of Activity en Leadership Bonus waivers heeft) in gelijk welke afzonderlijke Operating Company gedurende de Maand, kwalificeert zich voor Leadership Bonus die gerealiseerd is in de desbetreffende Operating Company gedurende die maand.
- (b) De persoonlijke- en Non-Manager Case Credit vereiste wordt verlaagd naar 8 CC indien de Manager twee downline Managers had, elk in afzonderlijke Downlines, waarbij elk van hen Toerekenbare Verkopen heeft gerealiseerd van 25 Total Case Credits gedurende de voorgaande Maand. De vereiste wordt verder verlaagd tot 4 CC Persoonlijk en Novus Customer indien de Manager 3 downline Managers heeft, elk in afzonderlijke Downlines, waarbij elk van hen Toerekenbare Verkopen heeft gerealiseerd van 25 Totale Case Credits gedurende de voorgaande Maand

- 6.03** Een Leadership Bonus, die gebaseerd is op de totale SRP van een Manager zijn Persoonlijke- en Non-Manager Toerekenbare Verkopen van de kwalificatiemaand, wordt uitbetaald aan zijn Upline Leadership Bonus Gekwalificeerde Managers in de volgende percentages:
- 6% Bonus wordt uitbetaald aan de 1e Upline LBQ Manager.
 - 3% Bonus wordt uitbetaald aan de 2e Upline LBQ Manager.
 - 2% Bonus wordt uitbetaald aan de 3e Upline LBQ Manager.
- 6.04** (a) Indien een Recognized Manager niet actief is gedurende drie of meer aaneengesloten maanden, verliest hij het recht op Leadership Bonus.
- (b) Om weer in aanmerking te komen voor Leadership Bonus dient hij in één Operating Company te voldoen aan de volgende vereisten:
- 1) door een totaal van 12 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits per maand te genereren gedurende een periode van 3 aaneengesloten Maanden. (Zelfs wanneer deze Manager geen Managers heeft in zijn downline).
 - 2) door ervoor te zorgen iedere Maand Actief te zijn voor dezelfde periode.
- (c) Na het opnieuw kwalificeren voor Leadership Bonus, zal de Leadership Bonus weer iedere maand dat de Manager daarna weer Leadership Bonus Gekwalificeerd is, uitbetaald worden. Dit begint met de 4e maand, die uitbetaald zal worden op de 15e van de 5e maand.
- 6.05** (a) Een Manager die niet tenminste 1 maand LBQ was in de voorgaande 12 aaneengesloten maanden, en niet bezig is om weer in aanmerking te komen voor Leadership Bonus, verliest permanent al zijn Manager Downlines.
- (b) Een verloren Manager lijn zal een Inherited Manager worden voor de eerste in aanmerking komende Leadership Manager in de upline van zijn originele sponsor.

7. OVERIGE INCENTIVES

- 7.01** Alle Incentive Programma's van Forever zijn bedoeld om het opbouwen van een Forever business volgens de geldende principes te stimuleren. Hieronder valt onder andere het op een correcte manier sponsoren van mensen en het verkopen van producten in bruikbare, verkoopbare hoeveelheden. Incentives en prijzen zijn niet overdraagbaar en worden uitsluitend toegekend aan FBO's die zich hiervoor kwalificeren door het opbouwen van hun business in overeenstemming met de letter en de geest van het Forever Marketingplan, het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode.
- 7.02** Recognition-pins worden uitsluitend toegekend aan de persoon (personen) die vermeld staat (staan) op het formulier Forever Business Owner Aanvraag dat bij het hoofdkantoor in het archief aanwezig is.
- 7.03** (a) Indien de partner van de eerstgenoemde FBO niet deelneemt aan een reis die toegekend wordt, dan mag de FBO een gast meenemen zolang deze gast minimaal 14 jaar of ouder is.
- (b) Verdienende reizen zijn beperkt tot de volgende: Global Rally, Eagle Manager Retreat, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double Diamond en Triple Diamond reizen.

8. AWARDS VOOR MANAGER EN HOGER

8.01 Een Manager kan alle eerste generatie “Recognized Managers” uit alle landen combineren om te voldoen aan de eisen en erkend te worden als Senior tot en met Diamond Centurion Manager. Echter, elke eerste generatie Manager kan slechts één keer geteld worden.

8.02 Alle Recognition-pins voor de positie Manager en hoger worden alleen maar uitgereikt tijdens een door Forever georganiseerde of goedgekeurde bijeenkomst.

8.03 Recognized Manager: wanneer een FBO zich kwalificeert onder de voorwaarden zoals beschreven in 5.01, wordt hij erkend als Recognized Manager en ontvangt hij een gouden pin.

8.04 Eagle Manager Status:

(a) De status van Eagle Manager wordt elk jaar verdiend en vernieuwd door het voldoen aan de volgende eisen gedurende de periode 1 mei tot en met 30 april, volgend op de kwalificatie als een Recognized Manager.

De manager zorgt ervoor dat hij:

- 1) Actief is iedere maand
 - 2) Zich kwalificeert voor Leadership Bonus gedurende elke maand (zelfs wanneer hij geen Managers heeft in zijn downline). Case Credits die worden gegenereerd gedurende de maanden dat hij niet gekwalificeerd is voor de Leadership Bonus zullen NIET meetellen voor deze incentive.
 - 3) Ten minste 720 Total Case Credits verzamelt, inclusief ten minste 100 NIEUWE Case Credits.
 - 4) Ten minste twee nieuwe Supervisor-lijnen persoonlijk sponsort en ontwikkelt. Deze Supervisors mogen ook buiten de Benelux gegenereerd worden.
 - 5) Lokale en regionale Forever bijeenkomsten ondersteunt en bezoekt.
- (b) Aanvullend op de vereisten zoals hierboven genoemd, dienen Senior Managers en hoger ook Downline Eagle Managers te ontwikkelen en te behouden volgens onderstaand schema. Elke Downline Eagle Manager moet zich in een aparte Sponsorlijn bevinden, ongeacht hoeveel generaties in de diepte dit is.

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

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

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

(c) Alle vereisten dienen gerealiseerd te worden binnen één Forever Landenorganisatie, tenzij het gaat om NIEUWE Case Credits, Nieuwe Supervisor of de vereisten voor Downline Eagle Managers. Hieronder wordt dit verder toegelicht.

- (d) Gehersponsorde FBO's worden meegeteld in de nieuwe Supervisor en NIEUWE Case Credit vereisten.
- (e) Een maximum van 100 NIEUWE Case Credits buiten het gekwalificeerde land kan meetellen voor de Case Credit vereiste.
- (f) Nieuwe Supervisors uit verschillende landen mogen meegeteld worden voor de Nieuwe Supervisor vereiste.
- (g) Een Manager kan zijn Downline Eagle Managers uit verschillende landen combineren om aan de Eagle Manager status kwalificatie te voldoen. Als een Manager dezelfde FBO in meerdere landen heeft gesponsord, kunnen de Eagle Managers onder deze FBO meetellen in de verschillende landen, maar een Downline Eagle Manager kan maar één keer meetellen.
- (h) Wanneer een FBO de positie Manager behaalt gedurende de kwalificatieperiode:
 - 1) Tellen alle Novus Customers mee voor de Supervisor vereisten van het Eagle Manager Programma gedurende de desbetreffende kwalificatieperiode, die ingeschreven werden in de maand waarin deze positiestijging tot Manager plaatsvond.
 - 2) Worden de Eagle Manager vereisten niet pro rato verdeeld, maar dienen de 720-Totaal/100-NIEUWE Case Credits en de twee nieuwe Supervisor-lijnen behaald te worden gedurende de rest van de kwalificatieperiode, nadat de positie Manager is bereikt.
- (i) Nadat aan alle voorwaarden is voldaan voor het bereiken van de Eagle Manager status, zal het Business Ownership worden beloond met een Verdienende Reis naar een Eagle Manager Retreat. De gekwalificeerde FBO kan één van de twee locaties selecteren die Forever heeft bepaald. Dit omvat:
 - 1) Vliegtickets voor twee (personen) en drie nachten accommodatie.
 - 2) Een uitnodiging voor de exclusieve Eagle Managers Training.
 - 3) Toegang aan alle evenementen die gerelateerd zijn aan het Eagle Manager Retreat.
 De FBO moet zijn gewenste locatie uiterlijk 31 mei na afloop van de kwalificatieperiode doorgeven, anders vervalt het recht op deelname aan het Retreat.
- (j) Een FBO die zich kwalificeert als Sapphire-, Diamond Sapphire- of Diamond Eagle Manager, zal zich automatisch kwalificeren voor respectievelijk de 1%, 2% of 3% Gem Bonus in zijn/haar woonland, voor elk van een periode van twaalf maanden te beginnen in de maand Mei met als voorwaarde dat hij/zij Leadership Bonus Gekwalificeerd (LBQ) is.

8.04.1 Global Leadership Team

- (a) Lidmaatschap van het Global Leadership Team wordt ieder jaar verdiend en vernieuwd door 7.500 Total Case Credits te genereren gedurende het kalenderjaar na kwalificatie als een Recognized Manager.
- (b) Managers die lid mogen worden van het Global Leadership Team, worden GLT lid voor 1 kalenderjaar vanaf 1 januari in het volgende jaar na kwalificatie. Zij zullen worden uitgenodigd voor een exclusief global retreat, en zullen Erkenning en Awards ontvangen op de Global Rally.
- (c) Managers moeten op de Global Rally aanwezig zijn om de Global Leadership Team Awards te kunnen ontvangen.

8.05 Manager Erkenning: Een Recognized Manager kan zich kwalificeren voor een Manager erkenning op 1 of 2 manieren, deze kunnen niet worden gecombineerd.

- a) Verzamel eerste generatie Gesponsorde Recognized Managers; of
- b) Verzamel Eagle Manager Downlines.

- c) Alleen de Eagle Manager Downlines die ontwikkeld zijn gedurende de jaren waarin de kwalificerende Manager heeft voldaan aan de basisvereisten, zullen meetellen voor zijn verzamelde totaal. De kwalificerende Manager moet voldoen aan de volgende basisvereisten gedurende de periode van 1 Mei tot en met 30 April, nadat hij zich heeft gekwalificeerd als een Recognized Manager:
- 1) Ieder maand Actief zijn.
 - 2) Leadership Bonus Gekwalificeerd (LBQ) zijn. Case Credits die worden gegenereerd gedurende de maanden dat hij niet gekwalificeerd is voor de Leadership Bonus zullen NIET meetellen voor deze incentive.
 - 3) 720 Total Case Credits in één Operating Company, en
 - 4) 100 NIEUWE Case Credits wereldwijd, en
 - 5) Wereldwijd 2 nieuwe Supervisors sponsoren en ontwikkelen.
- d) Er is geen tijdslimiet aan het vereiste aantal van Managers of Eagle Manager Downlines.
- 1) Een Manager die voldoet aan de basisvereisten tijdens de kwalificatieperiode, kan met terugwerkende kracht de Eagle Manager Downlines meetellen van elke voorgaande kwalificatieperiode waarin hij ook aan de basisvereisten heeft voldaan.
 - 2) Elke Eagle Manager Downline kan slechts eenmaal worden meegeteld voor elke upline Manager die zich kwalificeert.

8.06 Senior Manager

- a) Verzamel 2 eerste generatie gesponsorde Recognized Managers; of
- b) Verzamel 1 Eagle Manager Downline.
- c) De Senior Manager ontvangt een gouden pin bezet met twee granaatstenen.

8.07 Soaring Manager

- a) Verzamel 5 eerste generatie gesponsorde Recognized Managers; of
- b) Verzamel 3 Eagle Manager Downlines.
- c) De Soaring Manager ontvangt een gouden pin bezet met vier granaatstenen.

8.08 Sapphire Manager

- a) Verzamel 9 eerste generatie gesponsorde Recognized Managers; of
- b) Verzamel 6 Eagle Manager Downlines.
- c) De Sapphire Manager ontvangt een gouden pin met vier saffieren en een volledig verzorgde reis van vier dagen, drie overnachtingen, naar een locatie binnen zijn Regio.

8.09 Diamond-Sapphire Manager

- a) Verzamel 17 eerste generatie gesponsorde Recognized Managers; of
- b) Verzamel 10 Eagle Manager Downlines.
- c) De Diamond-Sapphire Manager ontvangt een gouden pin met twee diamanten en twee saffieren, een speciaal ontworpen beeld en een volledig verzorgde reis van vijf dagen, vier overnachtingen naar een luxe locatie binnen zijn Regio.

8.10 Diamond Manager

- a) Verzamel 25 eerste generatie gesponsorde Recognized Managers; of
- b) Verzamel 15 Eagle Manager Downlines.
- c) De Diamond Manager ontvangt:

- 1) Een gouden pin met één grote diamant, een schitterend ontworpen diamanten ring en een volledig verzorgde reis van zeven dagen, zes overnachtingen, naar een luxe locatie buiten zijn Regio.
- 2) Vrijstelling voor alle Case Credit vereisten voor het Earned Incentive Program (Forever2Drive), Volume Bonus en Leadership Bonus, wanneer ten minste 25 eerste generatie gesponsorde Recognized Managers elke maand actief zijn.

8.11 Double Diamond Manager

- a) Verzamel 50 eerste generatie gesponsorde Recognized Managers; of
- b) Verzamel 25 Eagle Manager Downlines.
- c) De Double Diamond Manager ontvangt een gouden pin met twee grote diamanten, een exclusieve pen, versierd met diamanten, en een volledig verzorgde reis van tien dagen, negen overnachtingen, naar Zuid Afrika.

8.12 Triple Diamond Manager

- a) Verzamel 75 eerste generatie gesponsorde Recognized Managers; of
- b) Verzamel 35 Eagle Manager Downlines.
- c) De Triple Diamond Manager ontvangt een gouden pin met drie grote diamanten, een exclusief en gepersonaliseerd horloge, een speciaal ontworpen beeld en een volledig verzorgde wereldreis van veertien dagen, dertien overnachtingen.

8.13 Diamond Centurion Manager

- a) Verzamel 100 eerste generatie gesponsorde Recognized Managers; of
- b) Verzamel 45 Eagle Manager Downlines.
- c) De Diamond Centurion Manager ontvangt een gouden pin met vier grote diamanten

9. GEM BONUS

- 9.01** (a) Een Leadership Bonus Gekwalificeerde Gem Manager die het vereiste aantal Actieve 1e Generatie Gesponsorde Managers heeft gedurende een maand in het land van kwalificatie, of het benodigde aantal apart gesponsorde downlines waarboven een Manager staat die 25 of meer Totale Case Credits genereerde gedurende de voorafgaande maand, zal een Gem Bonus ontvangen die gebaseerd is op de SRP van de Persoonlijke en Non-Manager Toerekenbare Verkopen van zijn 1e, 2e en 3e Generatie LBQ Managers volgens het volgende schema:
- 1) 9 Actieve 1e Generatie Gesponsorde Managers, of 9 apart gesponsorde downlines met elk een Manager die 25 of meer Total Case Credits heeft = 1%
 - 2) 17 Actieve 1e Generatie Gesponsorde Managers, of 17 apart gesponsorde downlines met elk een Manager die 25 of meer Total Case Credits heeft = 2%
 - 3) 25 Actieve 1e Generatie Gesponsorde Managers, of 25 apart gesponsorde downlines met elk een Manager die 25 of meer Total Case Credits heeft = 3%
- (b) Een Manager mag een Buitenlandse 1e Generatie Manager meetellen ten aanzien van zijn kwalificatie voor de Gem Bonus, indien de Buitenlandse Manager zich heeft gekwalificeerd als een Gesponsorde Manager in het desbetreffende land waar de Manager zich kwalificeert voor Gem Bonus. Nadat de Buitenlandse Manager zich heeft gekwalificeerd als een Gesponsorde Manager, zal hij meetellen

voor de Upline voor de kwalificatie voor de Gem Bonus gedurende de maanden dat de Buitenlandse Manager vrijstelling (waiver) heeft van de Actieve Status vanuit zijn Woonland.

- (c) Gem Bonus wordt door elk land uitbetaald op basis van de Domestic Persoonlijke- en Non-Manager Toerekenbare Verkoop activiteiten van de Manager in het desbetreffende land. Om zich te kwalificeren voor een Gem Bonus van een willekeurig ander land, dient een Manager het vereiste aantal actieve 1e generatie gesponsorde Managers gevestigd in het desbetreffende land te hebben, of 25 CC Manager downlines in dat land, voor de maand waarin hij zich voor een Gem Bonus kwalificeert.
- (d) Een FBO die zich kwalificeert als Sapphire-, Diamond Sapphire- of Diamond Eagle Manager, zal zich automatisch kwalificeren voor respectievelijk de 1%, 2% of 3% Gem Bonus in zijn/haar woonland, voor elk van een periode van twaalf maanden te beginnen in de maand Mei met als voorwaarde dat hij/zij Leadership Bonus Gekwalificeerd (LBQ) is.

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

10. EARNED INCENTIVE PROGRAM (FOREVER2DRIVE)

- 10.01**
- (a) Een Actieve Recognized Manager komt in aanmerking voor deelname aan het Earned Incentive Program.
 - (b) Er zijn drie levels van het Earned Incentive Program beschikbaar:
 - 1) Level 1: de onderneming (Forever) betaalt maximaal € 400,00 per maand gedurende maximaal 36 aaneengesloten maanden.
 - 2) Level 2: de onderneming (Forever) betaalt maximaal € 600,00 per maand gedurende maximaal 36 aaneengesloten maanden.
 - 3) Level 3: de onderneming (Forever) betaalt maximaal € 800,00 per maand gedurende maximaal 36 aaneengesloten maanden.
 - (c) Er zijn drie (3) aaneengesloten maanden vereist om zich hiervoor te kwalificeren, zoals beschreven:

Vereisten voor de Kwalificatie en het behouden van Earned Incentive

Maand	Level 1 Totale Case Credits	Level 2 Totale Case Credits	Level 3 Totale Case Credits
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

- (d) Gedurende de periode van 36 maanden die direct volgt op kwalificatie, zal de Manager iedere Maand het maximale uitbetalingsbedrag ontvangen voor het bereikte Level wanneer het vereiste aantal Case Credits van Maand 3 gehandhaafd blijft.

- (e) Indien de Totale Case Credits van de Manager in een bepaalde maand onder het vereiste aantal daalt van Maand 3, zal de maandelijkse Earned Incentive Bonus als volgt berekend worden: € 2,66 maal de Totale Case Credits van de Manager voor die Maand.
- (f) Indien de Totale Case Credits van de Manager in een bepaalde maand tot onder 50 Case Credits dalen, wordt de Earned Incentive Bonus over die maand niet uitbetaald. Indien in de volgende maanden het aantal Case Credits van de gekwalificeerde Manager stijgt tot 50 of meer, wordt de Earned Incentive uitbetaald conform het reglement zoals eerder beschreven.
- (g) Een Manager die vijf (5) persoonlijk gesponsorde Actieve Recognized Managers heeft gedurende de derde kwalificatiemaand, of een willekeurige andere Maand gedurende de periode van 36 maanden, zal het vereiste aantal Case Credits van Maand 3 mogen verlagen naar 110, 175 of 240 Totale Case Credits voor respectievelijk Level 1, 2 en 3.
- (h) Voor elke vijf (5) extra persoonlijk gesponsorde Actieve Recognized Managers gedurende de derde kwalificatiemaand of een willekeurige andere Maand gedurende de periode van 36 maanden, zal het vereiste aantal Case Credits van Maand 3 extra verlaagd worden met 40, 50 of 60 Case Credits voor respectievelijk Level 1, 2 en 3.
- (i) Case Credits zullen alleen gedurende de maanden waarin de gekwalificeerde Manager Actief is meetellen voor de kwalificatie en het onderhouden van de vereisten.
- (j) De Case Credits die gegenereerd zijn door een Actieve FBO voordat hij een Recognized Manager is geworden, zullen meetellen voor zijn Earned Incentive kwalificatie.
- (k) Nadat de derde kwalificatiemaand voor een Earned Incentive is afgerond, kan een Manager zich in de direct daarop volgende maand kwalificeren voor een hogere Incentive op elk gewenst moment, te beginnen met de eerstvolgende maand. Bijvoorbeeld, als een Manager zich kwalificeert in januari, februari en maart voor Level 1 met 50, 100 en 150 CC, en hij genereert 225 CC in april, zal zijn Level 1 betaalperiode worden vervangen door een nieuwe periode van 36 maanden voor Level 2.
- (l) Aan het einde van de periode van 36 maanden, kan een Manager zich opnieuw kwalificeren voor een nieuwe Earned Incentive op basis van dezelfde kwalificaties als hierboven omschreven. Deze nieuwe kwalificatie moet gedurende 3 willekeurige aaneengesloten maanden worden opgebouwd in de periode van 6 maanden die direct voorafgaat aan het einde van de oorspronkelijke periode van 36 maanden.

11. CHAIRMAN'S BONUS

- 11.01** (a) **Algemene Vereisten voor alle Levels.** Nadat de FBO Recognized Manager is geworden, moet deze voldoen aan ALLE volgende vereisten, hetzij in het Woonland, hetzij in het Kwalificerende Land. Ze kunnen niet worden gecombineerd uit verschillende landen.
- 1) Zorg dat u iedere maand Actief bent.
 - 2) Zorg dat u Leadership Bonus Qualified bent (zelfs wanneer u geen downline Managers heeft). Case Credits die gegenereerd worden tijdens de maanden dat u niet in aanmerking kwam voor de Leadership Bonus, tellen NIET mee voor deze Incentive)
 - 3) De volgende vereisten mogen behaald worden in ieder Deelnemend land:
 - a. Zorg dat u gekwalificeerd bent voor het Earned Incentive Program
 - b. Koop producten pas, zoals vereist, nadat u 75% van de oude productvoorraad heeft gebruikt of verkocht.

- c. Bouw uw eigen Forever-business overeenkomstig correcte netwerkmarketingprincipes en overeenkomstig het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode.
 - d. Bezoek en ondersteun de door Forever gesponsorde bijeenkomsten en trainingen.
- 4) Voor deelname aan de Chairman's Bonus Incentive dient u toestemming te krijgen van het Executive Committee in Amerika. Het Executive Committee zal rekening houden met alle bepalingen in het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode.
 - 5) Een FBO kan zich slechts in één land kwalificeren. Wanneer hij/zij in meerdere landen voldoet aan de vereisten, wordt het land waarin hij/zij de meeste Persoonlijke- en Non-Managers Case Credits heeft verzameld, beschouwd als het kwalificerende land.
- (b) **Chairman's Bonus Manager (CBM) Level 1.** In aanvulling op de Algemene Vereisten, dient het volgende behaald te worden in het Kwalificerende Land, tenzij anders vermeld:
- 1) Verzamel gedurende de incentive-periode 700 persoonlijke en Non-Manager Case Credits nadat u Recognized Manager bent geworden...
 - 2) ... inclusief minimaal 150 NIEUWE Case Credits. Deze NIEUWE Case Credits mogen gerealiseerd worden in en opgeteld worden voor alle landen waarin de FBO als Sponsor actief is. Een maximum van 150 NIEUWE Case Credits van buiten het kwalificerende land kan worden meegeteld. Echter, NIEUWE Case Credits die verzameld zijn uit een ander land dan het Kwalificerende Land, zullen niet meetellen in de berekening van de Incentive Aandelen.
 - 3) In tegenstelling tot de toegestane Nieuwe Case Credits, moeten alle overige Persoonlijke en Non-Manager CC's worden gegeneerd in het Kwalificerende Land.
 - 4) U dient één van het volgende te ontwikkelen in een willekeurige generatie:
 - a. Een Downline Recognized Manager in uw Kwalificerende land die 600 of meer totale groep Case Credits verzamelt gedurende de incentive-periode nadat hij Recognized Manager is geworden. Deze Manager mag een bestaande Manager zijn of een nieuw ontwikkelde Manager gedurende de incentive-periode.
 Of,
 - b. Een Downline Chairman's Bonus Manager in een willekeurig Deelnemend Land.
 - 5) De Case Credits van de 600 CC Manager zullen niet bij uw Case Credits worden gevoegd voor toewijzing van de Incentive Aandelen.
 - 6) Alleen de Case Credits voor de maanden waarin uw 600 CC Manager zich kwalificeert voor de Actieve Status zullen meetellen voor deze vereiste.
 - 7) Hersponsorde FBO's tellen voor alle Level 1 vereisten.
 - 8) Wanneer een FBO de positie van Manager behaalt tijdens de kwalificatieperiode, worden de Chairman's Bonus vereisten NIET prorato aangepast; de FBO dient de 700 Persoonlijk- en Non-Manager/150 NIEUWE Case Credits te behalen gedurende de rest van de kwalificatieperiode nadat de positie Manager is bereikt.
- (c) **Chairman's Bonus Manager (CBM) Level 2.** In aanvulling op de Algemene Vereisten, dient het volgende behaald te worden in het Kwalificerende Land, tenzij anders vermeld:
- 1) Verzamel gedurende de incentive-periode 600 persoonlijke en Non-Manager Case Credits nadat u Recognized Manager bent geworden inclusief minimaal 100 NIEUWE Case Credits. Deze NIEUWE Case Credits mogen worden gerealiseerd en opgeteld voor alle landen waarin de FBO als Sponsor actief is. Een maximum van 100 NIEUWE Case Credits van buiten het kwalificerende land kan worden meegeteld. Echter, NIEUWE Case Credits die verzameld zijn uit een ander land dan het Kwalificerende Land, zullen niet meetellen in de berekening van de Incentive Aandelen.

- 2) De overige Persoonlijke en Non-Manager Case Credits moeten worden verzameld in het Kwalificerende Land.
 - 3) Ontwikkel 3 Chairman's Bonus Managers in een willekeurige generatie, uit drie verschillende Downlines in gelijk welk Deelnemend Land.
 - 4) Hersponsorde FBO's tellen voor alle Level 2 vereisten.
 - 5) Wanneer een FBO de positie van Manager behaalt tijdens de kwalificatieperiode, worden de Chairman's Bonus vereisten NIET prorato aangepast; de FBO dient de 600 Persoonlijk- en Non-Manager/100 NIEUWE Case Credits te behalen gedurende de rest van de kwalificatieperiode nadat de positie Manager is bereikt.
- (d) **Chairman's Bonus Manager Manager (CBM) Level 3.** In aanvulling op de Algemene Vereisten, dient het volgende behaald te worden in het Kwalificerende Land, tenzij anders vermeld:
- 1) Verzamel gedurende de incentive-periode 500 persoonlijke en Non-Manager Case Credits nadat u Recognized Manager bent geworden inclusief minimaal 100 NIEUWE Case Credits. Deze NIEUWE Case Credits mogen worden gerealiseerd en opgeteld voor alle landen waarin de FBO als Sponsor actief is. Een maximum van 100 NIEUWE Case Credits van buiten het kwalificerende land kan worden meegeteld. Echter, NIEUWE Case Credits die verzameld zijn uit een ander land dan het Kwalificerende Land, zullen niet meetellen in de berekening van de Incentive Aandelen.
 - 2) De overige Persoonlijke en Non-Manager Case Credits moeten worden verzameld in het Kwalificerende Land.
 - 3) Ontwikkel 6 Chairman's Bonus Managers in een willekeurige generatie, ieder in een verschillende Downline, in gelijk welk Deelnemend Land.
 - 4) Hersponsorde FBO's tellen voor alle Level 3 vereisten.
 - 5) Wanneer een FBO de positie van Manager behaalt tijdens de kwalificatieperiode, worden de Chairman's Bonus vereisten NIET prorato aangepast; de FBO dient de 500 Persoonlijk- en Non-Manager/100 NIEUWE Case Credits te behalen gedurende de rest van de kwalificatieperiode nadat de positie Manager is bereikt.
- (e) **Chairman's Bonus Incentive Calculatie**
- 1) Een globale Bonus pool wordt vastgesteld en wordt dan als volgt verdeeld:
 - a. De helft van de pool wordt betaald aan degenen die zich voor Level 1, Level 2 en Level 3 kwalificeren.
 - b. Een derde van de pool wordt betaald aan degenen die zich voor Level 2 en Level 3 kwalificeren.
 - c. Een zesde van de pool wordt betaald aan degenen die zich alleen voor Level 3 kwalificeren.
 - 2) De kwalificerende FBO zal een Incentive Aandeel ontvangen voor elke Total Case Credit die hij gegenereerd heeft in het Kwalificerende Land (exclusief de NIEUWE Case Credits die verzameld zijn uit een ander land dan het Kwalificerende Land), plus de Incentive Aandelen gegenereerd door de eerste Chairman's Bonus Manager in elk van zijn sponsorschap lijnen in gelijk welk Deelnemend Land.
 - 3) Elk deel van de pool zal worden gedeeld door het totale aantal Incentive Aandelen van alle FBO's die zich gekwalificeerd hebben voor dat deel van de pool om te bepalen wat de geldfactor is voor de verdeling. Deze geldfactor zal vermenigvuldigd worden met de Incentive Aandelen van elke individuele FBO om te komen tot het totaal te betalen bedrag van de Incentive.

(f) **Chairman's Bonus Global Rally Award**

- 1) Tenzij zij zich kwalificeren voor een 1.500 CC, of hoger, Global Rally Onderscheiding, verdienen Chairman's Bonus Managers een reis naar de Forever Global Rally waar ze erkend zullen worden en deze bonus zullen ontvangen. De reis voor twee personen is inclusief:
 - a) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor vijf dagen, vier overnachtingen.
 - b) \$250 zakgeld uitgekeerd op een Global Rally Card.

12. FOREVER GLOBAL RALLY

- 12.01**
- (a) Een FBO kan zich kwalificeren voor een reis voor twee personen naar de FLP Global Rally, inclusief vliegreis, verblijf, maaltijden, activiteiten en zakgeld, door 1.500 of meer Total Case Credits te verzamelen van 1 Januari tot en met 31 december van elk jaar. Om recht te hebben op de voordelen van deze incentive dient de kwalificerende FBO deel te nemen aan de training en motivatie-bijeenkomsten van de eerstvolgende Global Rally na de kwalificatieperiode.
 - (b) Om de vereiste van 1.500 Case Credits en hogere Global Rally Awards te verzamelen, mag een FBO Case Credits combineren uit alle landen waar hij een groep heeft.
 - (c) Non-Manager Case Credits die verzameld zijn gedurende een Maand dat een FBO niet Actief is, en Leadership Case Credits die verzameld zijn gedurende een Maand dat een Manager niet Leadership Gekwalificeerd is, zullen niet meetellen voor de Global Rally Awards; het totaal aantal Actieve Case Credits dat verzameld is door de FBO zal echter wel meetellen, ongeacht de Actieve Status.
 - (d) Een FBO kwalificeert zich door Total Case Credits te genereren, en ontvangt Global Rally Awards, zoals hieronder beschreven. Elke gekwalificeerde FBO zal of door het bedrijf verzorgde maaltijden ontvangen, of zal een maaltijdvergoeding ontvangen waarvan de hoogte zal zijn gerelateerd aan zijn kwalificatie. De FBO moet de Rally bezoeken om de Awards te ontvangen.
 - (e) Chairman's Bonus Manager (minder dan 1.500 CC):
 - 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor vijf dagen en vier nachten.
 - 2) \$250 zakgeld uitgekeerd op een Global Rally Card.
 - (f) 1.500 Total Case Credits (1,5K):
 - 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor zes dagen en vijf nachten.
 - 2) \$500 zakgeld uitgekeerd op een Global Rally Card
 - 3) Een Rally activiteiten bijdrage.
 - (g) 2.500 Total Case Credits (2,5K):
 - 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor zeven dagen en zes nachten.
 - 2) \$1200 zakgeld uitgekeerd op een Global Rally Card.
 - 3) Een Rally activiteiten bijdrage.
 - (h) 5.000 Total Case Credits (5K):
 - 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor acht dagen en zeven nachten.
 - 2) \$2200 zakgeld uitgekeerd op een Global Rally Card.
 - 3) Een Rally activiteiten bijdrage.
 - 4) U kunt gebruik maken van de VIP Kassa in de Rally Shopping Area.
 - (i) 7.500 Total Case Credits (7,5K):
 - 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor acht dagen en zeven nachten.
 - 2) \$3200 zakgeld uitgekeerd op een Global Rally Card.
 - 3) Een Rally activiteiten bijdrage.

- 4) U kunt gebruik maken van de VIP Kassa in de Rally Shopping Area.
- (j) 10.000 Total Case Credits (10K):
 - 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor acht dagen en zeven nachten.
 - 2) Business Class van en naar de Rally vliegen.
 - 3) \$3200 zakgeld uitgekeerd op een Global Rally Card.
 - 4) Een Rally activiteiten bijdrage.
 - 5) U kunt gebruik maken van de VIP Kassa in de Rally Shopping Area.
- (k) 12.500 Totale Case Credits (12.5K):
 - 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor acht dagen en zeven nachten.
 - 2) Business Class van en naar de Rally vliegen.
 - 3) \$5200 zakgeld uitgekeerd op een Global Rally Card en er wordt \$7500 overgemaakt naar het bankrekeningnummer van de FBO door het lokale Hoofdkantoor.
 - 4) Een Rally activiteiten bijdrage.
 - 5) U kunt gebruik maken van de VIP Kassa in de Rally Shopping Area.
- (l) 15.000 Totale Case Credits (15K):
 - 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor acht dagen en zeven nachten.
 - 2) Business Class van en naar de Rally vliegen.
 - 3) \$5200 zakgeld uitgekeerd op een Global Rally Card en er wordt \$15000 overgemaakt naar het bankrekeningnummer van de FBO door het lokale Hoofdkantoor.
 - 4) Een Rally activiteiten bijdrage.
 - 5) U kunt gebruik maken van de VIP Kasa in de Rally Shopping Area.
- (m) 20.000 Totale Case Credits (20K) (Eerste jaar):
 - 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor acht dagen en zeven nachten.
 - 2) Business Class van en naar de Rally vliegen.
 - 3) Een exclusieve op maat gemaakte ervaring; plus er wordt \$5200 zakgeld uitgekeerd op een Global Rally Card en er wordt \$15000 overgemaakt naar het bankrekeningnummer van de FBO door het lokale Hoofdkantoor.
 - 4) Een Rally activiteiten bijdrage.
 - 5) U kunt gebruik maken van de VIP Kasa in de Rally Shopping Area.
- (n) 20.000 Totale Case Credits (20K) (Volgende jaren)
 - 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor acht dagen en zeven nachten.
 - 2) Business Class van en naar de Rally vliegen.
 - 3) \$5200 zakgeld uitgekeerd op een Global Rally Card en er wordt \$25000 overgemaakt naar het bankrekeningnummer van de FBO door het lokale Hoofdkantoor.
 - 4) Een Rally activiteiten bijdrage.
 - 5) U kunt gebruik maken van de VIP Kasa in de Rally Shopping Area.

13. BESTELPROCEDURES

- 13.01** (a) Een Novus Customer bestelt rechtstreeks bij Forever tegen de 15% inkoopkorting (Novus Customerprijs), totdat hij Wholesale Qualified wordt. Daarna, koopt hij producten tegen de 30% inkoopkorting.
- (b) Alle orders dienen met passende betaling geplaatst en afgerond te worden bij Forever Living Products Benelux en wel uiterlijk op de laatste kalenderdag (vóór 23.59 uur) van de van toepassing

zijn de maand om mee te tellen voor een Bonus welke gedurende die bepaalde maand gegenereerd wordt.

- (c) Alle orders moeten vergezeld gaan van een betalingswijze zoals Automatische Incasso (Direct Debit), Contante Betaling, Bankoverschrijving (iDeal, Mr Cash, etc. of Credit Card (Visa of MasterCard)).
- (d) Ieder verschil in conditie of hoeveelheden van uw order moeten binnen 10 dagen na ontvangst van uw order zijn gemeld aan ons Support Team.
- (e) Een FBO mag zonder voorafgaande toestemming van het Benelux hoofdkantoor binnen een kalendermaand geen orders plaatsen voor meer dan 25 Case Credits.
- (f) Het minimum orderbedrag van FBO's is € 50,00 (exclusief BTW). Bij bestellingen onder de 2 CC brengen wij € 5,- (excl. BTW) Shipping & Handling kosten in rekening. Bij bestellingen met de betaaloptie 'Onder Rembours/Contant' brengen wij € 5,- (excl. BTW) extra verwerkingskosten in rekening.
- (g) Alle orders zijn onderworpen aan, en alle leveringen vinden plaats op voorwaarde van definitieve acceptatie door het Benelux hoofdkantoor van Forever. Uw ontvangst van een Bonus is bewijs van acceptatie door het Benelux hoofdkantoor.
- (h) Bij het plaatsen van een order voor een product dat ook via een voorgaande order werd besteld, verklaart de FBO aan Forever dat 75% van de voorgaande order van dat product is verkocht, gebruikt of anderszins benut binnen zijn organisatie.

14. BELEID BETREFFENDE HERSPONSORING

- 14.01** (a) Een bestaande FBO kan opnieuw gesponsord worden onder een andere Sponsor indien hij in de voorgaande 12 maanden:
- 1) Een FBO is geweest, en
 - 2) Geen Forever-producten heeft gekocht of ontvangen niet van de onderneming noch van enige andere bron, en
 - 3) Geen enkele andere betaling heeft ontvangen van een FBO, en
 - 4) Geen andere personen binnen Forever heeft gesponsord.
- (b) De FBO die opnieuw wordt gesponsord, dient een verklaring te overleggen ten aanzien van het hierboven beschreven beleid, alvorens de hernieuwde sponsoring in overweging wordt genomen. Er dient eveneens een door zowel de FBO als de beoogde Sponsor ondertekend wijzigingsformulier te worden overlegd.
- (c) Indien de partner van een FBO (getrouwd/geregistreerd partnerschap), die niet hersponsord is, zijn of haar eigen Forever Business wenst op te zetten, dient hij/zij zich direct onder de eerstgenoemde FBO (partner) of onder de originele sponsor in te schrijven zonder te hoeven voldoen aan de eisen die gesteld worden in de paragrafen (a) en (b) van dit artikel.
- (d) Een Hersponsorde FBO begint opnieuw op de positie van Novus Customer onder zijn nieuwe Sponsor en verliest zijn volledige Downline in alle landen waar hij eerder gesponsord werd.
- (e) Een hersponsorde Novus Customer telt mee als een nieuw gesponsorde Novus Customer voor alle incentives en positiestijgingen.
- (f) Indien de hersponsorde FBO een Gesponsorde Recognized Manager is en hij heeft 1e generatie Recognized Managers in zijn Downline, zullen deze Managers worden toegekend aan de nieuwe 1e generatie Sponsor als Inherited Managers.

- 14.02** a) Wanneer een FBO verschillende Sponsors heeft in Landen die vervolgens tot een Single Operating Company worden samengevoegd, moet de FBO een keuze maken uit één van de volgende mogelijkheden:
- 1) Afstand doen van de Forever Business en van de eventueel bestaande downline in het land waarin de FBO als laatste is gesponsord, op voorwaarde dat de FBO geen producten heeft gekocht of in de laatste 12 maanden in dat land iemand heeft gesponsord; en behoudt de Forever Business onder de Sponsor van zijn/haar originele inschrijving. De FBO behoudt zijn huidige verkooppositie in het Marketing Plan. De Downline van de Forever Business waar hij afstand van heeft gedaan zal naar de eerstvolgende upline Sponsor gaan.
 - 2) Behoud de verschillende Forever Businesses; die van de originele Sponsor zal primair worden waarbij de FBO zich iedere Maand kwalificeert als Actief. Bij deze manier van kwalificeren, zal de tweede Forever Business Owner een Activity Qualification Waiver ontvangen.

15. INTERNATIONAAL SPONSORINGBELEID

- 15.01** (a) Dit beleid is van toepassing op alle Internationale Sponsoring na 22 mei 2002.
- (b) Een Wholesale Qualified FBO kan gesponsord worden in een ander land dan zijn Woonland door onderstaande procedure te volgen:
- 1) De FBO dient contact op te nemen met het Forever Benelux hoofdkantoor (of het hoofdkantoor in het land waar hij wil sponsoren) met het verzoek om internationaal gesponsord te worden in het land van keuze.
 - 2) Het originele FBO-nummer van de FBO zal gebruikt worden in alle landen waar hij internationaal gesponsord is.
 - 3) De Sponsor van de FBO is de persoon die bij de originele inschrijving als sponsor is opgenomen, welke is geaccepteerd door Forever. Een uitzondering hierop vormt een Novus Customer die na 6 maanden van Sponsor verandert.
 - 4) De FBO start automatisch op zijn huidige verkooppositie in alle landen waar hij internationaal gesponsord is.
 - 5) Wanneer een FBO een bepaalde positie bereikt met Case Credits die gegenereerd zijn in één Operating Company, is dit onmiddellijk effectief binnen deze Company na de kwalificatie en zal dit de volgende maand in alle andere landen zichtbaar zijn. Als de FBO een positie (alleen Supervisor, Assistant Manager, Manager) bereikt met Case Credits die gegenereerd worden in meerdere Operating Companies, wordt dit effectief in alle landen op de 15e van de maand volgend op de datum van de kwalificatie.
 - 6) Bij het bereiken van de status Actief (4 CC) in het Woonland, zal de FBO actief worden beschouwd in alle andere landen in de volgende maand, ongeacht de verkooppositie die de FBO heeft bereikt.
 - 7) Wanneer een FBO, die nog niet de positie Manager heeft bereikt in zijn Woonland, zich kwalificeert voor de positie Manager in een ander land, moet hij Actief zijn gedurende de kwalificatieperiode en tenminste 25 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits in de laatste maand realiseren in zijn Woonland of in het land waar hij zich kwalificeert voor Manager om Recognized Manager te worden.
 - 8) Wanneer een FBO zijn Woonland verandert, moet hij zijn "oude" Woonland in kennis stellen, zodat zijn adres kan worden gewijzigd en een nieuw Woonland wordt toegewezen.

- (c) Een Novus Customer kan in meerdere landen worden geregistreerd en aan dezelfde FBO worden toegewezen, maar de Case Credits van zijn/haar aankopen kunnen niet uit meerdere landen worden gecombineerd om de positie Wholesale Qualified FBO te bereiken.

16. VERBODEN ACTIVITEITEN

16.01 De beslissing van het Executive Committee betreffende beëindiging van een Business Ownership of het afwijzen, opnieuw verdelen of aanpassen van Bonussen, Case Credits, vergoedingen of Incentive prijzen als gevolg van de betrokkenheid van een FBO bij activiteiten die zijn ondernomen of juist nagelaten, welke in strijd zijn met het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode is definitief. Het opzettelijk nalaten van handelingen, - negeren van het Samenwerkingsreglement of de Forever Gedragscode- of acties die leiden tot reputatieschade of andere schade door een FBO wordt zeer ernstig genomen en kan leiden tot beëindiging en juridische stappen ter verkrijging van schadevergoeding.

16.02 Verboden activiteiten die een grond vormen voor beëindiging van een Forever Business, alsmede voor aansprakelijkheid voor de eventuele schade die deze activiteiten met zich meebrengen, omvatten, maar zijn niet beperkt tot, het volgende gedrag:

- (a) **Frauduleuze Sponsoring:** Het is een FBO ten strengste verboden om een individu te sponsoren zonder dat deze kennis heeft genomen van een Onafhankelijke FBO Aanvraag en Overeenkomst en zonder dat deze is aangegaan met deze persoon; de frauduleuze inschrijving van een individu als een FBO, of de inschrijving of poging tot inschrijving van niet-bestaande individuen als FBO's of Klanten om zich te kwalificeren voor commissies of Bonussen is eveneens verboden.
- (b) **Bonus Kopen:** Het is een FBO ten strengste verboden om meer producten te kopen dan nodig is om te voorzien in de onmiddellijke verkoopbehoeften. Aanvullende producten mogen pas worden gekocht, nadat 75% van de voorraad van dat product is verkocht of anderszins aangewend. Het is FBO's ten strengste verboden om andere FBO's te stimuleren om producten te kopen met als enige doel het kwalificeren voor Bonussen, en van het gebruik van enig ander mechanisme waarmee strategische aankopen worden gedaan om commissies of Bonussen te maximaliseren wanneer een FBO geen bona fide doel heeft voor de gekochte producten.

Teneinde te waarborgen dat er geen te grote voorraden ontstaan, geldt het volgende:

- 1) Elke FBO die een product bestelt dat ook in een voorgaande order werd besteld, verklaart en garandeert aan de onderneming dat 75% van de voorgaande order van dat product is verkocht of anderszins gebruikt. FBO's dienen hun maandelijks verkopen aan hun klanten nauwkeurig vast te leggen. De documentatie kan, na een redelijke opvraagtermijn, worden opgevraagd voor inspectie door de onderneming. Deze documentatie dient een inventarisatie van de aanwezige voorraad aan het einde van de maand te omvatten.
- 2) De onderneming stelt zich soepel op ten aanzien van het terugkoopbeleid bij beëindiging van een Forever Business, maar Forever koopt geen producten terug en geeft geen restitutie voor producten die eerder werden gewaarmerkt als zijnde verbruikt of verkocht. Een incorrecte weergave van de hoeveelheid verkochte of verbruikte producten, met als doel stijging binnen het Marketingplan, is reden voor beëindiging.
- 3) Teneinde FBO's ervan te weerhouden om andere FBO's te stimuleren het verbod op het aanleggen van te grote voorraden te omzeilen, vordert de onderneming Bonussen terug bij de upline van

een FBO, wanneer die werden uitbetaald over de producten die werden geretourneerd door de FBO die zijn werkzaamheden voor Forever heeft beëindigd.

- (c) **Gevolmachtigd kopen.** Het is een FBO ten strengste verboden om de aankoop van een product vanuit een andere naam te doen dan hun eigen naam.
- (d) **Verkopen aan andere FBO's.** Naast de productverkopen aan consumenten mogen FBO's alleen producten verkopen aan hun persoonlijk gesponsorde FBO's, maar niet onder de door hen betaalde inkoopprijs. Elke andere verkoop aan een andere FBO, al dan niet rechtstreeks, is een verboden transactie voor zowel de verkopende als voor de aankopende FBO. Het equivalent aan Case Credits van een dergelijke verboden verkoop zal niet meegeteld mogen worden met als doel om aan de vereisten voor het actief-zijn, of voor een kwalificatievereiste voor willekeurig welke beloning uit het Marketingprogramma te voldoen. Wanneer aan bovenstaande regel niet wordt voldaan, zullen de nodige aanpassingen doorgevoerd worden.
- (e) Het is een FBO ten strengste verboden om deel te nemen aan activiteiten die verboden zijn zoals uiteengezet in paragraaf 17.10, 18.02 en 19.01.
- (f) Het is een FBO ten strengste verboden om te verschijnen in of genoemd te worden in enig promotie-, wervings- of sollicitatiemateriaal voor een andere Netwerk Marketing onderneming, of toe te staan dat de naam of foto van een FBO wordt gebruikt of genoemd in enig promotie-, wervings- of sollicitatiemateriaal voor een andere Netwerk Marketing onderneming.
- (g) Elke handeling of nagelaten handeling door een FBO die bewijs vormen voor opzettelijke niet-naleving en/of ernstige nalatigheid ten aanzien van het Samenwerkingsreglement of de Forever Gedragscode is verboden.
- (h) **Verkoop in Winkels**
 - 1) Behalve zoals hierin voorzien is in deze onderstaande Sectie, is het voor een FBO ten strengste verboden om producten van de onderneming te verkopen of uit te stallen in winkels, militaire handelsposten, op ruilbeurzen, vlooiemarkten, of dergelijke evenementen. Echter, uitstallingen gedurende een periode van minder dan een week binnen een periode van twaalf maanden binnen dezelfde locatie worden beschouwd als tijdelijk en zijn daarom toegestaan na het ontvangen van goedkeuring van het hoofdkantoor van Forever Benelux.
 - 2) Een FBO met servicegerichte gelegenheden zoals kapperszaken, schoonheidssalons en fitness clubs zijn hiervan uitgezonderd en mogen producten uitstallen en verkopen binnen hun shops of clubs. Externe borden of etalages van deze FBO's, bedoeld voor het adverteren van de onderneming of zijn producten, zijn echter niet toegestaan.
 - 3) Producten mogen in restaurants per glas of portie worden gepromoot en geserveerd. Behalve zoals hierboven aangegeven, mag geen enkele FBO de producten van Forever verkopen of aanbieden anders dan in de oorspronkelijke verpakking.
- (i) **Gebruik van Niet-goedgekeurde Literatuur.** Er is voorafgaande schriftelijke toestemming van de onderneming vereist voor het gebruik, de productie of de verkoop van enig verkoop hulpmiddel of – materiaal, behalve datgene waarin door Forever zelf is voorzien.
 - 1) Het is een FBO ten strengste verboden om verkoopmiddelen, trainingsmaterialen, website of Apps te promoten of te verkopen die niet zijn voorzien door Forever, behalve aan de Downline van de FBO. Het aanbieden of verkopen van deze materialen aan de Downline van de FBO mag alleen na schriftelijke toestemming van Forever, en mag alleen verkocht worden tegen een redelijke prijs.

- (j) **Online verkopen.** Het is een FBO ten strengste verboden om producten te verkopen middels online marketingmedia, online winkels, of veilingssites, waaronder begrepen, maar niet beperkt tot eBay of Amazon.com.
- (k) **Verkopen aan anderen voor wederverkoop.** Het is een FBO ten strengste verboden om producten van Forever aan derden te verkopen die als doel hebben deze producten door te verkopen. Ook het aan derden toestaan om de producten van Forever te verkopen, is verboden.
- (l) **FBO's sponsoren in andere ondernemingen.** Het is een FBO ten strengste verboden om direct of indirect met een FBO van Forever, klant van Forever of iemand die gedurende de laatste twaalf (12) maanden een FBO of Klant van Forever is geweest, contact op te nemen, hem uit te lokken, te overreden, in te schrijven, te sponsoren of te accepteren voor een andere Direct Sales onderneming dan Forever of bij een dergelijke persoon op enigerlei wijze de mogelijkheden van de marketingprogramma's van andere direct sales ondernemingen dan Forever te promoten.
- (m) Het is een FBO ten strengste verboden om andere FBO's, de producten/diensten van Forever, het Marketing- en Compensatieplan, of werknemers van Forever te kleineren tegenover andere FBO's of derde partijen. Vragen, suggesties of opmerkingen met betrekking tot deze kwesties dienen altijd schriftelijk gericht te worden aan het hoofdkantoor van Forever.
- (n) **Productclaims maken.** FBO's mogen niet verklaren of beweren, expliciet of impliciet, dat Forever producten enige vorm van ziekte of medische aandoening kan voorkomen, diagnosticeren, behandelen of genezen. Forever producten die bedoeld zijn om ingenomen te worden, dienen uitsluitend als voedings- en/of voedingssupplementen en zijn wereldwijd geregistreerd als voedingsmiddelen. Forever producten die bedoeld zijn om op het lichaam gebruikt te worden, zijn wereldwijd geregistreerd als Cosmeticaproducten. Forever produceert of distribueert geen enkele producten die als geneesmiddel, ter behandeling of genezing beschouwd en/of beschreven mag worden.
- (o) **Inkomensclaims maken.** FBO's mogen niet verklaren of beweren, expliciet of impliciet, wat een potentiële FBO redelijkerwijs kan verwachten te verdienen met betrekking tot inkomensprognoses en potentiële inkomensopgaven op basis van een full-time- en/of part-time inkomen. Met inbegrip van fictieve voorstellen van inkomensprognoses die een potentiële FBO kan verwachten te verdienen, maar niet beperkt tot, uitingen en afbeeldingen die gebruikt worden om een aanzienlijk verbeterde, luxe en luxueuze levensstijl aan te tonen.
- (p) **Bedrijfsactiviteiten bij Volmacht.** Een Forever Business en eventueel daaruit ontstane Downlines, opgebouwd of in stand gehouden bij volmacht, opzettelijk of onbedoeld, is niet toegestaan en zal door het Executive Committee worden aangepast conform het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode.
- (q) **Producten exporteren.** Een FBO is gerechtigd om producten te kopen met als doel deze producten binnen zijn activiteiten te gebruiken en voor persoonlijk gebruik in het land waarin hij woonachtig is. Een FBO is niet gerechtigd om producten te kopen met als doel de desbetreffende producten naar een land buiten het land waar hij woonachtig is te exporteren, behalve voor eigen en gezinsgebruik in een land waar geen geautoriseerde Forever-vestiging aanwezig is, zonder schriftelijke toestemming van het hoofdkantoor in Scottsdale, Arizona, USA.
- (r) Het is een FBO ten strengste verboden om een andere FBO te induceren, dwingen of te overtuigen om om welke reden dan ook zijn zijn/haar Forever Business te beëindigen, ophouden met zaken te doen of zijn/haar businessactiviteiten te verminderen.

17. SAMENWERKINGSREGLEMENT

- 17.01** (a) De relatie tussen de FBO en Forever is van contractuele aard. Uitsluitend volwassen personen van 18 jaar of ouder kunnen met Forever een contract aangaan om FBO te worden.
- 1) Het is een FBO toegestaan, onder bepaalde voorwaarden, om een gevolmachtigd bedrijf te registreren om daar zijn Forever business in onder te brengen. Een bedrijfsactiviteit bij volmacht wordt gedefinieerd als een bedrijfsactiviteit die van de originele primaire FBO is, of, als dit wettelijk noodzakelijk is of goedgekeurd door Forever, kan deze ook van twee (2) aandeelhouders, eigenaren, leden of gevolmachtigden zijn, zolang deze direct betrokken zijn bij de dagelijkse gang van zaken van de business (hierna te noemen 'business entiteit'). Aanvullend op de eis om alle Forever Business bepalingen, Forever bedrijfsreglementen en gedragscodes na te leven, wordt van de individuele FBO('s) verlangd om een Forever Business Entiteit Overeenkomst te bekrachtigen, die toegevoegd zal worden aan, deel uit zal maken van en beschouwd zal worden als onderdeel van de Forever Business Owner Overeenkomst, waarin de overige voorwaarden uiteengezet worden waaronder de FBO aanvaardt te werken als een Business Entiteit. De Forever Business Entiteit Overeenkomst kan worden verkregen via de link Formulieren en Downloads die beschikbaar is onder de tab My Business nadat de FBO zich heeft geregistreerd via foreverliving.com
 - 2) De FBO is er persoonlijk verantwoordelijk voor om individueel professioneel advies in te winnen met betrekking tot de oprichting van een Business Entiteit, belastingtechnische gevolgen en verdere bijkomende juridische zaken. Forever wijst expliciet alle verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid af met betrekking tot de beslissing van een FBO om zijn business te voeren als een Business Entiteit. Forever verleent geen bijstand en zal ook geen belastingtechnisch, boekhoudkundig of juridisch advies geven aangaande het onderbrengen van een Forever Business bij een Business Entiteit.
 - 3) Het Bedrijf stelt zich noch aansprakelijk voor derving van enige winst, indirecte, directe, bijzondere schade, noch voor enige andere vorm van verlies die werd opgelopen of geleden door een FBO als gevolg van het onderbrengen van diens Forever Business op persoonlijke naam bij een Business Entiteit.
- (b) Een FBO wordt beschouwd als onafhankelijke contractant. Hij dient zijn activiteiten uit te voeren binnen de bepalingen van de Samenwerkingsovereenkomst en conform het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode dat van toepassing is in het land waarin hij zijn activiteiten uitvoert.
- (c) Een Forever Business bestaat uit een persoon zoals deze wordt genoemd op het Forever Business Owner Aanvraagformulier die (online/offline) werd ingediend bij het hoofdkantoor. Indien de partner (getrouwd of geregistreerd partnerschap) van een FBO zijn/haar eigen Forever Business wil opzetten, dient hij/zij dit te doen door zich direct onder zijn/haar partner in te schrijven of direct onder de sponsor van deze partner.
- (d) De FBO is ervoor verantwoordelijk om zijn business naar behoren te managen; in het bijzonder, maar niet uitsluitend, dient hij te voorkomen dat familie-leden informatie gebruiken die verkregen is via de Forever Business met als doel zich te onttrekken aan de regels van de Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode waaraan de Forever Business is gehouden of aan de verplichtingen die uit de business van de FBO voortvloeien. Wanneer een FBO niet in staat of bereid blijkt om de Forever Business naar behoren te managen, kan dit leiden tot beëindiging van het Business Ownership van deze FBO.

(e) In het geval dat de Downlines van een FBO sponsoren in het buitenland en hij in het desbetreffende land niet eerder werd gesponsord, wordt de FBO in het desbetreffende land automatisch gesponsord en stemt hij in met het beleid dat van toepassing is en de lokaal geldende wetgeving van het desbetreffende land en stemt erin toe dat hij gebonden is aan de afspraken die in dit document uiteen worden gezet aangaande de beslechting van geschillen.

17.02 Forever stemt ermee in om aan de FBO producten te verkopen en Volume Bonussen uit te betalen waarin het Marketingplan van de onderneming voorziet, mits de FBO de bepalingen in het Samenwerkingsreglement met Forever niet schendt.

17.03 Een FBO mag zijn eigen marketingtechnieken ontwikkelen, zo lang ze maar niet strijdig zijn met de Company Policy, en de regels, voorschriften of wetten van gelijk welke autoriteiten en overheden.

17.04 Overdracht van een Forever Business, anders dan door overerving, is in strijd met het Samenwerkingsreglement. Zonder voorafgaande toestemming van de onderneming is een dergelijke overdracht nietig. Vanwege deze bepaling zal de wijziging in de begunstigde partij bij een Forever Business die ondergebracht is in een trust, behandeld worden als een overdracht, die alleen met schriftelijke goedkeuring van de onderneming geldig is.

17.05 Behalve in het geval van goedgekeurde hersponsoring, is het in strijd met het Samenwerkingsreglement indien een FBO, direct of indirect, van Sponsor wijzigt. Forever houdt uitsluitend rekening met de eerste geldige Forever Business Owner Aanvraag die door het Benelux hoofdkantoor werd ontvangen. Latere aanvragen worden niet gehonoreerd.

17.06 Wanneer een FBO van Woonland verandert, moet hij zijn voormalige Woonland hiervan in kennis stellen, zodat zijn adres kan worden gewijzigd en een nieuw Woonland kan worden toegewezen.

17.07 Fouten of vragen. Een FBO dient Forever binnen zestig (60) dagen te berichten indien hij vragen heeft of van mening is dat er fouten gemaakt zijn met betrekking tot Bonussen, Downline activiteiten-rapportages, kosten, of wijzigingen, met daarbij de datum van de beweerde fout of het incident in kwestie. Forever is niet verantwoordelijk voor fouten, omissies of problemen die niet binnen zestig (60) dagen gemeld zijn.

17.08 Vrijwillige beëindiging

(a) Indien een FBO zijn Forever Business wil beëindigen, dient hij hiervan schriftelijk mededeling (aangetekend) te doen en deze te ondertekenen. De effectieve beëindigingsdatum is de datum waarop het Benelux hoofdkantoor het verzoek tot beëindiging accepteert. De FBO die zijn business beëindigt, verbeurt de huidige verkooppositie en alle Downlines, inclusief die in de andere landen, die op dat moment zijn opgebouwd.

(b) Zodra een Forever Business van een FBO wordt beëindigt, wordt de zakelijke relatie met de echtgenoot (indien op dezelfde FBO Business inschrijving) ook als beëindigd beschouwd.

(c) Na 12 maanden kan een FBO opnieuw een aanvraag indienen, die door het Benelux hoofdkantoor dient te worden goedgekeurd. Nadat toestemming is verleend zal de FBO opnieuw op de positie van Novus Customer terugkeren en zijn voormalige Downline zal niet hersteld worden.

- (d) Indien de FBO die zijn Forever Business beëindigt een Gesponsorde Recognized Manager is en hij heeft 1e generatie Recognized Managers in zijn Downline, zullen deze Managers worden toegekend aan de nieuw toegewezen Sponsor als Inherited Managers.

17.09 Onvrijwillige schorsing en beëindiging

- (a) Beëindiging betekent het opzeggen van alle nationale en internationale privileges en contractuele rechten die een FBO heeft, inclusief het privilege van kopen en distribueren van de producten. Door de beëindiging kan niet meer in aanmerking worden gekomen voor Bonussen en komt een einde aan de deelname aan alle andere voordeelprogramma's waarin door de onderneming wordt voorzien.
- (b) Een FBO van wie de business is getermineerd zal, na vordering hiertoe door Forever, aansprakelijk zijn voor het terugbetalen of terugsturen van of compenseren aan Forever van eventuele voordeelprogramma's, prijzen, voorraad of Bonussen die van Forever werden ontvangen op en vanaf de datum van de activiteiten die in deze beëindiging hebben geresulteerd. Na vergoeding van eventuele kosten of schade als gevolg van het gedrag van FBO's die hun werkzaamheden als FBO beëindigen, worden verbeurde Bonussen, als gevolg van deze beëindiging, uitbetaald aan de eerste gekwalificeerde FBO in de Upline, die het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode niet heeft geschonden.
- (c) Na 12 maanden mag een FBO wiens business werd getermineerd het hoofdkantoor verzoeken opnieuw ingeschreven te worden. Wanneer dit verzoek wordt ingewilligd, zal de FBO als Novus Customer beginnen en zijn voormalige Downline zal niet hersteld worden.
- (d) Schorsing is een tijdelijke status waarbij het de FBO niet is toegestaan om een order te plaatsen, bonussen en winsten te ontvangen, en om andere FBO's te sponsoren.
- (e) De winsten en bonussen van een geschorste FBO zullen worden vastgehouden totdat de schorsing van FBO is opgeheven, of de Forever Business wordt beëindigd. In geval van het opheffen van de schorsing zullen de vastgehouden bedragen betaald worden aan de FBO; in het andere geval zullen de vastgehouden bedragen worden verdeeld conform het Marketingplan.
- (f) Indien de FBO waarvan zijn Forever Business wordt beëindigd een Gesponsorde Recognized Manager is en hij heeft 1st generatie Recognized Managers in zijn Downline, zullen deze Managers worden toegekend aan de nieuw toegewezen Sponsor als Inherited Managers.

17.10 Internet Beleid

- (a) **Producten online verkopen.** Iedere FBO krijgt de kans om zich te abonneren op FLP360 met daarin de mogelijkheid een eigen Forever website voor de promotie van de business en producten met een directe link naar de eigen Forever webshop op www.foreverliving.com te hebben. Online orders in deze webshop worden gelijk uitgevoerd door Forever. Elke inhoudelijke wijziging of toevoeging aan de FLP360 website dient in overeenstemming te zijn met het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode, en dient te zijn goedgekeurd door Forever.
- (b) Om de integriteit van het Forever merk, de producten (zie 17.10.(f)) en de relatie tussen FBO's en klanten te behouden is het een FBO niet toegestaan om Forever producten online te verkopen via een onafhankelijke website. Online verkoop is mogelijk door direct naar de officiële Forever webshop op www.foreverliving.com te gaan. Een directe link naar deze webshop is ook toegestaan.
- (c) Een onafhankelijke FBO-website voor het promoten van de business en/of producten, zonder online verkoop of sponsoring, is toegestaan indien deze aan toepasselijke wetgeving en het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode voldoen. Productomschrijvingen die exact

overeenkomen met de beschrijvingen uit de meest recente productbrochure zijn toegestaan, overige productomschrijvingen zijn toegestaan mits in overeenstemming met artikel 17.10.(g).

Deze website moet een link bevatten naar de officiële website/-shop*: www.foreverliving.com of de FBO's FLP360 website. Een website van een Zelfstandig Business Owner dient te allen tijde als zodanig herkenbaar te zijn. De website mag geen ruimte laten aan mensen om te denken dat het hier om een officiële (corporate) Forever website gaat. Daarom dient de FBO bovenin de homepage zijn naam (niet bedrijfsnaam) en de toevoeging "Zelfstandig Forever Business Owner" te vermelden. Bovendien moet de onafhankelijke FBO website van te voren zijn goedgekeurd door Forever.

- (d) Online sponsoring van een FBO aan de hand van een online formulier is alleen toegestaan door direct of via een directe link naar de officiële Forever website te gaan.
- (e) **Elektronisch adverteren**, zoals online banners, display ads en google advertenties, die aan het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode voldoen en vooraf zijn goedgekeurd, zijn toegestaan, zolang de uiting direct duidelijk maakt wie de zender is (niet zijnde Forever). Google advertenties moeten duidelijk de naam van de FBO en de toevoeging "Zelfstandig Forever Business Owner" vermelden in de advertentie om te voorkomen dat consumenten denken dat ze naar de officiële (corporate) webshop/website geleid worden.
- De advertenties moeten linken naar de officiële website/-shop*: www.foreverliving.com, de FBO's FLP360 website of de onafhankelijk website van de FBO die is goedgekeurd door Forever.
- (f) **Intellectueel eigendom**. De productnamen en de handelsmerken van Forever zijn Forever's exclusieve eigendom en mogen niet worden gebruikt als, of in, de naam van een website, de titel van een sociale media website of uiting, een e-mailadres, een URL, een gesponsorde link (zoals een Google advertentie), of voor elk ander ongeautoriseerd gebruik. Dit is inclusief het gebruik van de naam "Forever Living Products", "Forever Living" en/of al haar handelsmerken, handelsnamen, productnamen, domeinnamen of variaties daarop. Hiermee wordt voor de consument duidelijk onderscheid gemaakt tussen de corporate websites en websites van zelfstandige FBO's. Voor online gebruik van Forever materiaal van willekeurig welke bron geldt dat hier voorafgaand toestemming van het hoofdkantoor gevraagd moet worden.
- (g) Alle onafhankelijke websites die worden beheerd door onze FBO's mogen slechts producten en bedrijven weergeven die het Forever Living merk dragen. FBO's onderschrijven de waarden en normen van het bedrijf, welke weerspiegeld dienen te worden in de inhoud.
- (h) Daar waar Forever producten beschreven worden mogen alleen beschrijvingen uit de productbrochure worden gebruikt op het internet, inclusief social media. Deze uitingen voldoen namelijk aan de EU wetgeving inzake voedings- en gezondheidsclaims voor levensmiddelen (EG 1924/2006). Beschrijvingen van persoonlijke, subjectieve productervaringen en/of lifestyle elementen waarin de producten een rol spelen zijn toegestaan, mits ze voldoen aan artikel 16.02.(n). (medische claims). Al deze uitingen dienen vooraf te zijn goedgekeurd door Forever. Het plaatsen van niet goedgekeurde teksten op websites of social media, die niet voldoen aan in het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode gestelde regels, kunnen leiden tot schorsing van de desbetreffende FBO.
- (i) **Social media**. Alle berichten op social media (zoals Facebook, Twitter en YouTube) moeten voldoen aan de toepasselijke wetgeving, algemene voorwaarden van het social media platform en het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode. Er dient duidelijk vermeld te worden aan welke Zelfstandige FBO de pagina behoort om misleiding van de consument te voorkomen. De social media pagina mag doorgelinkt worden naar de officiële website/-shop*: www.foreverliving.com of de FBO's FLP360 website. Het is de volledige verantwoordelijkheid van

* De link naar de officiële webshop mag het FBO-nummer bevatten.

de FBO die de sites creëert en beheert, om zich ervan te verzekeren dat alle berichten welke door hen, of door een derde, worden geplaatst aan alle voorwaarden voldoen. Geplaatste berichten die niet aan de voorwaarden voldoen, dienen per omgaande verwijderd te worden.

18. JURIDISCH

18.01 Geschillenbeslechting/afstand van het recht op juryrechtspraak

- (a) Indien een controverse of claim die voortkomt uit of betrekking heeft op de FBO-relatie of producten van Forever niet door onderhandelingen opgelost kan worden, komen de Onderneming en de FBO overeen dat ze, om zoveel als redelijkerwijs mogelijk een wederzijdse oplossing in der minne van het geschil op een tijdige, efficiënte en kostendekkende wijze te bevorderen, afstand zullen doen van hun respectievelijke rechten op een rechterlijke uitspraak en hun geschil zullen oplossen door het geschil aanhangig te maken bij de American Arbitration Association (AAA) voor bindende arbitrage in Maricopa County, Arizona, in overeenstemming met de schriftelijke procedures die door Forever aangenomen zijn voor de beslechting van geschillen. Maricopa County, Arizona zal geacht worden de enige en exclusieve plaats te zijn voor jurisdictie en rechtsgebied van enig geschil tussen de onderneming en de Onafhankelijke FBO en, indien van toepassing onder de procedures van Forever voor geschillenbeslechting, een bevoegde rechterlijke instantie in de Staat Arizona, Maricopa County. De wetten van de Staat Arizona zullen in alle opzichten van toepassing zijn op de Onafhankelijke FBO-Aanvraag en-Overeenkomst.
- (b) Deelname aan het internationale sponsoringprogramma is een privilege dat iedere FBO de kans geeft te profiteren van Forever's internationale netwerk van bedrijven. Toezicht op het internationale sponsoringprogramma wordt gehouden vanuit het hoofdkantoor van Forever in Maricopa County, Arizona. Een FBO die deelneemt aan het internationale sponsoringprogramma stemt ermee in en geeft er toestemming voor dat eventuele geschillen die ontstaan uit of in verband staan met de FBO-relatie of de producten van Forever, waarbij een bij de Forever aangesloten onderneming betrokken is, opgelost zullen worden middels bindende arbitrage in Maricopa County, Arizona, volgens het huidige beleid voor geschillenbeslechting van Forever Living Products Netherlands B.V. en Forever Living Products International LLC zoals dat hierboven uiteengezet werd en vermeld wordt op de website van het hoofdkantoor van Forever via www.foreverliving.com.

18.02 Testamentaire overdracht

- (a) De overdracht of toekenning van een Forever Business is verboden, behalve in geval van overlijden of (echt)scheiding.
- (b) Alle door Forever ontvangen Forever Business Owner Aanvragen die twee handtekeningen bevatten, ongeacht wanneer deze werden gezet, zullen worden beschouwd als GEZAMENLIJK EIGENDOM MET RECHT VAN LANGSTLEVENDE. Indien u leeft in gemeenschap van goederen, wordt dit behandeld als gemeenschap van goederen met recht van langstlevende. Na bevestiging van het overlijden van één van de twee ondertekenende FBO's, wordt de Forever Business automatisch overgedragen aan de nabestaande van de FBO. Dit gebeurt ongeacht de bepalingen in een testament van de als eerste overleden FBO. Dit betekent ook dat indien twee personen het Forever Business Owner Aanvraagformulier hebben ondertekend, de nabestaande FBO, na het overlijden van de andere FBO, de enige FBO is. Indien u dit niet wilt, dient u contact op te nemen met het hoofdkantoor om uw wensen mede te delen en te bepalen of aan uw wensen kan worden voldaan.

- Onthoud dat er bij leven geen wijzigingen in de registratie van de Forever Business kunnen worden aangebracht, behalve in het geval van scheiding van tafel en bed of echtscheiding.
- (c) Als het Forever Business Owner Aanvraagformulier van een wettelijk gehuwde persoon of geregistreerd partnerschap, de Burgelijke Staat is aanvinkt als zijnde gehuwd/geregistreerd partnerschap, maar het aanvraagformulier enkel de handtekening van één van de gehuwde/geregistreerde partijen, zal de onderneming de Forever Business behandelen als Gezamenlijk Eigendom met Recht van Langstlevende.
 - (d) Forever Business Owner Aanvragen waarvan de Burgelijke Staat is aangevinkt met alleenstaand zal door de onderneming als zodanig worden behandeld.
 - (e) Voor het overdragen van de Forever Business van een ongehuwde persoon dient deze FBO bij overlijden een testament te hebben of een door de insteller herroepbare trust in te stellen.
 - (f) De onderneming beschouwt een Gezamenlijk Eigendom met Recht van Langstlevende en een door de insteller herroepbare trust als de wettelijke manier van overdragen van eigendom bij overlijden, waarbij het eigendom kan overgaan op de beoogde erfgenaam zonder het doorlopen van verificatieprocedures.
 - (g) Wanneer de Business is ondergebracht in een Business Entiteit, zal het overlijden van de primaire aandeelhouder niet tot gevolg hebben dat de Business Entiteit het FBO-schap verliest, zolang als het eigendom van de Business Entiteit conform de bepalingen in het samenwerkingsreglement blijft aangaande het ownership van een dergelijke Business Entiteit. De overdracht zal door het Bedrijf worden erkend wanneer een rechterlijke uitspraak of juridische documenten betreffende deze overdracht worden overlegd aan en goedgekeurd worden door het Bedrijf.
 - (h) Binnen zes (6) maanden na de datum van het overlijden van een FBO, zal de overlevende FBO, de zaakwaarnemer of executeur testamentair er voor zorgen dat het hoofdkantoor van Forever in het Woonland van dit overlijden op de hoogte wordt gesteld. Een dergelijk bericht zal vergezeld zijn van een gewaarmerkte akte van overlijden en een verklaring van erfrecht waaruit de overdracht van de Forever Business aan een gekwalificeerde persoon blijkt. Na zes (6) maanden volgend op de overlijdensdatum mag Forever de overledene van de Forever Business verwijderen. Tijdige notificatie en indienen van de benodigde documenten zijn nodig voor de belangen van de beoogde opvolger, om te voorkomen dat de Forever Business onderbroken of beëindigd wordt. Wanneer, gebaseerd op valide redenen, een verzoek tot een redelijke verlenging van de termijn om de genoemde documentatie te overleggen, binnen de genoemde periode van zes (6) maanden bij het Forever hoofdkantoor van het Woonland wordt ingediend, zal hieraan gehoor worden gegeven. Forever behoudt zich het recht voor om betalingen te verrichten aan de mede-erfgenaam, de zaakwaarnemer of een voor de erfenis gemachtigd persoon van de overleden FBO, totdat de correcte documentatie als hierboven genoemd is overlegd.
 - (i) De erfelijke rechten op een Forever Business zijn als volgt gelimiteerd en beperkt:
 - 1) De erfgenaam dient een persoon te zijn die voor aanmelding als FBO in aanmerking kan komen.
 - 2) Aangezien de erfgenaam een volwassen persoon dient te zijn, kan het noodzakelijk zijn om een trust op te richten of een voogd aan te stellen voor meerdere erfgenamen of minderjarige kinderen. In het geval dat een trust wordt opgericht, dient een kopie van de oprichtingsakte aan Forever te worden overlegd. De bepalingen van de trust dienen de trustbeheerder de mogelijkheid te bieden om op te treden als FBO. Een voogd of trustbeheerder van een testamentaire trust dient te worden aangesteld door een hiertoe bevoegde rechtbank en specifieke goedkeuring te verkrijgen om ten behoeve van de minderjarigen op te treden als FBO.

- 3) Een trustbeheerder of voogd behoudt de status van FBO zolang het Samenwerkingsreglement niet wordt geschonden, tot de rechthebbenden meerderjarig zijn geworden en een erfgenaam de verantwoordelijkheid voor het in stand houden van de Forever Business met voorafgaande goedkeuring van de rechtbank accepteert.
- 4) Een trustbeheerder, voogd, partner of andere rechtsgeldige vertegenwoordigende persoon is verantwoordelijk voor de activiteiten van de rechthebbende, pupil of zijn of haar partner betreffende naleving van de beleidsbepalingen uit het Samenwerkingsreglement. Schending van het Samenwerkingsreglement en de Forever Gedragscode door een van de hierboven genoemde personen kan beëindiging van de Forever Business tot gevolg hebben.
- 5) De overerfbare positie van de Forever Business binnen het Marketingplan van Forever beperkt zich tot en met de erkenning van de positie Manager. Echter, Bonussen zullen worden uitbetaald volgens dezelfde berekeningen en voorwaarden als welke van kracht waren voor de overledene. Alle Gesponsorde Managers die bij de Forever Business horen zullen worden geclassificeerd als Inherited (Geërfde) Managers, die vervolgens weer kunnen tellen als Gesponsorde Managers als uiteengezet in Sectie 5.04(e). Posities onder die van Manager zullen op dezelfde positie overerven.

18.03 Overdracht als gevolg van echtscheiding

- (a) Gedurende een lopende echtscheidingsprocedure of onderhandelingen over een boedelscheiding, blijft Forever betalingen doen aan de geregistreerde FBO, net zoals vóór de lopende procedures het geval was.
- (b) In geval van echtscheiding of een scheiding van tafel en bed, kan door middel van een wettelijk uitvoerbare boedelscheidingsovereenkomst worden bepaald dat de Forever Business wordt toegekend aan één van de partners. De Forever Business kan echter niet worden verdeeld. Slechts één volwassen persoon heeft recht op de huidige Downline van deze Forever Business. De andere partner kan ervoor kiezen zijn eigen Forever Business op te zetten op dezelfde positie in het Marketingplan, maar niet hoger dan Manager, als werd opgebouwd met de ex-partner. Deze andere partner dient de originele Sponsor te gebruiken. De nieuwe Forever Business van de andere partner wordt door de Sponsor behandeld als Inherited, totdat hij zich opnieuw heeft gekwalificeerd.

19. BEPERKENDE VERBODEN

19.01 Binnen het kader van toepasselijk recht zijn Forever, haar directeuren, leidinggevenden, aandeelhouders, medewerkers, cessionarissen en agenten (gezamenlijk aangeduid als 'Associates') niet aansprakelijk voor, en vrijwaren de FBO's zowel Forever als haar Associates van, en doen zij afstand van, enigerlei claims, enige verliezen of winsten, indirecte, directe of bijzondere schade dan wel gevolgschaden, alsmede enige andere verliezen veroorzaakt of geleden door FBO's als gevolg van:

- (a) het schenden door een FBO van de Forever Samenwerkingsovereenkomst of het Forever Samenwerkingsreglement, de Forever Gedragscode en geldende procedures;
- (b) het promoten of in stand houden van de Forever Business van de Business Owner en activiteiten die hiermee samenhangen;
- (c) door de FBO aan Forever of haar Associates verstrekte incorrecte of onjuiste gegevens of informatie; of

(d) Het nalaten van de FBO om enige informatie of gegevens te verstrekken die voor Forever noodzakelijk zijn voor het uitvoeren van haar activiteiten, inclusief maar niet beperkt tot het opnemen en accepteren van de FBO binnen het Forever Marketingplan en de betaling van Volume Bonussen.

(e) overdrachten op grond van overlijden, scheiding of echtscheiding van een FBO.

Elke FBO gaat ermee akkoord, dat de aansprakelijkheid van Forever en haar Associates ten aanzien van enigerlei claim in verband met de onderhavige relatie, inclusief maar niet beperkt tot enigerlei activiteit die betrekking heeft op de overeenkomst een onrechtmatige daad of billijkheid, niet hoger zal zijn dan, en beperkt zal zijn tot, het bedrag dat betaald werd voor de producten die de FBO heeft gekocht van Forever en die in een verkoopbare staat verkeren.

19.02 Beperkte licentie voor het gebruik van bedrijfsmerken

(a) De naam "Forever Living Products" en symbolen van Forever en andere namen die door Forever gebruikt kunnen worden, inclusief Productnamen van Forever, zijn auteursrechtelijk beschermde handelsnamen en/of handelsmerken van de Onderneming.

(b) Iedere FBO verkrijgt hierbij de licentie van Forever om de geregistreerde handelsmerken, dienstmerken, en andere merken (hierna gezamenlijk aangeduid met "Merken") van Forever te gebruiken, in verband met de uitvoering van de taken en verplichtingen van de FBO onder de FBO-overeenkomst en het bijbehorende beleid en de procedures. Alle Merken zijn en blijven het exclusieve eigendom van "Forever". De Merken mogen alleen gebruikt worden zoals geautoriseerd door de FBO-overeenkomst en het bijbehorende beleid en de procedures van Forever. De licentie die hierbij verleend wordt zal geldig zijn zo lang als de FBO gerespecteerd is en het beleid en de procedures van Forever volledig naleeft. Het is echter verboden voor een FBO enig eigendom van de Merken van Forever op te eisen (d.w.z. de registratie van een domeinnaam door gebruik te maken van de naam "Forever", "Forever Living", of een ander Merk van Forever op enigerlei andere wijze) behalve wanneer Forever dit schriftelijk goedgekeurd heeft. Deze Merken zijn van grote waarde voor Forever en worden aan iedere FBO verschaft voor slechts het gebruik op een uitdrukkelijk geautoriseerde manier.

(c) FBO's mogen niet enig schriftelijk, gedrukt, opgenomen of enig ander materiaal gebruiken in reclame, promotie of beschrijvingen van het product of het marketingprogramma van Forever, of op enige andere wijze, enig materiaal dat niet auteursrechtelijk beschermd werd door Forever en door Forever verschaft werd, behalve wanneer dergelijk materiaal ingediend werd bij Forever en door Forever schriftelijk goedgekeurd werd alvorens verspreid, gepubliceerd of vertoond te worden.

(d) FBO's mogen geen verpakkingen, etiketten of gebruiksaanwijzingen voor Forever Producten wijzigen, of aanbevelen dat een product op een andere wijze wordt gebruikt dan is aangegeven in de literatuur van Forever.

20. VERTROUWELIJKE INFORMATIE EN GEHEIMHOUDINGSOVEREENKOMST

20.01 (a) Downline rapporten en alle andere rapporten en genealogische informatie, waaronder begrepen, maar niet beperkt tot informatie m.b.t. de Downline verkooporganisatie en afschriften met vermelde commissies, zijn niet openbaar, eigendom van en vertrouwelijk voor Forever.

(b) Iedere FBO aan wie dergelijke informatie verschaft wordt, dient deze informatie als niet-openbaar en vertrouwelijk te behandelen en ervoor te zorgen dat haar vertrouwelijkheid behouden blijft en

zich te onthouden van het gebruik daarvan voor enig ander doeleinde dan het beheer van zijn of haar Downline verkooporganisatie.

- (c) Als gevolg van uw Forever Business Ownership kunt u toegang hebben tot niet openbare en Vertrouwelijke Informatie waarvan u erkent dat ze het eigendom is van Forever, hoogst gevoelig is en waardevol is voor de onderneming van Forever en ze wordt alleen en exclusief aan u openbaar gemaakt met als doel de verkoop van Forever producten te bevorderen en te zoeken naar derde partijen die mogelijkerwijs een onafhankelijke FBO willen worden en ze te trainen en te sponsoren en om uw Forever onderneming verder op te bouwen en te promoten.
- (d) "Handelsgeheim" of "Vertrouwelijke Informatie" zal tevens informatie inhouden zoals formules, patronen, compilaties, programma's, apparaten, methodes, technieken of processen welke:
 - 1) Onafhankelijke economische waarde, daadwerkelijk of potentieel, ontlenen aan het niet algemeen bekend zijn bij andere personen die economische waarde kunnen verkrijgen door de openbaarmaking of het gebruik ervan; en
 - 2) Het resultaat zijn van inspanningen, waarvan, onder de gegeven omstandigheden, geheimhouding redelijkerwijs verondersteld kan worden.
- (e) Wanneer Forever informatie beschikbaar stelt aan de onafhankelijke FBO, zal dit gebeuren met als enig doel het voeren van de Forever onderneming.
- (f) Het is een FBO ten strengste verboden om zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Forever, de FBO Handelsgeheimen of Vertrouwelijke Informatie te gebruiken, openbaar te maken, te dupliceren of anderszins beschikbaar te maken aan personen die geen onafhankelijke Business Owners van Forever zijn.
- (g) Het is een FBO ten strengste verboden om Handelsgeheimen of Vertrouwelijke Informatie direct of indirect te gebruiken, uit te buiten of te benutten voor zijn eigen voordeel, of ten voordele van een andere persoon, anders dan met het doel zijn onderneming voor Forever te voeren.
- (h) De FBO zal de vertrouwelijkheid en veiligheid van de Handelsgeheimen en Vertrouwelijke Informatie die in zijn bezit is behouden en beschermen tegen openbaarmaking, misbruik, verduistering of enige andere handeling die in strijd is met de rechten van Forever.
- (i) **Overige beperkende convenanten.** Rekening houdend met Forever, stemt de FBO er inherent mee in m.b.t. de ontvangst van Handelsgeheimen of Vertrouwelijke Informatie, dat hij voor de duur van het Forever Business Ownership geen actie onderneemt of een actie stimuleert waarvan het doel of het effect zal zijn inbreuk te maken op de waarde of het voordeel van Forever's contractuele relatie met een Forever FBO of die te ontduiken, bemoeilijken of verslechteren. Zonder de algemeenheid van het voorgaande te beperken stemt de FBO ermee in dat hij, voor de duur van het FBO-schap, niet direct of indirect met een FBO van Forever, klant van Forever of iemand die gedurende de laatste twaalf (12) maanden een Business Owner of Klant van Forever is geweest, contact op zal nemen, hem zal uitlokken, overreden, inschrijven, sponsoren of accepteren, of een dergelijke persoon op enigerlei wijze zal aanmoedigen de mogelijkheden te promoten van marketingprogramma's van een andere direct sales onderneming dan Forever.
- (j) De overeenkomsten uit het "Vertrouwelijke Informatie" gedeelte van dit beleid zullen voor altijd eeuwig blijven duren. De overeenkomsten uit het "Overige Beperkende Convenanten" gedeelte van dit beleid zullen volledig van kracht zijn en blijven tijdens de duur van de eerder uitgevoerde FBO-overeenkomst tussen Forever en de FBO, en daarna tot één (1) jaar na de laatste ontvangst van enige Vertrouwelijke Informatie of twaalf (12) maanden na de afloop en beëindiging van een dergelijke FBO-overeenkomst.

21. DE FOREVER GEDRAGSCODE

21.01 Handelen volgens Integriteit, Respect en Zorgvuldigheid

Wij zijn niet alleen trots op wat we hebben bereikt, maar ook trots op hoe we dit hebben bereikt. Nieuwe Forever Business Owners kiezen juist voor Forever vanwege de integere en respectvolle manier waarop wij met elkaar omgaan en het enthousiasme waarmee wij een succesvolle Forever business opbouwen. Wij verwachten dat iedere FBO handelt volgens deze waarden. Uw rol en uw gedrag leveren een belangrijke bijdrage aan het succes van Forever en uw eigen succes. Het niet naleven van de principes uit de Forever Gedragscodes kan gevolgen hebben en zelfs inhouden dat Forever de samenwerking moet beëindigen.

21.02 Doorgeven van Inzet en Toewijding

Forever Business Owners hebben de rol om teamleden de principes van directe verkoop en netwerkmarketing te leren. Zij laten zien dat de weg naar succes inspanning en toewijding kost. Bij de flexibiliteit en vrijheid die Forever biedt hoort een routine van hard werken en continue toewijding.

21.03 Bouwen aan een Forever Business

Forever Business Owners zijn bouwers. Zij bouwen een eigen business, hun eerstelijns Forever Business Owners en een team met meerdere generaties. Elkaar kleineren, bekritisieren of ontmoedigen in het bouwen van een Forever business past niet bij Forever.

21.04 Maken van claims over Gezondheid, Lifestyle of Inkomen

Forever Business Owners zijn eerlijk bij het persoonlijk of op social media benaderen van prospects. Zij maken geen onjuiste en overdreven claims over ons bedrijf, over de eigenschappen van de producten of over specifieke beloningen binnen het Marketingplan. Dit geldt voor medische claims en inschattingen van inkomsten uit Forever activiteiten.

21.05 Handelen uit Loyaliteit

Forever Business Owners zijn altijd trouw aan het bedrijf, aan de medewerkers, aan de vertegenwoordigers en aan collega Forever Business Owners. Roddels, kritiek en interne "vriendjespolitiek" moet worden vermeden.

21.06 Gedragen als trotse Professionele Directe Verkoper

Forever Business Owners gedragen zich als trotse, professionele directe verkopers en netwerk marketeers.

21.07 Trainen van de juiste wijze van netwerken

Forever Business Owners leren aan hun downline en hun teams de juiste principes van netwerken en persoonlijk gedrag.

21.08 Gedragen vanuit positieve houding

Forever Business Owners hebben altijd een positieve houding in hun communicatie en gedrag. Dit geldt bij het persoonlijk benaderen van mensen en via social media. Business Owners hebben altijd een open en collegiale houding naar alle Forever Business Owners.

21.09 Ondersteunen van collega Forever Business Owners

Forever Business Owners ondersteunen hun eigen teams en zijn ook bereid om collega Business Owners en hun teams te helpen. Op deze manier profiteert iedereen van een succesvol, bruisend en actief team van Forever Business Owners.

21.10 Naleven van het Samenwerkingsreglement, de Professionele gedragscode en de gedragscode van de Vereniging Directe Verkoop/European Direct Selling Association.

Forever Business Owners zijn op de hoogte van alle aspecten en regels van het Samenwerkingsreglement, de Professionele Gedragscode en de gedragscode van de Vereniging Directe Verkoop en de European Direct Selling Association en houden zich aan deze regels.

21.11 Deelnemen aan Forever Events

Actieve Forever Business Owners zullen deelnemen aan een meerderheid van Forever Events en zullen het bijwonen van Forever events aanbevelen aan hun teams.

21.12 Leiding geven vanuit het goede voorbeeld

Forever Business Owners laten leiderschap zien door het goede voorbeeld te geven door nieuwe frontline Business Owners te sponsoren. Zij zijn elke maand 4CC actief en streven naar kwalificatie voor Forever2Drive, Chairman's Bonus, Eagle Manager's Retreat en Global Rally.

21.13 Vermijden van overmatige aankoop van producten

Forever Business Owners hebben een productvoorraad die past bij hun behoefte voor eigen gebruik en directe verkoop. Zij raden hun downline af om té veel producten op voorraad te houden.

21.14 Sponsoren vanuit Integriteit

Forever Business Owners staan erop dat prospects worden gesponsord door de Business Owner die ze heeft geïntroduceerd met de Forever Opportunity. Business Owners sponsoren geen prospects van andere Business Owners.

21.15 Omgaan met uitdagingen, problemen en andere vraagstukken

Forever Business Owners lossen uitdagingen, problemen en andere vraagstukken zelf op. Zij delen deze problemen niet met Business Owners die er niet persoonlijk bij betrokken zijn en plaatsen hier niets over op social media. Ze gebruiken passende manieren van communicatie om naar antwoorden te zoeken of om bezwaren te uiten. Het startpunt voor het zoeken naar hulp is altijd de eigen sponsor. Indien de sponsor het niet kan oplossen, wordt de upline betrokken of het hoofdkantoor.

21.16 Aanbevelen van Niet-Forever producten of diensten

Forever Business Owners bevelen geen producten- of diensten aan die niet van Forever zijn, zonder daarvoor vooraf geschreven toestemming van het Internationale Hoofdkantoor in Amerika te hebben gekregen.

21.17 Maken van overdreven kosten voor deelname aan bijeenkomsten

Forever Business Owners promoten of hosten geen events, seminars, webinars en vergaderingen, waarbij de kosten hoger zijn dan de opbrengst. Het doel van alle georganiseerde activiteiten binnen Forever is om mensen te interesseren in het Forever Marketingplan en te groeien in het Marketingplan.

21.18 Verwelkomen tijdens bijeenkomsten van Forever

Forever Business Owners laten hun bereidheid zien om collega FBO's te helpen, ongeacht de upline, en nodigen ze samen met hun gasten uit voor bijeenkomsten zoals Ontmoet Forever.

21.19 Het stimuleren van FBO's om hun business te beëindigen

Forever Business Owners zullen op geen enkele manier een collega FBO aanmoedigen, dwingen of overtuigen om zijn positie in het Marketingplan te beëindigen of zijn business activiteiten te verminderen.

TREFWOORDEN

- 15% Kortingsprijs (Novus Customerprijs), **10**
- 30% Korting (Wholesale prijs), **12**
- 6-maanden beleid, **16**
- 36-maanden beleid, **17**
- Actieve Status vereiste, **16**
- Adres wijzigen, **32**
- Beëindigen: op lange termijn, Vrijwillig, **37**
- Bestelprocedure: 25 CC, **31**
- Bestelprocedure: 75% opnieuw bestelbeleid, **31**
- Bestelprocedure: aankoop vanuit een andere naam, **34**
- Beurzen, **34**
- Bonusbetaling, **17**
- Bonus Calculatie, **17**
- Chairman's Bonus, **26**
- Claims: verdienen: medisch: product, **35**
- Diamond Centurion Manager, **24**
- Diamond Manager, **23**
- Diamond-Sapphire Manager, **23**
- Double Diamond Manager, **24**
- Eagle Manager, **21**
- Earned Incentive (Forever2Drive), **25**
- (Echt)Scheiding, **42**
- Erfbare rechten, **41**
- FBO Aanvraag, **6**
- FBO, vereisten van, **9**
- Garantie, **12**
- Gehuwd/Geregistreerd Partnerschap, **41**
- Gem Bonus, **24**
- Gem Manager, **9**
- Geschillenbeslechting, **40**
- Gesponsorde Manager, **18**
- Gezamenlijk Eigendom met Recht van Langstlevende, **40**
- Global Rally, **29**
- Handelsmerken, **39, 43**
- Hersponsoring, **31**
- Inherited Manager (Geërfde Manager), **19**
- Internationale Sponsoring, **32**
- Internet Beleid, **38**
- Leadership Bonus (LB), **19**
- Literatuur, **34**
- Minimaal Orderbedrag, **31**
- Novus Customer Profit, **10**
- Persoonlijke Bonus, **7**
- Producten exporteren, **35**
- Reclame maken op het Internet, **39**
- Recognized Manager (Erkend Manager), **18**
- Restitutie, **12**
- Sapphire Manager, **23**
- Senior Manager, **23**
- Soaring Manager, **23**
- Sponsoring: Forever FBOs in andere landen, Frauduleuze, Internationaal, via het Internet, **32, 33**
- Transferred Manager (Getransfereerde Manager), **19**
- Triple Diamond Manager, **24**
- Unrecognized Manager (Niet-erkend Manager), **18**
- Verkopen: in originele verpakking, in winkels, op het internet, aan andere FBOs, aan anderen voor Wederverkoop, **34, 35**
- Volmacht, handelen in, **35**
- Volume Bonus (VB), **7**
- Website, Onderneming, FBO, **38**

Français

Le Règlement de Collaboration et le Code de conduite de Forever sont disponibles en néerlandais, anglais et français sur www.foreverliving.com

Règlement de Collaboration au 17 septembre 2018

SOMMAIRE

1. Introduction	52
2. Définitions	53
3. Garantie, Retours de Produits et Rachats	59
4. Structure du bonus / Plan Marketing	60
5. Statut de Manager et Qualifications	64
6. Leadership Bonus (LB)	66
7. Incentives Supplémentaires	67
8. Récompenses pour les Managers et les positions supérieures	67
9. Bonus Gem	71
10. Earned Incentive Program (Forever2Drive)	72
11. Chairman's Bonus	73
12. Forever Global Rally	75
13. Procédures de commande	77
14. Politique de reparrainage	78
15. Politique de parrainage International	78
16. Activités Interdites	79
17. Règlement de Collaboration	82
18. Conditions juridiques	86
19. Clauses restrictives	88
20. Confidentialité et accord de non divulgation	89
21. Code de conduite de Forever	91
Index	94

Note : l'utilisation du masculin comprend également la forme féminine.

Les informations contenues dans le Règlement de Collaboration et le Code de conduite de Forever sont sous réserve de fautes d'impression et de modifications.

1. INTRODUCTION

- 1.01** (a) Forever Living Products (Forever) est une famille d'entreprises internationales qui produit et introduit sur le marché des produits exclusifs de santé et de beauté dans le monde entier grâce à son concept unique qui encourage et soutient la consommation et la vente au détail de ses produits par le biais de Forever Business Owners (FBO) indépendants. Forever propose à ses FBO des produits de qualité supérieure, des employés d'assistance et un Plan Marketing de qualité supérieure au sein de la branche.
- Les entreprises connexes et leurs produits offrent aux consommateurs et aux FBO une opportunité d'améliorer leur qualité de vie en utilisant les produits Forever, et offrent des chances identiques de réussite à toute personne étant prête à travailler selon le concept d'affaires de Forever. Contrairement à la plupart des opportunités commerciales, le risque financier est minime pour les participants au programme Forever ; en effet, aucun investissement minimum de capitaux n'est requis et l'entreprise utilise une très large politique de rachat.
- (b) Forever ne prétend pas qu'un FBO puisse parvenir à une réussite financière sans travailler ou en faisant uniquement confiance aux efforts des autres. Au sein des entreprises Forever, les rémunérations sont basées sur la vente de produits. Les FBO de Forever sont des contractants indépendants dont la réussite ou le fiasco dépend de leurs efforts personnels.
- (c) Le succès de Forever connaît une longue histoire. L'objectif fondamental du Plan Marketing de Forever est l'encouragement à la vente et à l'utilisation de produits de qualité supérieure auprès des consommateurs. L'objectif primaire des FBO est de promouvoir directement la vente et l'utilisation de ces produits auprès des consommateurs pour la création d'une organisation de vente.
- (d) À toutes les positions du Plan Marketing de Forever, les FBO indépendants sont encouragés à réaliser chaque mois de la vente au détail et à tenir à jour la comptabilité correspondante.
- (e) Les FBO qui ont du succès acquièrent les connaissances actuelles du marché en participant à des formations et des réunions, en entretenant la relation avec une clientèle plus ou moins restreinte et en parrainant et en encadrant d'autres FBO dans leurs activités de recommandation de produits et de parrainage.
- (f) Pour toute question ou clarification, les FBO peuvent contacter la Support Team au numéro de téléphone +31 (0)88-646 0200 (NL), 03-808 10 23 (BEL) ou 02-786 14 52 (LUX) ou envoyer un e-mail à support@foreverliving.nl. Sur notre site Internet www.foreverliving.com, vous retrouverez toutes les informations pertinentes.
- 1.02** (a) Le Règlement de Collaboration et le Code de conduite de Forever ont été créés pour stipuler les limitations, les règles et les consignes afin d'assurer les bonnes procédures de vente et de marketing et d'éviter toute activité incorrecte, vénales ou illégales. Ces Règlement de Collaboration et Code de conduite de Forever sont de temps à autre révisés, modifiés et développés. Les révisions ou modifications apportées au Règlement de Collaboration et au Code de conduite de Forever devront être publiées sur le site web de Forever www.foreverliving.com et entreront en vigueur 30 jours après publication.
- (b) Chaque FBO est tenu de prendre connaissance du Règlement de Collaboration et du Code de conduite de Forever au moment de son inscription et plus tard tel que révisé ou modifié par Forever.
- (c) Par son inscription en ligne ou par sa signature du Formulaire de Candidature de FBO, chaque FBO s'engage à respecter le Règlement de Collaboration et le Code de conduite de Forever. Le texte relatif renvoie explicitement à l'obligation contractuelle du FBO de respecter le Règlement de

Collaboration et le Code de conduite de Forever. Le fait de passer des commandes de produits chez Forever est la confirmation renouvelée de l'engagement du respect du Règlement de Collaboration et du Code de conduite de Forever. Tout comportement ou manquement éventuel conduisant à l'abus, au détournement ou à la violation du Règlement de Collaboration et/ou du Code de conduite de Forever, pourra mener à la résiliation de votre contrat de FBO, ce qui signifie l'arrêt de votre business Forever et de l'utilisation des marques commerciales enregistrées au nom de Forever, les marques de service et autres marques, y compris le droit d'acheter et de distribuer des produits Forever.

- (d) Nonobstant le susdit, toute révision, modification, ou résiliation (a) d'accords sur le règlement des différends/dispense de procès devant jury contenus dans le Règlement de Collaboration et le Code de conduite de Forever (article 18.01) et/ou (b) d'accords contenus dans la Politique de Résolution des Différends y étant référencée et étant disponible sur le site web de Forever www.foreverliving.com ne doit pas s'appliquer à un différend connu de Forever avant la date d'entrée en vigueur d'une telle révision, modification ou résiliation. La date d'entrée en vigueur officielle d'une telle révision, modification ou résiliation sera de 30 jours après la publication sur le site web de Forever Living Products www.foreverliving.com de la révision, modification ou résiliation en question.

2. DÉFINITIONS

Accredited Sales : voir Ventes Imputables (voir 4.01 ; 4.03 ; 4.04 ; 5.01 ; 5.02 ; 6.02 ; 6.03 ; 9.01 ;13.01)

Adjusted Wholesale Price : Prix Wholesale (Prix d'achat) moins la Remise Personnelle (Personal Discount) auquel un FBO qui est Wholesale Qualified a droit et qui est basé sur la position (sales level) atteint au moment de l'achat des produits.

Bonus : un paiement de Forever à un FBO ou un avoir au profit d'un futur achat d'un FBO qui est Wholesale Qualified.

- (a) **Bonus Personnel** : un paiement à un FBO qui est Wholesale Qualified de 5 à 18% du Prix de Vente Recommandé (SRP-Suggested Retail Price) sur ses Ventes Imputables Personnelles.
- (b) **Novus Customer Bonus** : un paiement à un FBO qui est Wholesale Qualified de 5 à 18% du Prix de Vente Recommandé (SRP-Suggested Retail Price) sur les Ventes Imputables Personnelles de Novus Customers.
- (c) **Bonus de Volume (VB)** : un paiement à un Sales Leader qualifié de 3-13% du SRP sur les Ventes Imputables Personnelles d'un FBO de downline qui ne se trouve pas sous un Manager Actif de downline.
- (d) **Leadership Bonus (LB)** : un paiement à un Manager qualifié de 2-6% du SRP sur les Ventes Imputables Personnelles de Managers de downline et de FBO sous ces Managers de downline (voir 6.01).

Business Entity Ownership : un business de Forever qui est du ressort d'une entreprise. (voir aussi : 'Entité Commerciale' + 'Société Maintenu par Procuration')

CC : Case Credit (voir Case Credit)

Case Credit : une unité de valeur attribuée à chaque produit, pour évaluer l'activité de vente et qui est utilisée dans le calcul des ascensions de positions, bonus, prix, et paiements de l'Earned Incentive, tels que décrits dans le Plan Marketing de FLP. La valeur en Case Credits d'un certain produit est indiquée à côté des produits qui sont achetés auprès de Forever. Tous les Case Credits sont calculés sur une base mensuelle.

- (a) **Active Case Credits** : Case Credits Personnels plus ceux des Novus Customers. Ces Case Credits sont calculés pour déterminer chaque mois le statut Actif d'un Sales Leader.
- (b) **Leadership Case Credits** : Case Credits attribués à un Manager Actif qualifié au LB, calculés à hauteur de 40%, 20% ou 10% des Case Credits Personnels et Non-Managers sur ses Managers Actifs de sa respectivement 1^{ère}, 2^{ème} ou 3^{ème} génération.
- (c) **Novus Customer Case Credits** : des Case Credits sur les Ventes Imputables Personnelles d'un Novus Customer parrainé personnellement, jusqu'à ce qu'il ou elle devienne Assistant Supervisor.
- (d) **Case Credits Non-Managers** : Case Credits sur les Ventes Imputables Personnelles d'un FBO de downline qui ne se trouve pas sous un Manager de downline.
- (e) **Pass-Thru Case Credits (Transmis)** : Case Credits sur les Ventes Imputables Personnelles d'un Non-Manager de downline qui sont "transmis" par un Manager Inactif. Ceux-ci ne sont pas comptés comme des Case Credits Non-Managers pour des qualifications aux Incentives. Ils comptent cependant dans le calcul des Case Credits Totaux d'un Manager.
- (f) **Case Credits Personnels** : Case Credits sur les Ventes Imputables Personnelles du FBO en question.
- (g) **Case Credits Totaux** : la somme de différents types de Case Credits du FBO en question.
- (h) **NOUVEAUX Case Credits** : Case Credits d'un FBO personnellement parrainé et/ou de sa downline, qui comptent pendant 12 mois à partir du moment du parrainage (y compris le mois au cours duquel le FBO est parrainé), ou jusqu'au moment où le FBO atteint la position de Manager, si cela arrive avant.

Client (ou Retail Customer) : toute personne, n'ayant pas encore fait de demande auprès de l'entreprise pour être Forever Business Owner, qui achète des produits pour son usage personnel par le biais d'un canal de vente proposé par Forever. (voir 8.04(2) ; 11.01 ; 15.01(5))

Dispense ou Waiver (VB & LB) : sera attribuée à un FBO qui répond à certaines exigences pour se qualifier à des bonus au sein d'un siège Forever (Operating Company). Répondre aux exigences de remplacement sera assimilé aux exigences pour le Mois suivant dans tous les autres pays (Operating Companies) où ce FBO est actif. (voir 6.02 ; 9.01(b))

- (a) **Activity Qualification Waiver** : un FBO, qui a réalisé 4 CC (composés de CC personnels et de CC Novus Customer) dans son pays de résidence (Home Operating Company), entrera en ligne de compte pour une Activity Waiver (Dispense liée aux activités) pour le mois suivant dans tous les autres pays (Operating Companies) où celui-ci est actif.
- (b) **Leadership Bonus Qualification Waiver** : un Recognized Manager qui a obtenu le statut Actif ou qui a obtenu la dispense 'Activity Qualification Waiver', et qui répond aux exigences liées aux CC de Leadership Bonus sous forme de CC Personnels/Non-Managers dans son pays de résidence ou un autre siège (Operating Company) dans le mois en cours, recevra une Leadership Bonus Waiver pour le mois suivant dans tous les autres pays (Operating Companies) où celui-ci est actif.

Domestic : se rapporte au pays de résidence/Home Country du FBO. (voir 4.01)

Downline : tous les FBO parrainés sous un FBO, quel que soit le nombre de générations en-dessous.

Eagle Manager : un Manager ayant atteint le statut d'Eagle Manager. (voir 8.04)

Earned Incentive (appelée aussi Forever2Drive) : un programme de récompense sur la base duquel les FBO qualifiés peuvent recevoir un paiement supplémentaire pendant 36 mois. (voir 10.01)

Earned Trip : voir Voyage gagné (voir 12.01)

Entité Commerciale : (voir : société maintenue par procuration) (voir 17.01) Une activité de business détenue par le FBO initial ou, s'il s'agit d'une exigence légale ou d'une autorisation de la part de Forever, ce business peut aussi être détenu par deux (2) actionnaires, propriétaires, membres et/ou administrateurs tant qu'ils sont directement impliqués dans le fonctionnement quotidien de l'activité Forever.

FBO reparrainé (ou Responsored FBO) : un FBO qui a changé de parrain après ne plus avoir été actif pendant 12 mois (voir 14.01, Politique de Reparrainage)

Forever Business Owner (FBO) : une personne qui, dans une période de deux mois consécutifs, a acheté des produits pour une valeur totale de 2 Case Credits dans un Siège Forever, qui est Wholesale Qualified (qui achète des produits au prix de gros), qui a droit à 30% de réduction sur les achats et qui est en même temps qualifiée pour une réduction personnelle (Personal Discount) de 5% à 18% sur le Prix de Vente Recommandé (SRP) ; ce pourcentage dépend de la position obtenue dans le Plan Marketing de Forever.

Forever2Drive : (voir Earned Incentive) (voir 10.01)

Gem Manager : un Manager qui a au moins parrainé neuf Recognized Managers de première génération (voir 8.07).

Home Country : (voir Pays de résidence)

Inherited Manager / (ou Manager Hérité) : (voir 5.04).

Leadership Bonus Qualified (LBQ) : voir Qualifié au Leadership Bonus.

Manager hérité voir Inherited Manager : (voir 5.04)

Manager parrainé (ou Sponsored Manager) : (voir 5.03)

Manager reconnu (ou Recognized Manager) : (voir 5.01)

Manager non-reconnu (ou Unrecognized Manager) (voir 5.02)

Manager transmis (ou Transferred Manager) : (voir 5.04)

Marge de parrainage : (s'appelle désormais Novus Customer Profit)

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

NCP : voir Novus Customer Profit (voir 3.06 ; 4.01 ; 4.03)

Novus Customer : une personne dont la demande d'inscription en tant que Forever Business Owner a été ratifiée par l'Entreprise, ce qui lui permet d'acheter des produits avec 15% de réduction sur le prix de vente. (voir 4.01 à 4.04 ; 5.02 6.02(b))

Novus Customer Profit (NCP) : la différence entre la remise de prix de 15 % (Prix Novus Customer) et la remise de prix de 30 % (Prix Wholesale), qui est payée au premier parrain qui est FBO. (voir 3.06 ; 4.01 ; 4.03)

Nouveau FBO : voir Novus Customer

Operating Company : voir Siège Forever

Parrain : un FBO Wholesale Qualified qui inscrit personnellement un autre FBO. Ce dernier commencera automatiquement en tant que Novus Customer.

Participating Country : voir Pays participant

Parts de l'Incentive : les Case Credits Totaux générés, conformément aux règles du Chairman's Bonus, qui sont utilisés pour déterminer la part du bonus pool des FBO.

Pays participant (ou Participating Country) : tout pays ou organisation de pays qui s'est qualifié(e) pour participer à l'Incentive du Chairman's Bonus, en générant au moins 3 000 CC au cours de 3 mois arbitraires de l'année civile précédente. (3 000 CC pendant deux mois arbitraires s'il s'agit d'une requalification), et qui crée au moins un FBO qualifié au Chairman's Bonus.

Pays de résidence (ou Home Country) : le pays où le FBO est domicilié et passe la majeure partie de son temps. C'est le pays où le FBO doit assurer ses Case Credits Personnels (voir Case Credit : a) et son Leadership Bonus (voir Bonus : d) afin d'entrer en ligne de compte pour des dispenses (ou 'waivers') dans tous les autres pays ou agglomérats de pays qui dépendent d'un siège Forever.

Pays qualifié (ou Qualifying Country) : tout pays participant arbitraire qui est utilisé par un FBO en tant que pays de qualification personnelle pour l'Incentive du Chairman's Bonus.

Personal Discount (ou Remise Personnelle) : le pourcentage de 5 à 18% de remise basé sur la position actuelle dans le Plan Marketing. Cette remise supplémentaire est soustraite au Prix Wholesale afin de déterminer l'Adjusted Wholesale Price' (rectifié). (voir 4.01 ; 4.03 ; 5.02(b))

Position (ou Sales Level) : chacun des différents niveaux atteints à l'aide de l'accumulation de Case Credits par un FBO et sa downline. Cela comprend les Assistant Supervisors, Supervisors, Assistant Managers et Managers (voir 4.01 ; 11.01 ; 17.08 ; 18.03)

Prix de Vente Recommandé : voir Suggested Retail Price

Prix Novus Customer : voir remise de prix de 15% (voir 3.06(b) ; 4.01 ; 13.01)

Prix Wholesale : voir Wholesale Price (voir 3.06(b) ; 4.01)

Qualifié au Leadership Bonus ou Leadership Bonus Qualified (LBQ) : un Manager Reconnu (ou Recognized Manager), qui s'est lui-même qualifié pour recevoir un Leadership Bonus sur le mois (voir 4.01(i) ; 5.01 ; 5.04 ; 6.01)

Qualifié à la remise de 30% (ou Wholesale Qualified) : voir Wholesale Qualified

Qualifying Country : voir Pays qualifié

Recognized Manager (ou Manager reconnu) : (voir 5.01)

Responsored FBO : voir FBO reparrainé.

Région : la région ou zone géographique dans laquelle se situe le pays de résidence du FBO. L'Amérique du Nord, l'Amérique Latine, l'Afrique, l'Europe et l'Asie sont entre autres des régions.

Remise de prix de 15% (ou Prix Novus Customer) : le prix, Hors Taxe, auquel sont vendus les produits aux Novus Customers. (voir 3.06(b) ; 4.01 ; 13.01)

Remise personnelle : voir Personal Discount (voir 4.01 ; 4.03 ; 5.02(b))

Remise de prix de 30 % (ou Wholesale Price) : le prix, Hors Taxe, auquel des produits peuvent être achetés par des FBO qui se sont qualifiés pour bénéficier de cette remise de 30% sur le Prix de Vente Recommandé (SRP). (voir 3.06(b) ; 4.01)

Retail Customer (ou Client) : (voir 8.04(2) ; 11.01 ; 15.01(5))

Sales Leader : un FBO ayant atteint la position de Supervisor ou une position supérieure. (voir 4.03 ; 4.04 ; 5.01 ; 5.02 ; 5.04)

Sales Leader Actif : un Sales Leader (chef d'équipe) qui a réalisé quatre (4) Case Credits Actifs ou plus dans son pays de résidence au cours d'un mois civil, parmi lesquels au moins un (1) Case Credit Personnel. Le statut Sales Leader Actif s'établit chaque mois et fait partie des exigences de qualification pour percevoir le Leadership Bonus et le Bonus de Volume, le Gem Bonus, les paiements de l'Earned Incentive, le Statut d'Eagle Manager, les frais de séjour du Rallye, et le Chairman's Bonus. (voir 4.03 ; 4.04 ; 5.01 ; 5.02 ; 5.04)

Sales Level : voir Position

Siège Forever (ou Operating Company) : le siège Forever où un ou plusieurs pays utilisent une base de données unique pour déterminer les ascensions de position dans le Plan Marketing, le paiement des bonus et les qualifications d'encouragement (Incentives).

Société Maintenu par Procuration : voir : entité commerciale. (voir 17.01)

Sponsor : voir Parrain

Sponsored Manager (ou Manager parrainé) (voir 5.03)

SRP : Suggested Retail Price ou Prix de Vente Recommandé

Suggested Retail Price (SRP) ou Prix de Vente Recommandé : le prix, Hors Taxe, que Forever recommande pour vendre des produits aux clients. Ce prix (Prix de Vente Recommandé) sert de base de calcul des bonus et des remises personnelles (Personal Discount).

Transferred Manager (ou Manager transmis) : (voir 5.04)

Unrecognized Manager (ou Manager non reconnu) : (voir 5.02).

Upline : la lignée supérieure de parrains qui se situent au-dessus d'un certain FBO dans une équipe.

VB : Volume Bonus (ou Bonus de Volume)

Ventes Imputables/Accredited Sales : toutes les activités telles que déterminées par les Case Credits de commandes qui ont été placées chez Forever.

Ventes Imputables Personnelles : le SRP ou les Case Credits qui appartiennent aux activités de vente d'un FBO, tel qu'il en ressort des achats effectués à son nom.

Voyage gagné (ou Earned trip) : un voyage pour deux personnes à gagner, destiné à un FBO qui a accompli avec succès un certain programme d'encouragement (Incentive) du Plan Marketing. (voir 12.01)

Waiver : voir Dispense (voir 6.02 ; 9.01(b))

Webshop (ou boutique en ligne) : le site Internet officiel pour les achats en ligne qui se trouve sur le lien suivant www.foreverliving.com.

Webstore : voir Webshop

Webstore Profit : le gain de ventes qu'un FBO réalise par le biais des ventes en ligne dans le Forever Webshop pour ses clients.

Wholesale Price (WP) ou Prix Wholesale : (voir Remise de Prix de 30%) (voir 3.06(b) ; 4.01)

Wholesale Qualified : le droit d'acheter des produits en bénéficiant d'une remise de 30% (Prix Wholesale) sur le Prix de Vente Recommandé (SRP). Un FBO restera 'Wholesale Qualified' pour un temps illimité après que celui-ci a acheté des produits pour une valeur de 2 Case Credits dans un Siège Forever dans une période de 2 mois consécutifs. (voir 4.01 ; 13.01)

3. GARANTIE, RETOURS DE PRODUITS ET RACHATS

3.01 Les délais suivants s'appliqueront, sauf dans le cas où ces derniers devraient être ajustés en considération de la législation locale.

3.02 Forever se porte garant de satisfaction et garantit que ses produits sont exempts de défauts et qu'ils répondent aux spécifications du produit. Cette garantie s'applique à tous les produits Forever, à l'exception de la documentation et des produits de promotion, pour une période de trente (30) jours suivant la date d'achat.

Clients/Novus Customers :

- 3.03** (a) Les Clients/Novus Customers bénéficient d'une garantie de satisfaction à 100%. Dans les trente (30) jours suivant la date d'achat, le Client/Novus Customer peut
- 1) recevoir un nouveau produit en remplacement d'un produit défectueux ; ou
 - 2) annuler l'achat, retourner le produit et recevoir un remboursement intégral, frais de port exclus.
- (b) Dans tous les cas, une communication de ceci doit avoir lieu et un justificatif de la date d'achat ainsi que le retour du produit dans les délais requis sont exigés, à remettre à sa source d'achat. Forever se réserve le droit de refuser des retours répétitifs.
- (c) Lorsque des Clients /Novus Customers achètent des produits FLP de ou via le Webstore de Forever, pour être finalement retournés pour remboursement, les gains de vente et bonus attribués seront facturés au(x) FBO ayant bénéficié de la vente.
- (d) Lorsque des produits sont acquis de ou par l'intermédiaire d'un FBO, ce FBO est le premier responsable de la satisfaction du client en proposant d'échanger le produit ou de le rembourser. En cas de différend, Forever peut intervenir en tant que médiateur afin de trouver une solution. En cas de remboursement du client par Forever, ce remboursement sera imputé au FBO ayant profité de cette vente.

Procédure de Remboursement et de Rachat pour les FBO :

3.04 Au cours des périodes de garantie respectives, Forever proposera un nouvel exemplaire du même produit en remplacement du produit défectueux ou du produit qui, parce qu'il n'a pas répondu aux attentes, a été retourné par un client à un FBO. Un tel remplacement dépend toujours de la validation de la preuve présentée de la date d'achat. Un tel achat doit avoir été effectué par le parti qui retourne le produit. Lors du remplacement de produits à un FBO en réponse aux produits retournés par le client, il est également requis de remettre un justificatif de vente au client, un justificatif écrit de l'annulation avec un reçu signé pour la restitution de l'argent ainsi que le produit retourné ou les emballages vides des produits. Des retours répétitifs concernant des produits par les mêmes partis seront refusés.

3.05 (a) Forever rachète (à l'exception du matériel promotionnel) tous les produits Forever invendus et encore commercialisables achetés au cours des douze (12) mois écoulés par tout FBO ayant résilié son contrat de FBO. Un tel rachat a lieu après résiliation écrite du FBO communiquant son intention de résilier son contrat de FBO et par lequel il renonce à tous les droits et privilèges liés à ce dernier. Le FBO qui a l'intention de résilier son contrat se doit de remplir un Formulaire Retour de Produit et de retourner à Forever tous les produits dont il demande un remboursement, pourvus d'un justificatif d'achat. Si nécessaire, le FBO doit pouvoir remettre à Forever un justificatif d'expédition du colis. Après vérification des faits, le FBO obtient un remboursement de Forever équivalent au

montant des coûts engagés par le FBO lors de l'achat des produits retournés, moins les bonus (voir 3.06 (b et c) personnellement perçus par ce dernier sur la vente originelle et moins les coûts relatifs au traitement, expédition – y compris 10% de frais de Traitement et de Manutention – et éventuels autres acquittements entrant en ligne de compte ici.

- (b) S'il s'agit d'une quantité de produits qui ont été retournés par un FBO ayant l'intention de résilier son contrat et qui ont été achetés alors avec une remise d'achat de 15%, le Novus Customer Profit sera déduit des revenus de son Wholesale Qualified upline qui l'avait perçu en premier lieu. Et si la valeur totale des produits retournés par un FBO est supérieure à 1 CC, tous les bonus ainsi que les CC correspondant aux produits retournés et reçus par l'upline du FBO qui cesse ses activités, seront déduits du résultat de l'upline. Si les CC ont été utilisés par un FBO ou plusieurs FBO de l'upline du FBO résiliant son contrat dans le but de réaliser une ascension vers une position supérieure, ces ascensions pourront alors faire l'objet d'un recalcul afin de déterminer si elles doivent être maintenues ou pas.
- (c) Si un FBO ayant l'intention de résilier son contrat retourne un combo de démarrage incomplet, tel qu'un Start-your-Biz Bestsellers, un Touch of Forever ou autre, le montant de retour sera calculé comme si un combo complet avait été retourné. Ensuite le prix total des produits manquants qui avaient été achetés contre une réduction de 15% (Novus Customer) ou de 30% (Wholesale) sera déduit du montant de remboursement. Après ratification du calcul, le FBO percevra un montant d'une valeur équivalente à celle des produits retournés, moins les bonus déjà perçus par le FBO, les frais de Traitement et de Manutention et d'éventuels autres coûts engagés.
- (d) Après réclamation des coûts éventuellement engagés à cause d'une ligne de conduite qui va à l'encontre des intérêts de Forever, l'entreprise retirera, le cas échéant, le FBO du Plan Marketing dont toute l'organisation de downline sera remontée sous le parrain du FBO résiliant son contrat, en respectant l'ordre des générations actuel.

3.06 La "règle de rachat" a pour objectif de convaincre le parrain et l'entreprise de leurs obligations de faire en sorte que le FBO parrainé achète des produits de façon réfléchie. Le parrain doit faire tout son possible pour fournir au nouveau FBO des recommandations, de sorte que ce dernier achète uniquement la quantité de produits dont il a besoin pour satisfaire au besoin de vente immédiat. Les produits considérés comme vendus, utilisés ou ayant servis n'entrent pas en ligne de compte pour un remboursement en considération de la "règle de rachat".

4. STRUCTURE DU BONUS / PLAN MARKETING

4.01 Une fois le statut de 'Wholesale Qualified' atteint, le Novus Customer devient Forever Business Owner (FBO) à la position d'Assistant Supervisor. Il a le droit de vendre des produits Forever et de parrainer d'autres FBO afin que ces derniers puissent à leur tour vendre des produits Forever. Grâce au Volume de ventes combiné (mesuré en Case Credits), qui est généré par le FBO et sa downline, le FBO se qualifiera à une position supérieure dans le Plan Marketing ce qui lui permettra de recevoir des remises d'achat et des bonus plus importants comme expliqué ci-dessous :

Plan Marketing

- Bonus Personnel
- Volume Bonus

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

Toute personne qui s'inscrit démarre en tant que Novus Customer et a droit à 15% de remise sur ses Achats Personnels. Un Novus Customer n'a pas le droit de parrainer ni de vendre au détail via le site web de Forever.

- (a) La position d'**Assistant Supervisor** s'obtient en se générant un total de 2 Case Credits Personnels et Non-Managers dans un Siège Forever en 2 mois civils consécutifs. L'Assistant Supervisor Wholesale Qualified percevra :
- 30% de réduction majoré de 5% de Remise Personnelle (Personal Discount) sur les Ventes Personnellement Imputables.
 - 15% de Novus Customer Profit sur les achats de Novus Costumers parrainés personnellement.
 - 5% de Bonus Personnel (remise) sur toutes les ventes aux clients en ligne.
 - 5% de Novus Customer Bonus sur les Achats de Novus Customers parrainés personnellement.
- (b) La position de **Supervisor** s'obtient en se générant un total de 25 Case Credits Personnels et Non-Managers en 2 mois civils consécutifs. Le Supervisor Wholesale Qualified percevra :
- 30% de réduction majoré de 8% de Remise Personnelle (Personal Discount) sur les Ventes Personnellement Imputables.
 - 15% de Novus Customer Profit sur les achats de Novus Costumers parrainés personnellement.
 - 8% de Bonus Personnel (remise) sur toutes les ventes aux clients en ligne.
 - 8% de Novus Customer Bonus sur les Achats de Novus Customers parrainés personnellement.
 - 3% de Bonus de Volume (V.B.) sur toutes les Achats Personnellement Imputables des Assistant Supervisors parrainés personnellement et sur ceux de leurs downlines.
- (c) La position d'**Assistant Manager** s'obtient en se générant un total de 75 Case Credits Personnels et Non-Managers en 2 mois civils consécutifs. L'Assistant Manager Wholesale Qualified percevra :
- 30% de réduction majoré de 13% de Remise Personnelle (Personal Discount) sur les Ventes Personnellement Imputables.
 - 15% de Novus Customer Profit sur les achats de Novus Costumers parrainés personnellement.
 - 13% de Bonus Personnel (remise) sur toutes les ventes aux clients en ligne.
 - 13% de Novus Customer Bonus sur les Achats de Novus Customers parrainés personnellement.
 - 5% de Bonus de Volume (V.B.) sur toutes les Ventes Imputables Personnelles des Supervisors parrainés personnellement et sur celles de leurs downlines.
 - 8% de Bonus de Volume (V.B.) sur toutes les Ventes Imputables Personnelles des Assistant Supervisors parrainés personnellement et sur celles de leurs downlines.

- (d) La position de **Manager** s'obtient en se générant un total de 120 Case Credits Personnels et Non-Managers en 1 ou 2 mois civils consécutifs ou 150 Case Credits Personnels et Non-Managers en 3 ou 4 mois civils consécutifs. Le Recognized Manager Wholesale Qualified percevra :
- 30% de réduction majoré de 18% de Remise Personnelle (Personal Discount) sur les Ventes Personnellement Imputables.
 - 15% de Novus Customer Profit sur les achats de Novus Costumers parrainés personnellement.
 - 18% de Bonus Personnel (remise) sur toutes les ventes aux clients en ligne.
 - 18% de Novus Customer Bonus sur les Achats de Novus Customers parrainés personnellement.
 - 5% de Bonus de Volume (V.B.) sur toutes les Ventes Imputables Personnelles des Assistant Managers parrainés personnellement et sur celles de leurs downlines.
 - 10% de Bonus de Volume (V.B.) sur toutes les Ventes Imputables Personnelles des Supervisors parrainés personnellement et sur celles de leurs downlines.
 - 13% de Bonus de Volume (V.B.) sur toutes les Ventes Imputables Personnelles des Assistant Supervisors parrainés personnellement et sur celles de leurs downlines.
- (e) Les Case Credits de plusieurs Sièges Forever (Operating Companies) peuvent être combinés pour une ascension à la position de Supervisor, Assistant Manager et Manager. La position d'Assistant Supervisor ne peut être atteinte qu'à l'aide de Case Credits générés dans un même Siège Forever.
- (f) Les Case Credits générés dans plusieurs Sièges Forever (Operating Companies) ne peuvent pas être combinés pour des qualifications aux Incentives à l'exception du Global Rally et des exigences de NOUVEAUX Case Credits de l'Eagle Manager Incentive et du Chairman's Bonus.
- (g) Chaque mois individuel ou deux mois consécutifs peuvent être utilisés pour totaliser les Case Credits nécessaires pour atteindre la position d'Assistant Supervisor, de Supervisor, d'Assistant Manager ou de "Manager 120 CC" ; et 3 ou 4 mois civils consécutifs peuvent être utilisés pour réunir les Case Credits nécessaires pour devenir "Manager 150 CC". Si les Case Credits pour un changement de position sont réalisés dans un seul Siège Forever, le changement de position qui en résulte s'effectuera au sein de ce Siège Forever à la date précise où suffisamment de CC auront été totalisés, et le 15 du mois suivant dans tous les autres Sièges Forever. Si les Case Credits pour un changement de position sont générés dans plusieurs Sièges Forever, le changement de position s'effectuera dans tous les Sièges Forever le 15 du mois suivant la date à laquelle suffisamment de Case Credits auront été totalisés.
- (h) Un FBO qui accède à la position de Recognized Manager, comme décrit dans l'article 5.01, sera considéré soit comme un Sponsored Manager soit comme un Transferred Manager conformément au suivant :
- 1) Si les 120 ou 150 Case Credits sont générés dans un seul Siège Forever et que le FBO est actif dans le Siège Forever de son pays de résidence pendant la période de qualification, ce FBO sera considéré comme Sponsored Manager aussi bien dans le Siège Forever où il a réalisé ces 120 ou 150 Case Credits que dans le siège Forever de son pays de résidence ; et comme Transferred Manager dans tous les autres Sièges Forever.
 - 2) Si les 120 ou 150 Case Credits ont été générés dans plusieurs Sièges Forever, le FBO sera considéré comme Sponsored Manager dans son pays de résidence ; et comme Transferred Manager dans tous les autres Sièges Forever.
- (i) Les Case Credits des achats d'un Retail- ou Novus Customer comptent pour le statut "actif de 4CC" de son parrain assigné mais ceci n'est pris en compte que dans le Siège Forever où les achats sont effectués.

- (j) Le parrain perçoit des Case Credits complets sur les Ventes Imputables de tout Novus Customer qu'il a parrainé personnellement et sur celles de son groupe de downline, jusqu'à ce que ce Novus Customer ait atteint la position de Manager. Par la suite, si le parrain s'est qualifié au Leadership Bonus, et qu'il est donc Leadership Bonus Qualified (LBQ), il recevra des Leadership Case Credits équivalent à 40% des Case Credits Personnels et Non-Managers du premier LBQ Manager de chaque lignée parrainée, plus 20% des Cases Credits Personnels et Non-Managers du deuxième LBQ Manager de chaque lignée parrainée et 10% des Case Credits Personnels et Non-Managers du troisième LBQ Manager de chaque lignée parrainée.
- (k) Un FBO ne peut jamais dépasser son parrain lors de l'atteinte d'une position suivante.
- (l) Une fois que ces positions de vente sont atteintes, aucune requalification n'est nécessaire, sauf lorsque le contrat de FBO est résilié ou si le FBO est reparrainé.

4.02 Nouveau FBO : règle des 6 mois

- (a) Un Novus Customer qui a été parrainé depuis 6 mois civils entiers, et qui n'a pas encore atteint la position d'Assistant Supervisor, aura la possibilité de choisir un nouveau parrain.
- (b) Les FBO qui choisissent un nouveau parrain, perdront toutes leurs anciennes downlines, ainsi que tous les Case Credits de move-up accumulés pendant cette période. En ce qui concerne le nouveau parrain, ces Novus Customers seront pris en compte dans toutes les Incentives, auxquelles ils participent, en tant que 'Nouvellement parrainé'.
- (c) Un Novus Customer, qui n'a effectué aucun achat durant 36 mois civils consécutifs, sera automatiquement supprimé de la base de données de Forever.

4.03 Qualification pour le Statut Actif

- (a) Pour se qualifier à tous les Bonus et Incentives, à l'exception de la Remise Personnelle (Personal Discount) du Novus Customer Bonus et du Novus Customer Profit, un Sales Leader devra se qualifier comme FBO Actif (être actif de 4 CC), et répondre à toutes les autres exigences du Plan Marketing pendant le mois civil durant lequel les bonus ont été générés.
- (b) Pour être considéré comme un "FBO actif", un Sales Leader doit avoir obtenu dans son pays de résidence au moins 4 Active Case Credits au cours du mois concerné, dont au moins 1 Case Credit Personnel. Pour être considéré à l'étranger comme "FBO actif" dans le mois, il devra s'être qualifié au statut de "FBO actif" dans son pays de résidence au cours du mois précédent.
- (c) Un Sales Leader qui n'a pas le Statut d'Actif ne percevra pas de Bonus de Volume sur les ventes de son groupe du mois en question, et ne sera pas considéré comme un Sales Leader Actif. En conséquence, tous les Bonus de Volume non-perçus seront payés au prochain Sales Leader Actif dans l'upline. Il s'ensuit que le bonus du prochain Sales Leader Actif sera versé au Sales Leader Actif se trouvant immédiatement au-dessus de lui dans l'upline et ainsi de suite.
- (d) Un Sales Leader qui perd son droit au Bonus de Volume pourra se requalifier le mois suivant (sans effet rétroactif) en tant que Sales Leader Actif. En conséquence, tous les Bonus de Volume non-perçus seront payés au prochain Sales Leader Actif dans l'upline. Il s'ensuit que le bonus du prochain Sales Leader Actif sera versé au Sales Leader Actif se trouvant immédiatement au-dessus de lui dans l'upline et ainsi de suite.

4.04 Calcul des bonus et Paiements

- (a) Tous les bonus sont calculés sur le Suggested Retail Price (SRP; Prix de Vente Recommandé hors TVA) comme mentionné sur le Bonus Recap mensuel du FBO.

- (b) Les Bonus et les Remises sont calculés sur la base de la position atteinte par le FBO au moment où la commande est acceptée. Les remises et les bonus supérieurs entrent en vigueur à la date de l'ascension à la position supérieure.
- (c) Un Sales Leader ne reçoit aucun Bonus de Volume d'un FBO de son groupe parrainé qui se trouve à la même position que lui dans le Plan Marketing. Cependant, il reçoit des Case Credits provenant de sources semblables ce qui lui permet de grimper dans le Plan Marketing ou de décrocher d'autres Incentives.
- (d) Les paiements des bonus sont versés le quinze du mois suivant la vente des produits Forever. Exemple : les bonus du mois de janvier sur les Ventes Imputables de janvier sont virés le 15 février.
- (e) Si le FBO a transmis au siège un numéro de compte en banque pour effectuer les versements, les bénéfices générés sur les Ventes aux clients réalisés via le Webstore et les achats des Novus Customers lui seront reversés le premier jour ouvrable suivant le 10, le 20 et le dernier jour du mois.
- (f) Tous les frais ou charges d'un tiers, effectués pour le paiement d'un Bonus provenant d'un autre pays que le Pays de Résidence (Home Country) du FBO en question, seront à la charge même du FBO.

4.05 Politique des 36 mois

- (a) Un FBO qui n'a effectué aucun achat en l'espace de 36 mois civils consécutifs sera automatiquement supprimé de la base de données de Forever et perdra tous ses droits sur l'ensemble de sa downline et tous les bonus et autres compensations/avantages générés qui en découlent.
- (b) Un FBO qui a été supprimé de la base de données de Forever suivant la politique des 36 mois, est autorisé à être reparrainé dans n'importe quelle lignée, mais il ne récupérera pas son ancienne position de ventes ni ses lignées de downline acquises précédemment.

5. STATUT DE MANAGER ET QUALIFICATIONS

5.01 Recognized Manager :

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

5.02 Unrecognized Manager :

- (a) Dès qu'un FBO et sa downline réalisent un total de 120 Case Credits Personnels et Non-Managers, en l'espace d'1 ou 2 mois civils consécutifs ou 150 Case Credits Personnels et Non-Managers en 3

ou 4 mois civils consécutifs, et que le FBO ne répond pas aux exigences pour devenir Recognized Manager, il devient alors Unrecognized Manager.

- (b) Un Unrecognized Manager peut se qualifier pour recevoir une Remise Personnelle (Personal Discount), le Novus Customer Bonus et le Bonus de Volume, mais ne peut pas se qualifier au Leadership Bonus ou à toute autre Incentive accessible au Manager.
- (c) Un Unrecognized Manager peut se requalifier pour devenir Recognized Manager en répondant aux exigences suivantes :
 - 1) Il doit réaliser un total de 120 Case Credits Personnels et Non-Managers, en l'espace d'1 ou 2 mois civils consécutifs ou 150 Case Credits Personnels et Non-Managers en 3 ou 4 mois civils consécutifs, et
 - 2) être Sales Leader Actif au cours de chaque mois de cette même période.
- (d) La période de requalification ne peut pas commencer plus tôt que le dernier mois de sa qualification comme Unrecognized Manager.
- (e) Si la requalification commence le dernier mois de sa qualification comme Unrecognized Manager, les Case Credits qui ne proviennent pas d'un Manager de downline et qui sont gagnés dans le mois au cours duquel le FBO est devenu Unrecognized Manager peuvent être utilisés pour la qualification au statut de Recognized Manager.
- (f) À partir de la date à laquelle un Unrecognized Manager réalise les Case Credits Personnels et Non-Managers exigés, il devient Recognized Manager et commence à rassembler des Leadership Bonus et des Leadership Case Credits sur les Ventes Imputables Personnelles placées après cette date, à condition qu'il se soit qualifié au Leadership Bonus.

5.03 Sponsored Manager :

- (a) Un Manager devient Sponsored Manager (Manager parrainé) de son Parrain immédiat dans l'upline
 - 1) en se qualifiant en tant que Recognized Manager, ou
 - 2) en se qualifiant en tant que Sponsored Manager du Manager (Manager hérité) ou du Transferred Manager (Manager transmis).
- (b) Un Manager parrainé peut être pris en compte dans la qualification de son Manager d'Upline au Bonus Gem, au statut de Gem Manager et à toute autre qualification nécessitant des Sponsored Managers.

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

- (a) Un Manager est considéré comme Inherited Manager lorsque le Business Forever de son parrain a pris fin. Dans ce cas-là, il devient Inherited Manager du premier Sponsor se trouvant au-dessus de lui dans l'upline.
- (b) Un Manager est considéré comme un Transferred Manager comme décrit dans l'article 4.01(h) jusqu'à ce qu'il se requalifie en tant que Sponsored Manager.
- (c) Le statut d'Inherited Manager ou Transferred Manager n'affecte pas les Volume Bonus ou les Leadership Bonus payés au Manager ou à son upline. Les activités d'un Inherited Manager ou Transferred Manager ne comptent cependant ni pour une qualification pour le Bonus Gem, ni pour une réduction de Case Credits pour l'Earned Incentive Program, ni pour l'obtention du statut de Gem Manager.
- (d) Si vous êtes Transferred Manager ou Inherited Manager, vous pouvez vous requalifier en tant que Sponsored Manager (Manager parrainé) en répondant aux exigences suivantes :
 - 1) Vous devez réaliser un total de 120 Case Credits Personnels et Non-Managers, en l'espace d'1 ou 2 mois civils consécutifs (ou 150 Case Credits Personnels et Non-Managers en 3 ou 4

mois civils consécutifs) dans le Siège Forever (Operating Company) où il s'est requalifié en tant que Sponsored Manager.

- 2) Pendant la période de requalification, vous devez être Sales Leader Actif dans votre pays de résidence ou générer 4 Case Credits Personnels dans le pays où vous désirez atteindre le statut de Sponsored Manager (Manager parrainé).

6. LEADERSHIP BONUS (LB)

6.01 Après qu'un FBO est devenu Recognized Manager, celui-ci peut se qualifier au Leadership Bonus en développant et soutenant ses Managers de Downline et en continuant de parrainer et d'encadrer des FBO.

- 6.02** (a) Un Recognized Managers qui est Actif et qui a généré des Ventes Imputables de 12 Case Credits Personnels et Non-Managers durant le mois, (ou qui a obtenu des dispenses comme des Activity ou Leadership Bonus waivers) obtenus dans le Pays de Résidence ('Domestics') ou au sein d'un autre Siège Forever (Operating Country), quel qu'il soit, se verra qualifié pour le Leadership Bonus réalisé dans le Siège Forever concerné durant ce mois.
- (b) L'exigence concernant le nombre de Case Credits Personnels et Non-Managers requis sera diminuée à 8 CC si le Manager avait deux downline Managers, chacun dans une lignée différente, les deux ayant réalisé des Ventes Imputables d'un total de 25 Case Credits durant le mois écoulé. L'exigence est encore diminuée à 4 CC Personnels et Novus Customer si le Manager avait 3 downline Managers, chacun dans une lignée différente, les trois ayant réalisé des Ventes Imputables de 25 Case Credits au total durant le mois écoulé.

6.03 Un Leadership Bonus, basé sur le total des SRP des Ventes Imputables Personnelles et Non-Managers d'un Manager au cours du mois de qualification, sera payé aux Managers qualifiés au Leadership Bonus, Leadership Bonus Qualified (LBQ), de son Upline avec les pourcentages suivants :

- 6% de bonus payé au Manager de 1^{ère} génération LBQ
- 3% de bonus payé au Manager de 2^{ème} génération LBQ
- 2% de bonus payé au Manager de 3^{ème} génération LBQ

6.04 (a) Si un Recognized Manager n'est pas actif pendant trois mois consécutifs ou plus, celui-ci n'entrera plus en ligne de compte pour le Leadership Bonus.

(b) Pour prétendre de nouveau au Leadership Bonus, il doit répondre aux exigences suivantes dans un Siège Forever (Operating Company) existant :

- 1) En générant un total d'au moins 12 Case Credits Personnels et Non-Managers durant une période de trois mois consécutifs. (Même si ce Manager n'a pas de Managers dans sa downline).
 - 2) En prenant soin d'être actif chaque mois au cours de cette même période.
- (c) Après requalification pour le Leadership Bonus, les Leadership Bonus seront à nouveau payés chaque mois à partir du moment où le Manager est qualifié au Leadership Bonus, ce qui commence le quatrième mois. Le bonus lui sera versé le 15 du 5^{ème} mois.

- 6.05** (a) Un Manager qui au cours des 12 mois consécutifs précédents ne s'est pas qualifié au moins 1 mois au Leadership Bonus (LBQ), et qui n'est pas en train de travailler à sa requalification au 'Leadership Bonus', perdra de façon permanente toutes ses lignées de Managers.
- (b) Une lignée de Managers perdue deviendra 'Inherited Manager' de première génération pour le tout premier Manager qui est éligible au Leadership Bonus dans l'upline de son parrain d'origine.

7. INCENTIVES SUPPLÉMENTAIRES

7.01 Tous les Programmes Incentives de l'entreprise visent à encourager les principes approfondis d'une bonne mise en place d'un business Forever. Parmi ces principes, il est entre autres question de la manière correcte de parrainer et de vendre des produits en quantités utiles et revendables. Les Incentives et les prix ne sont pas transmissibles, et seront uniquement accordés aux FBO qui se qualifient en développant leur business conformément au caractère et à l'esprit du Plan Marketing de FOREVER et du Règlement de Collaboration et Code de conduite de Forever.

7.02 Les Pin's de Reconnaissance sont uniquement remis à la ou aux personnes figurant sur le Formulaire Candidature de FBO conservé dans les dossiers du siège social.

- 7.03** (a) Dans le cas où le partenaire d'un FBO ne peut pas participer à un voyage attribué, le FBO peut alors emmener un(e) invité(e) à condition que cette personne ait 14 ans ou plus.
- (b) Les voyages attribués sont limités comme suit : voyages aux Global Rally, Eagle Managers' Retreat, ou encore les voyages Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double Diamond, et Triple Diamond.

8. RÉCOMPENSES POUR LES MANAGERS ET LES POSITIONS SUPÉRIEURES

8.01 Un Manager peut combiner toutes les premières générations de "Recognized Managers" de tous les pays pour satisfaire aux exigences de "Senior" à "Diamond Centurion Manager". Cependant, chaque première génération de Managers ne peut être comptabilisée qu'une seule fois.

8.02 Tous les Pin's de reconnaissance pour la position de Manager et les positions supérieures ne peuvent être remis que lors d'un Success Day ou lors d'une réunion organisée ou reconnue par Forever.

8.03 **Recognized Manager** : un FBO devient "Recognized Manager" et reçoit un Pin's de Manager en or lorsqu'il répond aux exigences énoncées en 5.01.

8.04 Statut d'Eagle Manager :

- (a) Le statut d'Eagle Manager doit être regagné et renouvelé chaque année en satisfaisant aux exigences suivantes qui devront être réalisées au cours de la période du 1^{er} mai au 30 avril inclus, suivant l'obtention de la position de Recognized Manager.

Le Manager prend soin :

- 1) d'être actif chaque mois

- 2) de se qualifier chaque mois au Leadership Bonus (même si celui-ci n'a pas de Managers dans sa downline). Les Case Credits générés au cours des mois où il n'est pas qualifié au Leadership Bonus NE compteront PAS pour cette Incentive.
 - 3) de réaliser un total de 720 Case Credits minimum, parmi lesquels au moins 100 NOUVEAUX Case Credits.
 - 4) de parrainer personnellement et de créer au moins deux lignées de nouveaux Supervisors. Ces Supervisors peuvent aussi être générés en dehors du Benelux.
 - 5) d'aider et d'assister aux réunions locales et régionales organisées par Forever.
- (b) En plus des exigences citées ci-dessus, les Senior Managers et ceux qui ont une position supérieure doivent eux aussi créer des "Eagle Managers" dans leur downline et satisfaire aux exigences telles qu'indiquées dans le schéma ci-dessous. Chaque "Eagle Manager" de downline doit provenir d'une lignée de parrains différente et peut faire partie de n'importe quelle génération. Les exigences nommées ci-dessous concerne la position de Manager obtenue en début d'année civile.
- 1) Senior Manager : 1 Downline Eagle Manager.
 - 2) Soaring Manager : 3 Downline Eagle Managers.
 - 3) Sapphire Manager : 6 Downline Eagle Managers.
 - 4) Diamond-Sapphire Manager : 10 Downline Eagle Managers.
 - 5) Diamond Manager Manager : 15 Downline Eagle Managers.
 - 6) Double-Diamond Manager : 25 Downline Eagle Managers.
 - 7) Triple-Diamond Manager : 35 Downline Eagle Managers.
 - 8) Centurion-Diamond Manager : 45 Downline Eagle Managers.
- Les Gem Managers (c.à.d Sapphire & positions supérieures) peuvent se qualifier en tant qu'Eagle à un niveau Gem plus bas. Par exemple, si un Diamond Manager possède 6 downlines d'Eagle Managers, alors il/elle se qualifie en tant que Sapphire Eagle Manager.
- (c) Toutes les exigences doivent être réalisées au sein d'un seul Siège Forever sauf l'exigence concernant les NOUVEAUX Case Credits, Nouveau Supervisor et l'exigence sur la Downline Eagle Manager comme expliquées ci-dessous.
 - (d) Les FBO reparrainés sont compris dans les exigences de nouveau Supervisor et celles des NOUVEAUX Case Credits.
 - (e) Un maximum de 100 NOUVEAUX Case Credits générés en dehors du pays qualifié peut compter pour l'exigence de Case Credits.
 - (f) De Nouveaux Supervisors de différents pays peuvent compter pour l'exigence de Nouveau Supervisor.
 - (g) Un Manager peut combiner des Downline Eagle Managers de différents pays pour se qualifier au statut d'Eagle Manager. Si un Manager a parrainé un même FBO dans plusieurs pays, les Eagle Managers sous ce FBO pourront compter dans les différents pays, mais un Downline Eagle Manager ne pourra compter qu'une seule fois.
 - (h) Dès qu'un FBO atteint la position de Manager pendant la période de qualification :
 - 1) tous les Novus Customers qui auront été parrainés au cours du mois du changement de position (Manager), entreront en ligne de compte pour les exigences de Supervisor pour le Programme Eagle Manager de la période de qualification en question.
 - 2) les exigences pour devenir Eagle Manager ne sont pas réparties proportionnellement ; ils doivent réaliser un Total de 720 Case Credits dont 100 NOUVEAUX Case Credits et créer 2 nouvelles lignées de Supervisors pendant le reste de l'année suivant l'obtention de la position de Manager.

- (i) Une fois toutes les exigences pour obtenir le statut d'Eagle Manager accomplies, le Business Ownership se verra récompensé d'un voyage gagné à destination du lieu de retraite annuelle des Eagles. Le FBO qualifié peut choisir entre deux lieux déterminés par Forever. Ce séjour comprendra :
 - 1) des billets d'avion pour deux personnes et trois nuits d'hébergement.
 - 2) une invitation à la formation exclusive Eagle Manager.
 - 3) accès à toutes les activités liées à l'Eagle Managers' Retreat.
 Le FBO doit indiquer le lieu de son choix au plus tard avant le 31 mai suivant la fin de la période de qualification (30 avril), auquel cas il perdra son droit de participation à la Managers' Retreat.
- (j) Un FBO qui se qualifie en tant que Sapphire, Diamond-Sapphire, ou Diamond Eagle, se qualifiera automatiquement pour les 1%, 2%, ou 3% de Bonus Gem selon sa position, dans son pays de résidence, pour une période de douze mois, à compter du mois de mai, à condition qu'il/elle soit qualifié(e) au Leadership Bonus.

8.04.1 Global Leadership Team

- (a) L'appartenance à la Global Leadership Team doit être regagnée et renouvelée chaque année en se générant un total de 7 500 Case Credits au cours de l'année civile après s'être qualifié en tant que Recognized Manager.
- (b) Les Managers qualifiés à la Global Leadership Team deviendront membres de la GLT durant une année civile à compter du 1^{er} janvier de l'année suivant leur qualification. Ils seront invités à participer à une Global Retreat exclusive et recevront leurs reconnaissances et récompenses lors du Global Rally.
- (c) Les Managers doivent assister au Global Rally pour recevoir leurs récompenses de Global Leadership Team.

8.05 Reconnaissance de Manager : Un Recognized Manager peut se qualifier à une reconnaissance de Manager d'1 ou 2 façons, qui ne peuvent pas être combinées.

- a) Rassembler des Recognized Managers parrainés de 1^{ère} génération ; ou
- b) Rassembler des Downlines d'Eagle Managers.
- c) Seules les Downlines d'Eagle Managers qui ont été développées au cours des années où le Manager éligible a répondu aux exigences de base, pourront être prises en compte dans le total cumulé. Le Manager éligible doit satisfaire aux exigences de base suivantes pendant la période comprise entre le 1^{er} mai et le 30 avril, suivant l'obtention de la position de Recognized Manager :
 - 1) Être actif chaque mois.
 - 2) Être qualifié au Leadership Bonus (LBQ). Les Case Credits générés lors des mois où il ne s'est pas qualifié au Leadership Bonus ne compteront PAS pour cette Incentive.
 - 3) Réaliser un total de 720 Case Credits dans un Siège Forever (Operating Company), et
 - 4) Réaliser 100 NOUVEAUX Case Credits au niveau mondial, et
 - 5) Parrainer et développer 2 nouveaux Supervisors au niveau mondial.
- d) Il n'existe aucun temps imparti pour rassembler le nombre de Managers ou de Downlines d'Eagle Managers exigés.
 - 1) Un Manager qui satisfait aux exigences de base pendant la période de qualification peut faire compter, avec effet rétroactif, des Downlines d'Eagle Managers de chaque période de qualification précédente durant laquelle il a répondu aux exigences de base.
 - 2) Chaque Downline d'Eagle Managers ne peut être comptabilisée qu'une seule fois pour la qualification de chaque Upline Manager.

8.06 Senior Manager

- a) Rassembler 2 Recognized Managers parrainés de 1^{ère} génération ; ou
- b) Rassembler 1 Downline d'Eagle Managers.
- c) Le Senior Manager reçoit un pin's en or serti de 2 grenats.

8.07 Soaring Manager

- a) Rassembler 5 Recognized Managers parrainés de 1^{ère} génération ; ou
- b) Rassembler 3 Downlines d'Eagle Managers.
- c) Le Soaring Manager reçoit un pin's en or serti de 4 grenats.

8.08 Sapphire Manager

- a) Rassembler 9 Recognized Managers parrainés de 1^{ère} génération ; ou
- b) Rassembler 6 Downlines d'Eagle Managers.
- c) Le Sapphire Manager reçoit un pin's en or serti de 4 saphirs ainsi qu'un voyage de 4 jours et 3 nuits, tous frais payés, dans un lieu de sa Région.

8.09 Diamond-Sapphire Manager

- a) Rassembler 17 Recognized Managers parrainés de 1^{ère} génération ; ou
- b) Rassembler 10 Downlines d'Eagle Managers.
- c) Le Diamond-Sapphire Manager reçoit un pin's en or serti de 2 diamants et 2 saphirs, une sculpture spécialement créée pour cette occasion, ainsi qu'un voyage de 5 jours et 4 nuits, tous frais payés, dans un lieu de sa Région.

8.10 Diamond Manager

- a) Rassembler 25 Recognized Managers parrainés de 1^{ère} génération ; ou
- b) Rassembler 15 Downlines d'Eagle Managers.
- c) Le Diamond Manager reçoit :
 - 1) Un pin's en or serti d'un gros diamant, une bague finement dessinée sertie de diamants, ainsi qu'un voyage de 7 jours et 6 nuits, tous frais payés, dans un lieu de villégiature luxueux en dehors de sa Région.
 - 2) L'exemption de répondre aux exigences pour l'Earned Incentive Program (Forever2Drive), Volume Bonus et Leadership Bonus, à condition qu'un minimum de 25 Recognized Managers parrainés de première génération soient actifs chaque mois.

8.11 Double Diamond Manager

- a) Rassembler 50 Recognized Managers parrainés de 1^{ère} génération ; ou
- b) Rassembler 25 Downlines d'Eagle Managers.
- c) Le Double Diamond Manager reçoit un pin's en or serti de 2 gros diamants, un stylo exclusif orné de magnifiques diamants, ainsi qu'un voyage de 10 jours et 9 nuits, tous frais payés, en Afrique du Sud.

8.12 Triple Diamond Manager

- a) Rassembler 75 Recognized Managers parrainés de 1^{ère} génération ; ou
- b) Rassembler 35 Downlines d'Eagle Managers.

- c) Le Triple Diamond Manager reçoit un pin's en or serti de 3 gros diamants, une montre unique et personnalisée, une sculpture spécialement créée pour cette occasion, ainsi qu'un voyage international de 14 jours et 13 nuits, tous frais payés.

8.13 Diamond Centurion Manager

- a) Rassembler 100 Recognized Managers parrainés de 1^{ère} génération ; ou
- b) Rassembler 45 Downlines d'Eagle Managers.
- c) Le Diamond Centurion Manager reçoit un pin's en or serti de 4 gros diamants.

9. BONUS GEM

- 9.01** (a) LesGem Managers qualifiés pour recevoir un Leadership Bonus, qui possèdent le nombre requis de Managers actifs parrainés de 1^{ère} génération pendant un mois dans le pays de qualification, ou qui dispose du nombre requis de downlines parrainées séparément, chacune sous la houlette d'un Manager ayant généré plus de 25 Case Credits au Total durant le mois précédent, reçoivent des bonus gem basés sur le SRP des Ventes Imputables Personnelles et Non-Managers de leurs Managers de 1^{ère}, 2^{ème} et 3^{ème} génération selon le schéma suivant :
- 1) 9 Managers actifs parrainés de 1^{ère} génération ou 9 downlines parrainées séparément dont chaque Manager a généré un Total de 25 Case Credits ou plus = 1%
 - 2) 17 Managers actifs parrainés de 1^{ère} génération ou 17 downlines parrainées séparément dont chaque Manager a généré un Total de 25 Case Credits ou plus = 2%
 - 3) 25 Managers actifs parrainés de 1^{ère} génération ou 25 downlines parrainées séparément dont chaque Manager a généré un Total de 25 Case Credits ou plus = 3%
- (b) Un Manager peut compter un Manager étranger de 1^{ère} génération pour sa qualification au Bonus Gem si le Manager étranger s'est qualifié en tant que Manager Parrainé dans le pays où le Manager se qualifie pour le Bonus Gem. Lorsque le Manager étranger s'est qualifié en tant que Manager parrainé, il comptera pour son upline dans la qualification au Bonus Gem durant les mois où le Manager étranger a reçu une dispense (waiver) pour le statut Actif de son pays de résidence.
- (c) Le Bonus Gem est payé par chaque pays sur la base des Ventes Imputables Personnelles et Non-Managers du Manager dans le pays en question. Pour une qualification au Bonus Gem de n'importe quel autre pays, un Manager doit disposer du nombre requis de Managers actifs parrainés de 1^{ère} génération, ou des downlines de Manager de 25 CC dans le pays en question, au cours du mois pendant lequel celui-ci désire entrer en ligne de compte pour un Bonus Gem.
- (d) Un FBO qui se qualifie en tant que Sapphire, Diamond-Sapphire, ou Diamond Eagle, se qualifiera automatiquement pour les 1%, 2%, ou 3% de Bonus Gem selon sa position, dans son pays de résidence, pour une période de douze mois, à compter du mois de mai, à condition qu'il/elle soit qualifié(e) au Leadership Bonus.

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

10. EARNED INCENTIVE PROGRAM (FOREVER2DRIVE)

- 10.01** (a) Un Recognized Manager Actif entre en ligne de compte pour une participation à l'Earned Incentive Program.
- (b) On distingue trois Levels (Niveaux) possibles pour l'Earned Incentive Program :
- 1) **Level 1** : l'entreprise (Forever) paye € 400,00 maximum par mois pendant 36 mois consécutifs maximum.
 - 2) **Level 2** : l'entreprise (Forever) paye € 600,00 maximum par mois pendant 36 mois consécutifs maximum.
 - 3) **Level 3** : l'entreprise (Forever) paye € 800,00 maximum par mois pendant 36 mois consécutifs maximum.
- (c) Trois (3) mois consécutifs sont exigés pour pouvoir se qualifier à cet effet, comme indiqué dans le schéma suivant :

Exigences de qualification et conservation de l'Earned Incentive

Mois	Level 1 Total Case Credits	Level 2 Total Case Credits	Level 3 Total Case Credits
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

- (d) Durant la période de 36 mois suivant la qualification, le Manager recevra chaque mois le montant maximum pour le niveau atteint si le nombre exigé de Case Credits du troisième mois est maintenu.
- (e) Si le total de Case Credits du Manager descend sous le nombre exigé au cours d'un troisième mois spécifique, le Bonus Earned Incentive mensuel tiendra uniquement compte du montant gagné basé sur 2,66 euros par Case Credit pour le Total de Case Credits du Manager pour ce même mois.
- (f) Si le total de Case Credits du Manager descend en-dessous de 50 Case Credits au cours d'un mois spécifique, le Bonus Earned Incentive sur ce mois en question ne sera alors pas versé. Si le nombre de Case Credits du Manager entrant en ligne de compte pour la qualification augmente au cours des mois suivants jusqu'à 50 Case Credits ou plus, le Bonus Earned Incentive sera versé conformément à la règle énoncée précédemment.
- (g) Un Manager, qui a cinq (5) Recognized Managers actifs parrainés personnellement pendant le troisième mois de qualification ou de n'importe quel autre Mois (suivant), pendant la période de 36 mois, pourra réduire l'exigence du nombre de Case Credits du troisième mois à 110, 175 ou 240 Case Credits au Total correspondant respectivement aux levels 1, 2 et 3.
- (h) Pour chaque cinq (5) Recognized Managers actifs personnellement parrainés supplémentaires pendant le troisième mois de qualification ou n'importe quel autre mois (suivant) pendant la période de 36 mois, l'exigence du nombre de Case Credits du troisième mois sera réduite à 40, 50 et 60 Case Credits au Total correspondant respectivement aux levels 1, 2 et 3.
- (i) Les Case Credits entreront en ligne de compte pour la qualification et les exigences de maintien seulement au cours des mois pendant lesquels le Manager qualifié est actif.
- (j) Les Case Credits générés par un FBO actif avant qu'il ne devienne Recognized Manager entreront en ligne de compte pour la qualification à l'Earned Incentive.

- (k) À l'issue du troisième mois de qualification pour une Earned Incentive, un Manager peut le mois suivant se qualifier pour un niveau plus élevé. Par exemple, si un Manager se qualifie en janvier, février et mars pour le Level 1 avec 50, 100 et 150 CC et se génère 225 CC en avril, la période de paiement du Level 1 sera remplacée par une nouvelle période de paiement de 36 mois pour le Level 2.
- (l) À l'issue de la période de 36 mois, un FBO peut se requalifier pour une nouvelle Earned Incentive, sur la base des mêmes qualifications que celles décrites ci-dessus. Cette nouvelle qualification doit être constituée pendant 3 mois arbitraires mais consécutifs au cours de la période de 6 mois qui précède directement l'expiration de la période d'origine de 36 mois.

11. CHAIRMAN'S BONUS

- 11.01 (a) Exigences générales pour tous les niveaux (levels).** Les exigences suivantes doivent être ENTIÈREMENT remplies dans le pays de résidence ou dans le pays de qualification. Elles ne peuvent pas être combinées dans différents pays.
- 1) Soyez actif chaque mois.
 - 2) Soyez qualifié au Leadership Bonus (même si vous n'avez pas de Managers dans votre downline). Les Case Credits générés lors des mois où vous n'avez pas été qualifié au Leadership Bonus ne compteront PAS pour cette Incentive.
 - 3) Les exigences suivantes doivent être réalisées dans tous les pays participants quels qu'ils soient :
 - a) faire le nécessaire pour être qualifié à l'Earned Incentive Program
 - b) acheter de nouveaux produits uniquement, comme stipulé dans le Règlement de Collaboration, après que 75% de votre ancien stock de produits a été utilisé ou vendu.
 - c) construire votre business Forever suivant les principes corrects de base du marketing de réseau du Règlement de Collaboration et Code de conduite de Forever.
 - d) Assister et participer activement aux événements et formations organisés par l'Entreprise.
 - 4) Pour participer à l'Incentive Chairman's Bonus vous devez d'abord avoir l'accord du comité exécutif des États-Unis. Le comité exécutif tiendra compte de toutes les dispositions dans le Règlement de Collaboration et Code de conduite de Forever.
 - 5) Un FBO ne peut se qualifier que dans un seul pays. Si il/elle satisfait aux exigences dans plusieurs pays, ce sera alors le pays dans lequel il/elle a réuni le plus de Case Credits Personnels et Non-Managers qui sera considéré comme le pays de qualification.
- (b) Chairman's Bonus Manager (CBM) Level 1.** En plus des exigences générales, les points suivants devront être réalisés dans le pays de qualification, sauf indication contraire :
- 1) Rassembler 700 Case Credits Personnels et Non-Managers pendant la période de l'Incentive après avoir obtenu la position de Recognized Manager...
 - 2) ...comprenant un minimum de 150 NOUVEAUX Case Credits. Ces NOUVEAUX Case Credits peuvent être générés et combinés dans n'importe quel pays du monde dans lequel le FBO est actif comme Parrain. Un maximum de 150 NOUVEAUX Case Credits provenant d'un pays en dehors du pays de qualification pourra être pris en compte. Cependant, ces 150 NOUVEAUX Case Credits générés en dehors du pays de qualification ne seront pas pris en compte dans le calcul des Parts de l'Incentive.
 - 3) Si les Nouveaux Case Credits étrangers sont permis, le reste des Case Credits Personnels et Non-Managers devra être généré dans le pays de qualification.

- 4) Vous êtes censé réaliser un des cas de figure suivants dans une génération, quelle qu'elle soit :
 - a. Un Recognized Manager de Downline, dans votre pays de qualification, qui rassemble un groupe total de 600 Case Credits ou plus pendant la période de l'Incentive, et ce, après que celui-ci a obtenu la position de Recognized Manager. Ce Manager peut être un Manager déjà existant ou nouvellement créé pendant la période de l'Incentive.

Ou,

 - b) Un Chairman's Bonus Manager de Downline, dans un pays participant quel qu'il soit.
 - 5) Les Case Credits du Manager de 600 CC ne seront pas pris en compte dans le calcul des Parts de l'Incentive.
 - 6) Seuls les Case Credits réalisés pour les mois pendant lesquels le 'Manager de 600 CC' se qualifie pour son Statut Actif seront pris en compte dans cette exigence.
 - 7) Les FBO reparrainés entrent en ligne de compte pour toutes les exigences de Level 1.
 - 8) Si un FBO se qualifie en tant que Manager pendant la période de qualification, les exigences du Chairman's Bonus NE seront PAS modifiées au prorata ; le FBO devra rassembler 700 Case Credits Personnels et Non-Managers/150 NOUVEAUX Case Credits pendant le restant de la période de l'Incentive après avoir obtenu la position de Manager.
- (c) **Chairman's Bonus Manager (CBM) Level 2.** En plus des exigences générales, les points suivants devront être réalisés dans le pays de qualification, sauf indication contraire :
- 1) Rassembler 600 Case Credits Personnels et Non-Managers pendant la période de l'Incentive après avoir obtenu la position de Recognized Manager, comprenant un minimum de 100 NOUVEAUX Case Credits. Ces NOUVEAUX Case Credits peuvent être générés et combinés dans n'importe quel pays du monde dans lequel le FBO est actif comme Parrain. Un maximum de 100 NOUVEAUX Case Credits provenant d'un pays en dehors du pays de qualification pourra être pris en compte. Cependant, ces NOUVEAUX Case Credits générés en dehors du pays de qualification ne seront pas pris en compte dans le calcul des Parts de l'Incentive.
 - 2) Le reste des Case Credits Personnels et Non-Managers devra être généré dans le pays de qualification.
 - 3) Créer 3 Chairman's Bonus Managers dans une génération quelle qu'elle soit, chacun faisant partie d'une downline distincte, dans n'importe quel pays participant.
 - 4) Les FBO reparrainés entrent en ligne de compte pour toutes les exigences de Level 2.
 - 5) Si un FBO se qualifie en tant que Manager pendant la période de qualification, les exigences du Chairman's Bonus NE seront PAS modifiées au prorata ; le FBO devra rassembler 600 Case Credits Personnels et Non-Managers/100 NOUVEAUX Case Credits pendant le restant de la période de l'Incentive après avoir obtenu la position de Manager.
- (d) **Chairman's Bonus Manager (CBM) Level 3.** En plus des exigences générales, les points suivants devront être réalisés dans le pays de qualification, sauf indication contraire :
- 1) Rassembler 500 Case Credits Personnels et Non-Managers pendant la période de l'Incentive après avoir obtenu la position de Recognized Manager, comprenant un minimum de 100 NOUVEAUX Case Credits. Ces NOUVEAUX Case Credits peuvent être générés et combinés dans n'importe quel pays du monde dans lequel le FBO est actif comme Parrain. Un maximum de 100 NOUVEAUX Case Credits provenant d'un pays en dehors du pays de qualification pourra être pris en compte. Cependant, ces NOUVEAUX Case Credits générés en dehors du pays de qualification ne seront pas pris en compte dans le calcul des Parts de l'Incentive.
 - 2) Le reste des Case Credits Personnels et Non-Managers devra être généré dans le pays de qualification.

- 3) Créer 6 Chairman's Bonus Managers dans une génération quelle qu'elle soit, chacun faisant partie d'une downline distincte, dans n'importe quel pays participant.
 - 4) Les FBO reparrainés entrent en ligne de compte pour toutes les exigences de Level 3.
 - 5) Si un FBO se qualifie en tant que Manager pendant la période de qualification, les exigences du Chairman's Bonus NE seront PAS modifiées au prorata ; le FBO devra rassembler 500 Case Credits Personnels et Non-Managers/100 NOUVEAUX Case Credits pendant le restant de la période de l'Incentive après avoir obtenu la position de Manager.
- (e) **Calcul de l'Incentive Chairman's Bonus**
- 1) Un 'global bonus pool' (pool mondial) est d'abord déterminé puis réparti comme suit :
 - a) la moitié du bonus pool est versée aux personnes qui se sont qualifiées au Level 1, Level 2 et Level 3.
 - b) un tiers du bonus pool est versé aux personnes qui se sont qualifiées au Level 2 et Level 3.
 - c) un sixième du bonus pool est versé seulement aux personnes qui se sont qualifiées Level 3.
 - 2) Le FBO qualifié se verra attribuer une 'Part de l'Incentive' pour chaque Total Case Credit qu'il aura généré dans son pays de qualification (mais n'y sont pas inclus les NOUVEAUX Case Credits générés en dehors de son pays de qualification), et recevra aussi les 'Parts de l'Incentive' générées par le premier Chairman's Bonus Manager de chaque downline de parrainage de n'importe quel pays de qualification.
 - 3) Chaque part du bonus pool sera divisée par le nombre total de Parts de l'Incentive de tous les FBO qui se seront qualifiés pour cette partie du bonus pool afin de déterminer le 'facteur monétaire'. Ce 'facteur financier monétaire' sera ensuite multiplié aux Parts de l'Incentive de chaque FBO individuel pour obtenir le montant final de leur Incentive.
- (f) **Chairman's Bonus Global Rally Award**
- 1) S'ils se qualifient à la distinction du Global Rally à hauteur de 1 500 Cases Credits ou plus, les Chairman's Bonus Managers se verront alors récompensés par un voyage au Forever Global Rally où ils recevront leur reconnaissance et leur bonus. Ce voyage pour deux personnes comprend :
 - a) Billets d'avion, séjour de 5 jours et 4 nuits et repas inclus.
 - b) 250 dollars d'argent de poche remis sous la forme d'une Global Rally Card.

12. FOREVER GLOBAL RALLY

- 12.01** (a) Un FBO peut se qualifier pour gagner un voyage pour deux personnes au Forever Global Rally, comprenant les billets d'avion, le séjour, les repas, les activités et l'argent de poche, en obtenant un total de 1 500 Case Credits ou plus entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre de chaque année. Afin d'avoir droit aux avantages qu'offre cette Incentive, le FBO qualifié est tenu d'assister à la formation et aux réunions motivantes du premier Global Rally suivant la période de qualification.
- (b) Afin d'obtenir 1 500 Case Credits et de plus importantes récompenses du Global Rally, un FBO peut combiner les Case Credits de tous les pays dans lesquels il possède un groupe.
- (c) Les Case Credits Non-Managers générés au cours de chaque mois où un FBO n'est pas actif, ainsi que les Case Credits de Leadership générés au cours de chaque mois où un Manager n'est pas qualifié au Leadership Bonus ne compteront pas pour les récompenses du Global Rally ; cependant, tous les Case Credits Actifs générés par le FBO compteront quel que soit son Statut Actif.

- (d) Un FBO se qualifie en obtenant des Case Credits Totaux et recevra les récompenses du Global Rally comme décrit ci-dessous. Chaque FBO qualifié recevra des repas laissés au soin de l'entreprise, ou recevra une indemnité de repas dont le montant sera proportionnel à sa qualification. Le FBO doit assister au Rallye pour recevoir ces récompenses.
- (e) Chairman's Bonus Manager (moins de 1 500 CC) :
- 1) Billets d'avion, séjour de 5 jours et 4 nuits et repas inclus.
 - 2) 250 dollars d'argent de poche remis sous la forme d'une Global Rally Card.
- (f) Total de 1 500 Case Credits (1.5K) :
- 1) Billets d'avion, séjour de 6 jours et 5 nuits et repas inclus.
 - 2) 500 dollars d'argent de poche remis sous la forme d'une Global Rally Card.
 - 3) Une contribution pour les activités du rallye.
- (g) Total de 2 500 Case Credits (2.5K) :
- 1) Billets d'avion, séjour de 7 jours et 6 nuits et repas inclus.
 - 2) 1 200 dollars d'argent de poche remis sous la forme d'une Global Rally Card.
 - 3) Une contribution pour les activités du rallye.
- (h) Total de 5 000 Case Credits (5K) :
- 1) Billets d'avion, séjour de 8 jours et 7 nuits et repas inclus.
 - 2) 2 200 dollars d'argent de poche remis sous la forme d'une Global Rally Card.
 - 3) Une contribution pour les activités du rallye.
 - 4) Utilisation de la caisse VIP dans l'espace shopping du Rallye.
- (i) Total de 7 500 Case Credits (7.5K) :
- 1) Billets d'avion, séjour de 8 jours et 7 nuits et repas inclus.
 - 2) 3 200 dollars d'argent de poche remis sous la forme d'une Global Rally Card.
 - 3) Une contribution pour les activités du rallye.
 - 4) Utilisation de la caisse VIP dans l'espace shopping du Rallye.
- (j) Total de 10 000 Case Credits (10K) :
- 1) Billets d'avion, séjour de 8 jours et 7 nuits et repas inclus.
 - 2) Vol aller-retour en classe affaires à destination du Rallye.
 - 3) 3 200 dollars d'argent de poche remis sous la forme d'une Global Rally Card.
 - 4) Une contribution pour les activités du rallye.
 - 5) Utilisation de la caisse VIP dans l'espace shopping du Rallye.
- (k) Total de 12 500 Case Credits (12.5K) :
- 1) Billets d'avion, séjour de 8 jours et 7 nuits et repas inclus.
 - 2) Vol aller-retour en classe affaires à destination du Rallye.
 - 3) 5 200 dollars d'argent de poche remis sous la forme d'une Global Rally Card et 7 500 dollars virés sur le compte en banque du FBO par le siège social local.
 - 4) Une contribution pour les activités du rallye.
 - 5) Utilisation de la caisse VIP dans l'espace shopping du Rallye.
- (l) Total de 15 000 Case Credits (15K) :
- 1) Billets d'avion, séjour de 8 jours et 7 nuits et repas inclus.
 - 2) Vol aller-retour en classe affaires à destination du Rallye.
 - 3) 5 200 dollars disponibles sur une Global Rally Card ainsi qu'un montant de 15 000 dollars viré sur le compte en banque du FBO par le siège social local.
 - 4) Une contribution pour les activités du rallye.
 - 5) Utilisation de la caisse VIP dans l'espace shopping du Rallye.

- (m) Total de 20 000 Case Credits (20K) (Première année):
 - 1) Billets d'avion, séjour de 8 jours et 7 nuits et repas inclus.
 - 2) Vol aller-retour en classe affaires à destination du Rallye.
 - 3) Une expérience unique et personnalisée ; plus 5 200 dollars disponibles sur une Global Rally Card ainsi qu'un montant de 15 000 dollars viré sur le compte en banque du FBO par le siège social local.
 - 4) Une contribution pour les activités du rallye.
 - 5) Utilisation de la caisse VIP dans l'espace shopping du Rallye.
- (n) Total de 20 000 Case Credits (20K) (Années suivantes)
 - 1) Billets d'avion, séjour de 8 jours et 7 nuits et repas inclus.
 - 2) Vol aller-retour en classe affaires à destination du Rallye.
 - 3) 5 200 dollars disponibles sur une Global Rally Card ainsi qu'un montant de 25 000 dollars virés sur le compte en banque du FBO par le siège social local.
 - 4) Une contribution pour les activités du rallye.
 - 5) Utilisation de la caisse VIP dans l'espace shopping du Rallye.

13. PROCÉDURES DE COMMANDE

- 13.01**
- (a) Un Novus Customer achète ses produits directement à Forever en bénéficiant d'une remise de 15% du SRP (Prix Novus Customer), jusqu'à ce qu'il soit Wholesale Qualified. Il achète ensuite les produits avec une remise de 30 % (prix de gros).
 - (b) Pour se qualifier à un bonus, généré au cours d'un certain mois, toutes les commandes, accompagnées du paiement correspondant, devront être passées auprès du siège Forever Living Products Benelux avant 23h59 le dernier jour du mois correspondant.
 - (c) Toutes les commandes doivent être encaissées à l'aide d'un mode de paiement accepté, comme l'avis de domiciliation, en espèces lors de la livraison, par virement bancaire (iDeal, Mr Cash, etc.) ou carte de crédit (Visa ou MasterCard).
 - (d) Toute différence concernant l'état ou les quantités des produits de votre commande doit être communiquée à notre Support Team au plus tard 10 jours après la date de réception de la commande.
 - (e) Un FBO n'a pas le droit de placer une commande valant plus de 25 Case Credits par mois civil sans autorisation préalable du siège social du Benelux.
 - (f) Le montant minimum de commande s'élève à € 50,00 (H.T.). En cas de commandes inférieures à 2 CC, 5 euros de frais de livraison et de manutention seront facturés. En cas de commandes réglées au moyen du mode de paiement 'Contre Remboursement/Espèces', nous facturerons 5 euros supplémentaires (H.T) de frais de traitement.
 - (g) Toutes les commandes et livraisons sont soumises à la réserve d'acceptation définitive du siège social du Benelux de Forever. La réception d'un bonus constitue votre preuve d'acceptation par le siège social du Benelux.
 - (h) Lors du placement d'une commande d'un produit ayant déjà été commandé dans une commande précédente, le FBO déclare à l'entreprise que 75% de la commande précédente de ce produit a été vendu, consommé ou utilisé autrement au sein de son organisation.

14. POLITIQUE DE REPARRAINAGE

- 14.01** (a) Un FBO existant peut entrer en ligne de compte pour être reparrainé si durant les 12 mois précédents :
- 1) il a été FBO, et
 - 2) il n'a acheté aucun produit Forever à l'entreprise ou provenant de quelque autre origine, et
 - 3) il n'a reçu aucun autre paiement d'un FBO Forever, et
 - 4) il n'a pas parrainé d'autres individus au sein du Business Forever.
- (b) Le FBO qui souhaite être reparrainé doit remettre une déclaration écrite par rapport à la politique décrite ci-dessus avant qu'un reparrainage puisse être considéré. Il faut par ailleurs remettre un Formulaire de Changement de Statut signé par le FBO et le nouveau parrain en question, avant que le reparrainage ne puisse être autorisé.
- (c) Si le ou la partenaire (marié(e), en union civile ou partenariat enregistré) d'un FBO n'est pas reparrainé(e) et souhaite construire son propre Business Forever, il/elle devra le faire directement sous le premier FBO cité (partenaire) ou directement sous le parrain d'origine sans avoir besoin de satisfaire aux exigences de reparrainage établies dans les paragraphes (a) et (b) de cet article.
- (d) Un FBO reparrainé redémarre au niveau de Novus Customer sous le nouveau parrain et perd toute sa downline dans tous les pays où il était auparavant parrainé.
- (e) Un FBO reparrainé compte comme un Novus Customer nouvellement parrainé pour toutes les Incentives et promotions.
- (f) Si le FBO reparrainé est un Sponsored Recognized Manager et qu'il possède une 1^{ère} génération de Recognized Managers dans sa downline, ces Managers seront attribués au Parrain de 1^{ère} génération en tant qu'Inherited Managers.
- 14.02** (a) Si un FBO a différents Sponsors dans des pays qui finissent par être réunis dans une même organisation de pays, le FBO doit alors faire un choix entre les options suivantes :
- 1) renoncer à son business Forever et éventuellement à la downline existante dans le pays dans lequel le FBO a été parrainé en dernier, à condition que le FBO n'ait pas acheté de produits ou n'ait parrainé personne dans ce pays au cours des derniers 12 mois ; et conserver le business Forever sous le Sponsor de son inscription d'origine. Le FBO conserve sa position de ventes actuelle dans le Plan Marketing. La downline du Business Forever auquel il a renoncé reviendra au tout premier Parrain dans l'upline.
 - 2) conserver ses différents Businesses Forever ; celui de son parrain d'origine deviendra le principal, dans lequel le FBO devra se qualifier chaque mois au statut d'Actif. En se qualifiant de cette façon, le deuxième business Forever bénéficiera d'une Activity Qualification Waiver.

15. POLITIQUE DE PARRAINAGE INTERNATIONAL

- 15.01** (a) Cette politique concerne tous les parrainages internationaux effectués après le 22 mai 2002.
- (b) Un FBO Wholesale Qualified peut être reparrainé dans un autre pays que son Pays de résidence en suivant la procédure ci-dessous :
- 1) Le FBO doit contacter le siège de Forever Benelux, ou le siège social du pays dans lequel il souhaite parrainer, et demander à être parrainé internationalement dans chaque pays désiré.
 - 2) Le numéro de FBO d'origine du FBO sera utilisé dans tous les pays dans lesquels il est parrainé internationalement.

- 3) Le parrain/la marraine du FBO est la personne indiquée comme étant le parrain/la marraine sur le Formulaire de Candidature originel du FBO au moment de l'acceptation par Forever, à l'exception du cas de changement de parrain d'un Novus Customer au bout de six mois.
 - 4) Le FBO commence automatiquement à sa position de vente actuelle dans tous les pays où il est parrainé internationalement.
 - 5) Quand un FBO atteint une certaine position à l'aide de Case Credits générés dans un seul Siège Forever, celle-ci prendra effet au sein de ce Siège Forever immédiatement après la qualification et sera visible le mois suivant dans tous les autres pays. Quand un FBO atteint une position (seulement Supervisor, Assistant Manager et Manager) à l'aide de Case Credits générés dans plusieurs Sièges Forever, celle-ci prendra effet dans tous les pays le 15 du mois suivant la date de qualification.
 - 6) En obtenant le statut d'Actif (4 CC) dans son pays de résidence, le FBO actif sera considéré comme actif le mois suivant dans tous les autres pays, indépendamment de la position de ventes qu'il aura atteinte.
 - 7) Si un FBO, qui n'a pas encore atteint le niveau Manager dans son pays de résidence, obtient la position de Manager dans un pays étranger, il devra être actif pendant la période de qualification et réaliser au moins 25 Case Credits Personnels et Non-Managers soit dans son pays de résidence ou dans le pays où il se qualifie pour la position de Manager au cours du dernier mois de changement de position afin d'être Recognized Manager.
 - 8) Lorsqu'un FBO change de pays de résidence, il doit en avvertir son ancien pays de résidence afin que l'adresse soit modifiée et qu'un nouveau pays de résidence lui soit attribué.
- (c) Un Novus Customer peut être enregistré dans plusieurs pays et être assigné au même parrain, mais les Case Credits de ses achats ne peuvent pas se combiner entre différents pays pour atteindre la position de FBO Wholesale Qualified.

16. ACTIVITÉS INTERDITES

- 16.01** La décision de l'Executive Committee se rapportant à la résiliation d'un contrat de FBO ou se rapportant au rejet, la redistribution ou l'ajustement de bonus, Case Credits, compensations ou prix Incentive découlant de l'implication d'un FBO dans des activités ou absence d'activités qui ne sont pas conformes au Règlement de Collaboration et au Code de conduite de Forever, est irrévocable. L'absence d'actes-ainsi que la transgression intentionnels du Règlement de Collaboration ou du Code de conduite de Forever ou d'actions qui portent tort à la réputation ou entraînent d'autres dommages- par un FBO seront considérés comme extrêmement graves et pourront conduire à une résiliation du contrat et à des démarches juridiques pour l'obtention de dommages et intérêts.
- 16.02** Les activités prohibées qui sont à l'origine de la résiliation ainsi que la responsabilité pour un dommage éventuel découlant de ces activités, couvrent, sans s'y restreindre, les actions suivantes :
- (a) **Parrainage frauduleux.** Il est strictement interdit au FBO de parrainer des personnes sans qu'elles aient pris connaissance d'une demande de Candidature de FBO en leur nom et sans que cet engagement n'ait été effectué avec la personne en question ; le parrainage frauduleux d'un individu comme FBO, ou le parrainage ou la tentative de parrainage d'individus non-existants en tant que FBO ou Clients afin de se qualifier pour des commissions ou bonus sont également des activités strictement interdites.

- (b) **Achat de bonus.** Il est strictement interdit au FBO de commander plus de produits que les quantités nécessaires pour assurer les besoins d'un usage personnel ou de ventes immédiats. Des produits supplémentaires ne pourront être achetés qu'une fois que 75% du stock aura été vendu, consommé ou utilisé d'une autre façon. Il est strictement interdit aux FBO d'acheter ou d'encourager d'autres FBO à acheter des produits dans le seul but de se qualifier pour des bonus ou d'utiliser tout autre mécanisme afin d'effectuer des achats stratégiques pour maximiser les commissions et les bonus sans qu'il soit question d'un emploi valable et justifié des produits achetés.
- Afin de garantir qu'aucune formation de stock disproportionné ne se fasse, les règles suivantes s'appliquent comme suit :
- 1) Chaque FBO qui commande un produit ayant déjà été l'objet d'une commande précédente, déclare et garantit à l'entreprise que 75% de la commande précédente de ce produit a été vendu ou utilisé autrement. Les FBO doivent consigner de manière précise leurs ventes mensuelles à leurs clients. L'entreprise peut, suite à un préavis raisonnable, faire la demande de la documentation relative à ces ventes pour inspection. Cette documentation doit contenir un inventaire de l'état des stocks du FBO en fin de mois.
 - 2) Lors d'une résiliation de contrat, l'entreprise adopte une position libérale dans l'application de la politique de rachat mais ne rachète ni ne rembourse aucun produit marqué comme vendu ou utilisé. Une fausse déclaration des quantités de produits vendus ou utilisés ayant pour objectif une ascension dans le Plan Marketing représente un motif de résiliation de contrat.
 - 3) Pour empêcher qu'un FBO n'encourage d'autres FBO à négliger l'interdiction de constituer des stocks disproportionnés, l'entreprise facturera les éventuels bonus payés sur des produits retournés par un FBO ayant résilié son contrat à l'upline de ce dernier.
- (c) **Achat par procuration.** Il est interdit au FBO d'effectuer des achats sous un autre nom que le sien.
- (d) **Vendre aux autres FBO.** En plus de ses ventes aux consommateurs, un FBO ne peut vendre des produits qu'à ses FBO personnellement parrainés, mais pas en-dessous du prix d'achat payé pour ces produits. Toute autre vente à d'autres FBO, directs ou indirects, est une transaction illégale aussi bien pour le FBO vendeur que pour le FBO acheteur. L'équivalent de la valeur en Case Credits d'une telle vente interdite ne comptera pas dans la réalisation de l'exigence d'activité et/ou l'obligation de qualification pour quel avantage que ce soit dans l'ensemble du Plan Marketing. Ne pas suivre ces directives pourra conduire à l'application de modifications nécessaires.
- (e) Il est strictement interdit au FBO d'effectuer les activités interdites mentionnées dans tous les points des articles 17.10, 18.02 et 19.01 du présent Règlement de Collaboration.
- (f) Il est strictement interdit au FBO d'apparaître, mentionner ou autoriser l'utilisation ou la mention de son nom ou de sa photo sur quelque matériel de promotion, de recrutement ou de candidature que ce soit pour une autre entreprise de vente directe.
- (g) Tout acte ou absence d'acte formant une preuve de non-respect et/ou de négligence grave intentionnels du Règlement de Collaboration ou du Code de conduite de Forever est interdit.
- (h) **Vente dans le commerce.**
- 1) Hormis les cas mentionnés dans la section ci-dessous, il est strictement interdit aux FBO de vendre ou d'exposer des produits de l'entreprise dans des magasins, des comptoirs militaires commerciaux, des bourses d'échange, des marchés aux puces ou tout autre événement similaire. Toutefois, des étalages se faisant dans un même lieu et dont la durée est inférieure à une semaine et au cours d'une période de douze mois, sont considérés comme temporaires et sont donc autorisés après avoir reçu l'approbation du siège social de Forever Benelux.

- 2) Les FBO possédant des bureaux de prestations de service, des salons de coiffure, des salons de beauté et des clubs de fitness sont considérés comme des exceptions et sont autorisés à exposer et à vendre des produits dans leurs bureaux, magasins ou clubs. Ces FBO ne sont toutefois pas autorisés à faire de la publicité pour l'entreprise ou ses produits par le biais de panneaux publicitaires ou de vitrines.
- 3) Dans les restaurants, la promotion et le service des produits peuvent avoir lieu par verre ou par portion. Sauf comme mentionné ci-dessus, aucun FBO de Forever Living ne peut vendre ou proposer les produits dans un autre emballage que celui d'origine.
- (i) **Utilisation de littérature non autorisée.** L'autorisation écrite approuvée par l'entreprise est requise pour l'utilisation, la production ou la vente de tout matériel ou support de vente, autres que ceux fournis par Forever.
- 1) Il est strictement interdit au FBO de faire la promotion ou de vendre des supports de vente, du matériel de formation, sites web ou applications non fournis par Forever, excepté à la Downline du FBO en question. Ce FBO doit recevoir une autorisation préalable écrite de Forever avant de proposer ou vendre ce matériel à sa downline.
- (j) **Vente des produits en ligne.** La vente via des médias de marketing en ligne, des sites Internet personnels de FBO ou de tiers, des lieux de ventes en ligne ou des sites de ventes aux enchères – tels que E-Bay ou Amazon.com – est strictement interdite.
- (k) **Revente à autrui.** De plus, il est strictement interdit au FBO de vendre ou remettre des produits Forever à autrui dans un but de revendre ces produits ou de charger des tiers de les revendre.
- (l) **Parrainage de FBO Forever dans d'autres entreprises.** Il est strictement interdit au FBO, pendant la durée de son contrat, de contacter, solliciter, persuader, inscrire, parrainer ou accepter directement ou indirectement tout FBO Forever, client Forever ou toute autre personne qui fut un FBO ou un client Forever pendant les douze (12) derniers mois, a des fins de promouvoir des opportunités des programmes de marketing provenant de toute entreprise de vente directe autre que Forever.
- (m) Un FBO ne doit pas dénigrer d'autres FBO, les produits ou services Forever, le Plan Marketing et de Compensation ou les employés de Forever auprès d'autres FBO ou de tiers. Toute question, suggestion ou tout commentaire lié à ce type de comportement devra être envoyé uniquement par écrit au siège de Forever.
- (n) **Affirmations sur les produits.** Les FBO ne doivent pas déclarer ou prétendre, explicitement ou implicitement, que les produits Forever peuvent prévenir, diagnostiquer, traiter ou guérir toute forme de maladie ou affection d'ordre médical. Les produits Forever destinés à être ingérés sont exclusivement des denrées alimentaires et/ou des compléments alimentaires et sont enregistrés internationalement comme des aliments. Les produits Forever destinés à une utilisation corporelle sont enregistrés internationalement comme des cosmétiques. Forever ne produit pas ni ne distribue de produits pouvant être considérés comme un médicament, traitement ou remède.
- (o) **Affirmations sur les revenus.** Les FBO ne doivent pas déclarer ou prétendre, explicitement ou implicitement, ce qu'un FBO potentiel peut raisonnablement s'attendre à gagner au sujet de pronostics de revenus basés sur des revenus potentiels de plein temps et/ou mi-temps. Ceci comprend les propositions fictives de pronostics de revenus qu'un FBO potentiel peut s'attendre à gagner mais ne se limitent pas aux déclarations et images utilisées pour afficher un style de vie considérablement meilleur et luxueux.
- (p) **Business maintenu par procuration.** Un contrat de FBO, ainsi que chaque lignée en résultant, qui est créé ou maintenu par procuration, volontairement ou involontairement, n'est pas autorisé

et sera ajusté par l'Executive Committee pour être conforme au Règlement de Collaboration et au Code de conduite Forever.

- (q) **Exportation de produits.** Un FBO est autorisé à vendre des produits dans son pays de résidence avec comme objectif d'utiliser ces produits à des fins personnelles ou commerciales. Sans autorisation écrite du siège social à Scottsdale, en Arizona (États-Unis), un FBO n'est pas autorisé à acheter des produits avec comme objectif de les exporter vers un pays hors de son pays de résidence, sauf lorsqu'il est question d'une utilisation privée et familiale dans un pays dans lequel aucun établissement Forever n'est présent.
- (r) Il est strictement interdit d'inclure, contraindre ou convaincre un autre FBO, pour quelque raison que ce soit, de mettre un terme à son contrat de FBO, de cesser son business Forever ou de réduire ses activités commerciales.

17. RÈGLEMENT DE COLLABORATION

- 17.01** (a) La relation entre le FBO et Forever est de nature contractuelle. Seules les personnes âgées de 18 ans ou plus sont autorisées à conclure un contrat avec Forever pour devenir FBO.
- 1) Sous certaines conditions, un FBO peut être autorisé à enregistrer une société maintenue par procuration pour exercer son activité Forever. Un business maintenu par procuration est défini comme une activité de business détenu par le FBO initial ou, s'il s'agit d'une exigence légale ou d'une autorisation de la part de Forever, ce business peut aussi être détenu par deux (2) actionnaires, propriétaires, membres et/ou administrateurs tant qu'ils sont directement impliqués dans le fonctionnement quotidien de l'activité Forever (ci-après dénommés "entités commerciales"). En plus de l'exigence d'appliquer toutes les stipulations et le Règlement de Collaboration et Code de conduite Forever, il est attendu de chaque FBO individuel de ratifier un avenant concernant les Entités Commerciales de Forever qui complète et fait partie intégrante du contrat d'agrément, où sera exposé les stipulations supplémentaires du règlement auxquelles sont soumises les FBO désirant travailler en tant qu'entité commerciale.
L'Avenant de Substitution est téléchargeable sur www.foreverliving.com, sous l'onglet 'Support' > 'Formulaires & Téléchargements'
 - 2) Le FBO est seul responsable de la recherche de conseils professionnels en ce qui concerne la création d'une entité commerciale et de toute question juridique, fiscale et comptable, pouvant en découler. FLP rejette expressément toute responsabilité et autre engagement relatif à la décision d'un FBO d'exercer son activité de FBO en tant qu'entité commerciale. FLP n'est pas habilité à donner des conseils fiscaux, juridiques et comptables, en ce qui concerne l'exercice de l'activité de FBO en tant qu'entité commerciale.
 - 3) L'entreprise ne se porte ni responsable pour toute perte de bénéfices, de dommages directs, indirects ou exceptionnels qui peuvent être subis, ni de toute autre forme de perte résultant de l'enregistrement du business à titre personnel d'un FBO comme entité commerciale.
- (b) Un FBO est considéré comme un contractant indépendant. Il doit exécuter ses activités conformément aux dispositions légales du contrat de FBO et du Règlement de Collaboration et du Code de conduite de Forever qui s'appliquent dans le pays où il exécute ses activités.
- (c) Un Business Forever est formé par une personne individuelle comme mentionnée sur le Formulaire Candidature de FBO qui a été remis (en ligne ou autrement) au siège social. Si le ou la partenaire (marié(e), en union civile ou partenariat enregistré) d'un FBO souhaite construire son propre Business

Forever, il/elle devra le faire directement sous son/sa partenaire ou directement sous le parrain de ce partenaire.

- (d) Le FBO est tenu de gérer son activité comme il faut ; il est tenu en particulier, mais pas uniquement, de veiller à ce que les membres de sa famille utilisent des informations obtenues via le Business de Forever dans le seul but de se soustraire aux stipulations du Règlement de Collaboration et du Code de conduite de Forever auxquelles est soumis le Business de Forever ou aux obligations qui découlent du business du FBO. Dans le cas où un FBO se montre incapable ou indisposé de gérer son Business de Forever comme il faut, ceci peut résulter dans la résiliation du contrat de FBO de ce Business Owner.
- (e) Dans le cas où les downlines d'un FBO sont parrainées à l'étranger et que ce FBO n'a pas auparavant été parrainé dans le pays en question, le FBO est alors automatiquement parrainé dans cet autre pays et il souscrit à la politique applicable ainsi qu'aux législations en vigueur du pays en question et il consent d'être tenu au règlement des litiges, comme exposé dans ce document.

17.02 Forever consent à vendre des produits et à payer des Bonus de Volume au FBO comme décrit dans le Plan Marketing de l'entreprise, à condition que le FBO ne transgresse pas le Règlement de Collaboration de Forever.

17.03 Un FBO peut développer ses propres techniques de marketing, tant qu'elles ne violent pas les règles, réglementations ou législation d'une entreprise, autorité, fédération ou juridiction.

17.04 Toute cession à un tiers d'un contrat de FBO chez Forever Living Products autre que par héritage est contraire au Règlement de Collaboration. Une telle cession sans autorisation préalable de l'entreprise est déclarée nulle. Pour cette disposition, le changement du bénéficiaire d'un contrat de FBO mis en trust, sera traité comme une cession, qui nécessite l'approbation par écrit de l'entreprise pour être valide.

17.05 Un FBO qui change de parrain, directement ou indirectement, agit à l'encontre du Règlement de Collaboration, excepté dans le cas d'un reparrainage approuvé. Forever prendra uniquement en compte la première application valide reçue par le siège social du Benelux. Les applications suivantes seront ignorées.

17.06 Lorsqu'un FBO change de pays de résidence, celui-ci doit avertir son ancien pays de résidence afin que l'adresse soit modifiée et qu'un nouveau pays de résidence soit attribué.

17.07 Erreurs ou questions. Si un FBO constate une erreur commise ou souhaite poser des questions au sujet des bonus, des rapports d'activité de la downline, des frais ou de certaines modifications, il devra alors en informer Forever dans les soixante jours (60) en mentionnant la date de l'erreur ou de l'incident en question. Forever ne peut pas être tenu responsable des erreurs, omissions ou problèmes n'ayant pas été signalés dans les soixante (60) jours.

17.08 Résiliation volontaire du contrat

- (a) Si un FBO souhaite résilier son contrat de FBO, celui-ci est tenu d'en faire la communication par lettre dûment signée. La date de résiliation effective est la date à laquelle le siège social du Benelux a accepté la demande de résiliation. Le FBO qui résilie son contrat perdra la position de

vente actuelle et toutes les downlines, y compris les downlines existantes à l'étranger qui ont été créées à ce moment précis.

- (b) Une fois le contrat d'un FBO résilié, la relation commerciale avec son partenaire (s'ils partagent le même business Forever) sera également considérée comme terminée.
- (c) Après 12 mois, un FBO pourra déposer une nouvelle demande d'inscription, qui sera assujettie à l'approbation du siège. Si cette autorisation est accordée, le FBO devra redémarrer à la position de Novus Customer et ne récupérera pas une éventuelle downline acquise dans le passé.
- (d) Si le FBO, qui met un terme à son Business Forever, est un Sponsored Recognized Manager et qu'il possède une 1^{ère} génération de Recognized Managers dans sa downline, ces Managers seront attribués en tant qu'Inherited Managers au nouveau Parrain désigné.

17.09 Résiliation ou suspension involontaire

- (a) Une 'Résiliation du contrat' signifie une rupture de tous les privilèges nationaux et internationaux et de tous les droits contractuels dont peut bénéficier un FBO, incluant le privilège d'acheter et de distribuer des produits. Suite à la résiliation du contrat, un FBO ne pourra plus entrer en ligne de compte pour des qualifications pour des Bonus, ni pour une participation aux autres programmes avantageux de l'entreprise.
- (b) Un FBO dont le contrat a été résilié est, après demande de Forever à cet effet, responsable du remboursement ou du renvoi ou de compensation par Forever des montants acquis découlant d'éventuels programmes avantageux, prix, stocks ou bonus reçus via Forever sur et à partir de la date de début des activités qui ont eu pour résultat la résiliation de ce contrat. Après récupération d'éventuels frais ou dommages causés par l'action du FBO dont le contrat a été résilié, les bonus perdus de par cette résiliation seront payés au premier FBO qualifié de l'upline qui n'a pas transgressé les conditions du Règlement de Collaboration et du Code de conduite de Forever.
- (c) Après 12 mois, un FBO qui s'est arrêté de son plein gré, peut demander au siège social à être de nouveau inscrit. Si cette demande est acceptée, le FBO commencera en tant que Novus Customer et son ancienne downline ne lui sera pas restituée.
- (d) La suspension est un statut temporaire qui interdit au FBO de placer des commandes, de recevoir des bonus et des gains, et de parrainer d'autres FBO.
- (e) Les gains et bonus d'un FBO suspendu seront bloqués jusqu'à ce que la suspension du FBO soit levée, ou jusqu'à ce que le contrat de FBO soit résilié. En cas de levée de la suspension, les montants bloqués seront reversés au FBO ; autrement, les montants bloqués seront redistribués conformément au Plan Marketing.
- (f) Si le FBO, qui met un terme à son Business Forever, est un Sponsored Recognized Manager et qu'il possède une 1^{ère} génération de Recognized Managers dans sa downline, ces Managers seront attribués en tant qu'Inherited Managers au nouveau Parrain désigné.

17.10 Politique Internet

- (a) **Vendre des produits en ligne.** Tout FBO a la possibilité de s'abonner à FLP360 lui permettant ainsi d'avoir un site Internet personnel pour faire la promotion du business et des produits, doté d'un lien direct vers son propre magasin en ligne Forever sur www.foreverliving.com. Toutes les commandes placées en ligne seront alors directement traitées par Forever. Tous les ajouts ou modifications apportés au site FLP360 devront être conformes au Règlement de Collaboration et au Code de conduite de Forever et être approuvés par Forever.

- (b) Afin de préserver l'intégrité de la marque Forever, des produits (voir 17.10.(f)) et de la relation entre FBO et clients, il est interdit à un FBO de vendre des produits Forever en ligne par le biais d'un site web indépendant. Les ventes en ligne sont possibles en se rendant directement sur, ou par l'intermédiaire d'un lien vers, la boutique officielle Forever sur www.foreverliving.com. Créer un lien direct vers cette boutique en ligne est également autorisé.
- (c) Un site Internet d'un FBO indépendant pour faire la promotion du business et/ou des produits, sans vente en ligne ou sponsoring, est autorisé tant qu'il respecte la législation en vigueur et est conforme au Règlement de Collaboration et au Code de conduite de Forever. Les descriptions de produits qui reprennent exactement les textes des descriptions contenus dans la brochure des produits la plus récente, sont autorisées, les autres descriptions de produits sont autorisées, si en accord avec l'article 17.10.(g).
- Ce site doit contenir un lien vers le site Internet/la boutique en ligne officielle* à savoir www.foreverliving.com ou le site web FLP360 d'un FBO. Un site Internet d'un Forever Business Owner Indépendant doit toujours être reconnaissable en tant que tel. Il ne doit pas faire penser qu'il s'agit du site officiel de l'entreprise Forever. Par conséquent, le FBO se doit d'ajouter son propre nom (et non celui de l'entreprise) en haut de la page d'accueil et d'ajouter la mention "Forever Business Owner Indépendant". En outre, le site du FBO indépendant devra être approuvé par Forever au préalable.
- (d) Le parrainage en ligne d'un FBO effectué à partir d'un formulaire en ligne, n'est autorisé qu'en se rendant directement sur, ou par le biais d'un lien vers, le site officiel de Forever www.foreverliving.com.
- (e) Les **publicités électroniques** comme bannières en ligne, affichages publicitaires numérisés et annonces Google - conformes au Règlement de Collaboration et au Code de conduite de Forever et approuvés au préalable - sont autorisés tant que l'identité de la personne à l'origine du message est claire (à savoir, pas Forever). Les publicités Google doivent clairement indiquer le nom du FBO et mentionner par ajout "Forever Business Owner Indépendant" dans l'annonce afin d'éviter que les consommateurs ne pensent avoir été conduits sur la boutique en ligne/le site web officiel de l'entreprise Forever.
- Les publicités doivent contenir un lien vers le site Internet officiel/la boutique en ligne officielle* à savoir www.foreverliving.com, le site FLP360 d'un FBO ou le site Internet indépendant du FBO approuvé par Forever.
- (f) **Propriété intellectuelle.** Les noms des produits et marques commerciales de Forever sont la propriété exclusive de Forever et ne peuvent être utilisés en tant que, ou dans, le nom d'un site Internet, le titre d'un site Internet de Média Social ou déclaration, une adresse e-mail, une URL, un lien sponsorisé (tel qu'une publicité Google), ou pour tout autre usage non autorisé. Cela comprend l'utilisation du nom «Forever Living Products», «Forever Living» et/ou toutes les marques commerciales, les noms de marque, les noms de produits, les noms de domaines ou toute autre variation de ce genre. Le consommateur pourra ainsi clairement faire la distinction entre les sites Internet de l'entreprise et les sites Internet des FBO indépendants. Concernant l'usage en ligne du matériel Forever quelle qu'en soit la source, l'autorisation devra être demandée préalablement auprès du siège social.
- (g) Tous les sites web indépendants gérés par nos FBO ne doivent montrer que des produits ou entreprises qui portent la marque Forever Living. Les FBO approuvent les valeurs et normes de l'entreprise, qui doivent se refléter dans le contenu.
- (h) Les descriptions des produits sur Internet - médias sociaux inclus - doivent uniquement provenir des descriptions utilisées dans la brochure des produits. En effet, ces textes sont conformes à la législation européenne sur les allégations nutritionnelles et médicales portant sur les denrées alimentaires (CE 1924/2006).

* Le lien vers la boutique en ligne officielle peut inclure le numéro de FBO.

Les descriptions des expériences personnelles, subjectives et/ou qui comportent des éléments de style de vie dans lesquelles les produits jouent un rôle, sont autorisées à condition qu'elles soient conformes à l'article 16.02.(n). (Allégations médicales). Tous ces dires doivent être approuvés au préalable par Forever. Placer des textes non approuvés sur les sites Internet ou les médias sociaux qui ne répondent pas aux règles mentionnées dans le Règlement de Collaboration et le Code de conduite de Forever, peut conduire à la suspension du contrat du FBO en question.

- (i) **Médias sociaux.** Tous les messages publiés sur les médias sociaux (tels que Facebook, Twitter et YouTube) doivent être conformes aux lois applicables, conditions générales dictées par la plateforme du média social et au Règlement de Collaboration et au Code de conduite de Forever. Il doit être clairement indiqué à quel FBO indépendant appartient la page de média social afin d'éviter de tromper les consommateurs. La page du média social peut contenir un lien vers le site officiel/la boutique en ligne officielle*, à savoir : www.foreverliving.com ou le site web FLP360 d'un FBO. Il relève de l'entière responsabilité du FBO, qui crée et gère les sites, d'assurer que tous les messages qu'il émet lui-même, ou qui sont émis par un tiers, remplissent toutes les conditions requises. Les messages qui ne satisfont pas aux exigences doivent être retirés immédiatement.

18. CONDITIONS JURIDIQUES

18.01 Résolution de désaccord, si possible à l'amiable.

- (a) Si une controverse ou une réclamation liée à la relation entre FBO ou aux produits est soulevée et ne peut pas être résolue par des négociations, la Société et les FBO sont d'accord pour dire qu'il faut encourager une résolution à l'amiable la plus juste possible, et ce, de manière efficace, rapide et peu coûteuse, et vont demander l'arbitrage de l'American Arbitration Association (AAA) auprès de la commission de Maricopa County en Arizona, conformément aux procédures écrites et approuvées par Forever en matière de résolution de litiges. Cette zone est considérée comme le seul lieu d'instance pour tout désaccord survenu entre la Société et les FBO Indépendants, et si besoin, conformément aux procédures de résolution de litiges de Forever, on fera appel au tribunal compétent de l'Etat d'Arizona, situé à Maricopa County. Les lois de l'État d'Arizona seront applicables à tous les égards en relation avec l'agrément et la requête d'un FBO.
- (b) La participation au programme de parrainage international est un privilège qui donne à chaque FBO la chance de profiter du réseau international des entreprises Forever. Le programme de parrainage international est géré par le bureau central de Forever situé à Maricopa County en Arizona. Un FBO participant à ce programme accepte et consent que tout litige, découlant de l'activité de distribution ou des produits FLP et impliquant toute entreprise affiliée à Forever, soit résolu par arbitrage exécutoire à Maricopa County, en Arizona, conformément aux directives actuelles dans le règlement des litiges de Forever Living Products Netherlands B.V et de Forever Living Products International LLC, Inc. (version américaine) et indiqué sur le site officiel du siège Forever à l'adresse www.foreverliving.com

18.02 Cession par testament

- (a) La cession d'un contrat de FBO est interdite sauf en cas de décès, séparation légale ou divorce.
- (b) Tous les Formulaires Candidature de FBO reçus par Forever et pourvus de deux signatures, seront considérés comme créant DROIT INDIVIS AVEC DROIT AU DERNIER VIVANT, quelle que soit la date à laquelle ces signatures ont été apposées. Si vous vivez sous le régime de la communauté des

biens, le traitement appliqué sera celui de la communauté des biens avec au dernier vivant. Après confirmation du décès de l'un des deux signataires-FBO, le business Forever est automatiquement transmis au FBO survivant. Ces dispositions s'appliqueront indépendamment de toutes dispositions prises dans le testament du premier FBO venant à décéder. Cela signifie également que lorsque deux personnes ont signé le Formulaire Candidature de FBO Forever, le dernier vivant sera l'unique FBO après le décès de l'autre FBO. Si vous ne désirez pas cela, prière de contacter le siège social pour faire part de vos souhaits et pour déterminer si ces derniers peuvent être honorés. Prenez note que vous ne pouvez pas modifier votre inscription tant que vous êtes en vie, sauf en cas de séparation de corps ou de divorce.

- (c) Si le Formulaire Candidature de FBO Forever d'une personne légalement mariée indique dans la case statut marital qu'elle est "Mariée", mais que le formulaire ne contient qu'une seule signature d'un seul membre du couple, l'entreprise considère ce Business Forever comme une propriété commune avec droit du survivant.
- (d) Les Formulaires Candidature de FBO Forever dont la case "célibataire", est cochée dans la partie 'statut marital' seront traités par l'entreprise comme tels.
- (e) Concernant la transmission d'un contrat de FBO d'une personne célibataire au moment de son décès, le FBO en question doit avoir établi un testament avant son décès ou avoir institué un trust révocable.
- (f) L'entreprise considère la propriété commune avec droit du dernier vivant et le trust révocable par le fondateur comme un moyen légal de transférer un contrat de FBO en cas de décès d'un FBO au bénéficiaire nommé, sans avoir à engager une procédure de succession pour que la propriété soit transférée à l'héritier.
- (g) Dans le cas d'un enregistrement comme entité commerciale, le décès du titulaire primaire n'entraînera pas la perte du contrat de FBO par cette entité commerciale dans la mesure où les principes de cette société restent conformes aux stipulations du Règlement de Collaboration relatives à l'enregistrement d'une telle Entité Commerciale. La cession du contrat sera reconnue par l'entreprise lorsqu'une ordonnance du tribunal habilité ou des documents officiels confirmant l'héritage auront été envoyés au Siège et approuvés par FLP.
- (h) Dans les six (6) mois suivants la date de décès du FBO, le FBO survivant, tuteur ou représentant légal de la succession devra informer le siège FLP de ce décès. Les pièces à fournir doivent comporter une copie certifiée du certificat de décès, une copie certifiée du testament ou du trust révocable ou une ordonnance du tribunal, autorisant la cession du contrat de FBO à un successeur désigné comme tel. Au bout de six (6) mois à compter de la date de décès, Forever peut retirer le nom du FBO décédé du contrat de FBO. Dans l'intérêt du successeur, il est nécessaire d'annoncer à temps le décès du FBO et de fournir toute la documentation requise afin d'éviter une suspension ou une résiliation du contrat de FBO.

Basée sur des raisons valables, une requête visant une extension raisonnable du délai afin de pouvoir transmettre les documents peut être soumise au siège social Forever du pays de résidence du FBO décédé, mais ce avant la fin de la période de six (6) mois suivant la date de décès. Forever se réserve le droit d'effectuer des paiements au conjoint survivant, tuteur ou représentant légal du FBO décédé, en attendant que la documentation légale requise soit fournie.

- (i) Les droits de succession d'un contrat de FBO sont fixés et limités comme suit :
 - 1) Le successeur doit être une personne qui peut entrer en ligne de compte en tant que FBO.
 - 2) Etant donné le fait que le successeur doit être une personne majeure, il peut être nécessaire de constituer un trust ou de nommer un tuteur en cas de plusieurs successeurs ou en cas

d'enfants mineurs. Dans le cas de la constitution d'un trust, une copie de l'acte de fondation doit être remise à Forever. Les conditions du trust doivent permettre à l'administrateur du trust d'agir en tant que FBO. Un tuteur ou administrateur d'un trust testamentaire doit être nommé par un tribunal compétent à cet effet et doit obtenir une approbation spécifique pour pouvoir agir en tant que FBO au profit des personnes mineures.

- 3) Un administrateur du trust ou un tuteur conserve le statut de FBO à condition que le Règlement de Collaboration ne soit pas transgressé, jusqu'à ce que les bénéficiaires aient atteint l'âge de la majorité et qu'un successeur accepte la responsabilité d'agir en tant que FBO avec approbation préalable du tribunal.
- 4) Un administrateur du trust, tuteur, époux/épouse ou autre représentant agissant en tant que FBO, est responsable des activités du bénéficiaire, pupille, ou de son époux/épouse, en ce qui concerne le respect des dispositions du Règlement de Collaboration. Toute violation du Règlement de Collaboration et du Code de conduite de Forever par l'une des personnes susnommées peut conduire à la résiliation du contrat de FBO.
- 5) Le statut de FBO, comme défini dans le Plan Marketing, ne peut être transmissible par héritage que jusqu'au niveau de Manager. Cependant, le montant des bonus versés, dans les mêmes conditions, demeure le même que celui appliqué à la personne décédée. Tous les Managers parrainés appartenant au business Forever seront requalifiés en tant qu'Inherited Managers, mais pourront se requalifier en tant que Managers parrainés comme défini dans l'article 5.04(e). Les positions inférieures à celle de Manager sont transmises par héritage au même niveau.

18.03 Cession résultant d'un divorce

- (a) Pendant une procédure en cours de divorce ou de partage des biens, Forever continue à effectuer les paiements au FBO enregistré comme avant le début de cette procédure.
- (b) En cas de divorce ou de séparation de corps, il est possible de déterminer au moyen d'un accord légalement applicable de répartition des biens si le contrat de FBO est accordé à l'un ou à l'autre partenaire. Le contrat de FBO ne peut cependant pas être partagé. Seule une personne majeure a le droit de conserver la downline existante de ce contrat de FBO. L'autre partenaire peut choisir d'établir son propre contrat de FBO à la même position du Plan Marketing, mais pas plus haute que Manager, qui avait été établie avec l'ancien(ne) partenaire. Cet(te) autre partenaire doit utiliser le parrain originel/la marraine originelle. Le nouveau contrat de FBO de l'autre partenaire sera traité par le parrain comme Inherited jusqu'à ce que la personne se soit de nouveau qualifiée.

19. CLAUSES RESTRICTIVES

19.01 Dans le cadre des dispositions légales, Forever, ses directeurs, cadres, actionnaires, employés, ayants-droits et mandataires (nommés ci-après "Associates") ne sont pas responsables, préservent les FBO Forever et ses Associates et refusent toute réclamation liée à toute perte ou bénéfice, dommage direct, indirect, particulier ou consécutif, et tout autre préjudice subi ou causé par un FBO suite à :

- (a) la transgression par un FBO du contrat de FBO ou du Règlement de Collaboration et du Code de conduite de Forever ou des procédures Forever ;
- (b) la promotion ou la maintenance du contrat de Business Forever du FBO ainsi que les activités du FBO qui y sont liées ;
- (c) des informations incorrectes données à Forever ou à ses Associates par le FBO ;

ou

- (d) la négligence du FBO concernant la délivrance de quelque information ou renseignement nécessaire à Forever pour l'exécution de ses activités, comprenant mais ne se limitant pas à l'inscription et à l'acceptation du FBO au sein du Plan Marketing de Forever et le paiement des Bonus de Volume. Chaque FBO souscrit que la responsabilité de Forever et de ses Associates concernant toute réclamation liée à la relation en question, comprenant mais ne se limitant pas à toute activité ayant rapport avec le contrat, à un acte illégitime ou en droit, ne dépassera pas le montant et sera limitée au montant des produits Forever que le FBO aura achetés à Forever et qui sont encore en état d'être vendus.
- (e) transmission en cas de décès, séparation ou divorce d'un FBO.

19.02 Licence limitée pour l'utilisation des marques de l'entreprise

- (a) L'appellation "Forever Living Products" et les symboles Forever ainsi que d'autres noms qui pourraient être utilisés par Forever, y compris les noms des produits Forever, sont des appellations commerciales avec droit d'auteur et/ou des marques de commerce appartenant exclusivement à l'entreprise.
- (b) Par la présente, Forever donne à chaque FBO la licence pour utiliser les marques déposées, les marques de service et autres marques (ci-après appelées collectivement les "Marques"), liées à la réalisation des responsabilités et des obligations du FBO conformément au contrat de FBO et au Règlement de Collaboration et procédures correspondantes de Forever. Toutes les Marques sont et restent la propriété exclusive de 'Forever'. Les Marques ne doivent être utilisées que de la manière autorisée dans le contrat de FBO et les réglementations et procédures correspondantes de Forever. La licence garantie par la présente ne s'applique que si le FBO est en règle et respecte intégralement toutes les réglementations et procédures de Forever. Cependant, il est interdit à un FBO de prétendre être le propriétaire de toute marque appartenant à Forever (par exemple enregistrer un nom de domaine en utilisant le nom 'Forever', 'Forever Living', ou toute autre Marque de Forever sous quelque forme et sous quelque aspect que ce soit), à moins d'en avoir obtenu l'autorisation écrite de Forever. Ces Marques représentent une grande valeur pour Forever et sont confiées à chaque FBO uniquement pour une utilisation conforme à ce qui est autorisé.
- (c) Les FBO n'ont pas le droit d'utiliser tout matériel écrit, imprimé, enregistré ou autre dans le but de faire la publicité, la promotion et la description de produits ou du programme marketing de Forever, ou de toute autre manière, tout matériel qui n'a pas été protégé par le droit d'auteur et non fourni par Forever, à moins qu'un tel matériel n'ait été soumis à Forever et ait reçu une autorisation écrite de Forever avant d'être distribué, publié ou affiché.
- (d) Les FBO n'ont pas le droit de modifier les emballages, étiquettes et modes d'emploi des produits Forever, ou conseiller l'usage d'un produit d'une autre façon que celle indiquée dans les publications de Forever.

20. CONFIDENTIALITÉ ET ACCORD DE NON DIVULGATION

- 20.01** (a) Les rapports de la downline, tous les autres rapports ainsi que les informations généalogiques, y compris les informations sur les ventes de l'organisation de downline et les Bonus Recaps, constituent la propriété privée, exclusive et confidentielle de Forever.

- (b) Tout FBO indépendant, ayant reçu de telles informations comme mentionnées ci-dessus, devra les traiter de façon personnelle et confidentielle, veillera à ne pas les divulguer, et s'abstiendra de les utiliser pour un usage autre que la gestion de sa propre downline.
- (c) En tant que FBO, vous pouvez avoir accès à des informations non publiques et d'ordre confidentiel que vous devrez reconnaître comme la propriété de Forever, ces informations faisant l'objet de sujet extrêmement sensible et de haute importance pour l'activité commerciale Forever. Vous reconnaissez en outre que ces informations sont mises à votre disposition uniquement et exclusivement dans le but de promouvoir la vente des produits Forever, de chercher d'autres personnes souhaitant devenir FBO indépendant, de les former et de les parrainer afin de continuer à développer et à promouvoir votre business Forever.
- (d) On entend aussi par "Secret commercial" ou "Information confidentielle" toute information comprenant une formule, un modèle, une compilation, un programme, un appareil, une méthode, une technique ou une procédure qui :
- 1) tire une valeur économique indépendante, actuelle ou potentielle, du fait qu'il n'est pas connu d'autres personnes susceptibles de retirer une valeur économique par sa divulgation ou par son utilisation ; et
 - 2) qui constitue le résultat d'un effort, dont le caractère confidentiel devrait être supposé dans les circonstances données.
- (e) À chaque fois que Forever met à la disposition du FBO Indépendant une information, celle-ci ne doit être utilisée que dans le cadre de l'activité commerciale Forever.
- (f) Sans avoir obtenu préalablement le consentement écrit de Forever, il est strictement interdit au FBO d'utiliser, de divulguer, de copier un secret commercial ou information confidentielle, ou d'entreprendre toute autre action, qui mettrait les informations susnommées à la disposition de toute autre personne que les FBO Indépendants Forever.
- (g) Il est strictement interdit au FBO d'utiliser, de capitaliser sur ou d'exploiter un secret commercial ou une information confidentielle, que ce soit directement ou indirectement, pour son propre avantage ou pour l'avantage de toute autre personne, en dehors de l'objectif de conduire son activité commerciale Forever.
- (h) Le FBO se doit de préserver le caractère confidentiel et protégé du secret commercial et de l'information confidentielle étant en sa possession et de les protéger contre toute divulgation, abus, détournement ou toute autre action allant à l'encontre du règlement de Forever.
- (i) **Autres clauses restrictives.** Au vu de la protection des intérêts de Forever, le FBO accepte intrinsèquement, concernant la mise à sa disposition d'une information non publique et confidentielle, qu'il est tenu lors de la durée de ses activités comme FBO de ne pas entreprendre ou de stimuler d'actions dont le but ou le résultat risque d'être nuisible à la valeur ou de violer l'avantage des relations contractuelles établies avec un FBO ou de se soustraire à ou d'interférer avec une telle relation ou d'en diminuer la valeur.
- Sans limiter la généralité de ce qui précède, le FBO accepte, pendant la durée de son contrat, de ne pas contacter, solliciter, persuader, inscrire, parrainer ou accepter directement ou indirectement tout FBO Forever, client Forever ou toute autre personne qui fut un FBO ou un client Forever pendant les douze (12) derniers mois, à des fins de promouvoir des opportunités des programmes de marketing provenant de toute entreprise de vente directe autre que Forever.
- (j) Les accords mentionnés dans la rubrique "Information confidentielle" du présent Règlement de Collaboration demeurent valables sans limitation de durée. Les accords mentionnés dans la rubrique "Autres clauses restrictives" du présent Règlement de Collaboration restent en vigueur et effectifs

pendant la période de validité du contrat de FBO précédemment signé entre Forever et le FBO, et au-delà d'une période maximum d'un (1) an à compter de la date la plus récente de réception de toute information confidentielle ou celle de douze (12) mois après l'expiration et la fin d'un tel contrat de FBO.

21. CODE DE CONDUITE DE FOREVER

21.01 Agir en faisant preuve d'intégrité, de respect et de diligence

Nous ne sommes pas seulement fiers de ce que nous avons accompli, mais aussi de la façon dont nous l'avons accompli. Les nouveaux Forever Business Owners choisissent justement Forever pour notre façon intègre et respectueuse de nous comporter les uns envers les autres, et l'enthousiasme avec lequel nous construisons un business couronné de succès avec Forever. Nous attendons de tout FBO qu'il agisse en respectant ces valeurs. Votre rôle et votre conduite contribuent fortement au succès de Forever et à votre propre réussite. Ne pas observer les principes du code de conduite de Forever peut avoir des conséquences et peut même impliquer que Forever doive mettre un terme à la collaboration avec le FBO.

21.02 Transmettre les valeurs de travail, d'engagement et de dévouement

Les Forever Business Owners ont pour rôle d'apprendre aux membres de leur équipe les principes de la vente directe et du marketing de réseau. Ils montrent que la route du succès demande efforts et dévouement. La liberté et la flexibilité, que Forever offre, impliquent une routine de travail assidu et dévouement continu.

21.03 Travailler à la construction d'un Business Forever

Les Forever Business Owners sont des bâtisseurs. Ils construisent leur propre business, leur première lignée de FBO et une équipe qui se développe sur plusieurs générations. Se rabaisser, se critiquer ou se décourager les uns les autres dans la construction d'un business Forever ne correspond pas aux valeurs de Forever.

21.04 Faire des allégations sur la santé, le style de vie ou les revenus

Les Forever Business Owners font preuve d'honnêteté en approchant des prospects, personnellement ou via les réseaux sociaux. Ils ne font pas de déclarations incorrectes ou exagérées sur notre entreprise, les propriétés des produits ou sur des récompenses spécifiques obtenues au sein du Plan Marketing. Cette règle vaut aussi bien pour les allégations de santé que les estimations de revenus générés grâce aux activités Forever.

21.05 Agir avec loyauté

Les Forever Business Owners sont toujours loyaux envers l'entreprise, les employés, les représentants et leurs collègues Forever Business Owners. Les commérages, critiques et le « copinage » interne doivent être évités.

21.06 Se comporter en fier représentant de la Vente Directe :

Les Forever Business Owners se comportent en fiers représentants de la Vente Directe et du marketing de réseau

21.07 Former de la bonne façon au marketing de réseau

Les Forever Business Owners apprennent à leur downline et leurs équipes les bons principes du marketing de réseau et la conduite personnelle à adopter.

21.08 Se comporter en adoptant une attitude positive

Les Forever Business Owners doivent toujours adopter une attitude positive dans leurs communications et leur comportement. Cela vaut aussi dans leur approche personnelle des personnes ou les contacts effectués via les réseaux sociaux. Les Forever Business Owners sont toujours ouverts et amicaux envers tous les Forever Business Owners.

21.09 Soutien apporté aux collègues Forever Business Owners

Les Forever Business Owners soutiennent leurs propres équipes et sont aussi prêts à aider des collègues Business Owners et leurs équipes. De cette façon, tout le monde profite d'une équipe de Forever Business Owners active, couronnée de succès et débordant d'énergie.

21.10 Appliquer le Règlement de Collaboration, le code de conduite professionnelle et le code de conduite de l'Association de Vente Directe/European Direct Selling Association.

Les Forever Business Owners sont au courant de tous les aspects et règles du Règlement de Collaboration, du code de conduite professionnelle, du code de conduite de la Vente Directe et de l'European Direct Selling Association et respectent ces règles.

21.11 Participer aux événements Forever

Les Forever Business Owners actifs participeront à la majorité des événements Forever et encourageront leurs équipes à assister aux événements.

21.12 Diriger en montrant le bon exemple

Les Forever Business Owners font preuve de leadership en montrant le bon exemple et en parrainant eux-mêmes de nouveaux Forever Business Owners de frontline. Chaque mois, ils sont « actifs de 4 CC » et aspirent à se qualifier au Leadership Pool ainsi qu'au Forever2Drive, Chairman's Bonus, Eagle Managers' Retreat et Global Rally.

21.13 Éviter les achats excessifs de produits

Les Forever Business Owners ont une réserve de produits qui correspond à leurs besoins de consommation personnelle et de vente directe. Ils déconseillent à leur downline de se constituer une réserve trop importante de produits.

21.14 Parrainer avec intégrité

Les Forever Business Owners insistent sur le fait que les prospects doivent être parrainés par les Forever Business Owners qui leur ont présenté l'opportunité Forever. Les Forever Business Owners ne parrainent pas les prospects contactés par d'autres Forever Business Owners.

21.15 Gérer les défis, problèmes et autres dilemmes

Les Forever Business Owners résolvent eux-mêmes les défis, problèmes et autres dilemmes. Ils ne partagent pas ces problèmes avec d'autres Forever Business Owners qui ne sont pas directement concernés et ne publient pas à ce propos sur les réseaux sociaux. Ils ont recours à des manières

appropriées de communiquer pour trouver des réponses et exprimer leurs objections. Le point de départ pour rechercher de l'aide est de s'adresser en premier lieu à son propre sponsor. Si le sponsor ne trouve pas de solution, on fait alors appel à l'upline ou au siège social.

21.16 Recommandation de produits ou services n'émanant pas de Forever

Les Forever Business Owners ne doivent pas recommander des produits ou services n'émanant pas de Forever, sans en avoir eu au préalable l'autorisation écrite du siège principal international des États-Unis.

21.17 Effectuer des frais exagérés de participation aux réunions

Les Forever Business Owners ne font pas la promotion et n'organisent pas d'événements, séminaires, webinaires ou réunions dont les frais sont supérieurs aux recettes. Le but de toute activité organisée au sein de Forever est d'intéresser les gens au Plan Marketing de Forever et de se développer dans le Plan Marketing.

21.18 Accueil lors des réunions Forever

Les Forever Business Owners montrent leur disposition à aider leurs collègues FBO, peu importe leur upline, et n'hésitent pas à les convier avec leurs propres invités à assister à des réunions Forever comme les soirées 'À la Rencontre de Forever'.

21.19 Encourager des FBO à mettre un terme à leurs activités

Les Forever Business Owners ne doivent en aucune façon encourager, obliger ou convaincre un collègue FBO de renoncer à sa position dans le Plan Marketing, de mettre un terme à son contrat de FBO ou de diminuer ses activités de business.

INDEX

- Affirmations sur les produits, sur les revenus, **81**
- Allégations médicales, **86**
- Bonus de Volume, **53**
- Bonus Gem, **71**
- Bonus Personnel, **53**
- Business maintenu par procuration, **81**
- Calcul des Bonus, **63**
- Candidature de FBO, **52**
- Chairman's Bonus, **73**
- Changement d'adresse, **79, 83**
- Diamond Centurion Manager, **71**
- Diamond Manager, **70**
- Diamond-Sapphire Manager, **70**
- Divorce, **88**
- Double Diamond Manager, **70**
- Droits de succession, **87**
- Eagle Manager, **67**
- Earned Incentive (Forever2Drive), **72**
- Exportation des produits, **82**
- Forever Business Owner (FBO), **55**
- Garantie, **59**
- Gem Managers, **55**
- Global Rally, **75**
- Inherited Manager (Manager hérité), **65**
- Leadership Bonus (LB), **66**
- Litiges : résolution de, **86**
- Littérature, **81**
- Mariage ; partenariat sur le contrat, **87**
- Marques Commerciales, **85**
- Montant minimum de commande, **77**
- Novus Customer Profit (marge de parrainage), **56**
- Paiements des Bonus, **64**
- Parrainage frauduleux, **79**
- Parrainage international, **78**
- Politique des 36 mois, **64**
- Politique Internet, **84**
- Procédure de commande : 25 CC, **77**
- Procédure de commande : achats sous un autre nom, **80**
- Procédure de commande : vente de 75% du stock, **77**
- Propriété commune avec droit au survivant, **86**
- Publicité sur internet, **85**
- Qualifié à la remise de 30% (Wholesale Price), **57**
- Recognized Manager (Manager reconnu), **64**
- Règle des 6 mois, **63**
- Remboursement, **59**
- Remise de prix de 15% (Prix Novus Customer), **57**
- Reparainage, **78**
- Résiliation du contrat : à long terme ; volontaire, **83**
- Sapphire Manager, **70**
- Senior Manager, **70**
- Sites Internet : entreprise ; FBO, **85**
- Soaring Manager, **70**
- Sponsored Manager (Manager parrainé), **65**
- Statut Actif : exigences, **63**
- Transferred Manager (Manager transmis), **65**
- Triple Diamond Manager, **70**
- Unrecognized Manager (Manager non reconnu), **64**
- Vente dans le commerce ; dans l'emballage d'origine ; sur internet, **80**
- Ventes en ligne, **84**

English

The Company Policy and the Code of Professional Conduct is available in Dutch, English and French on www.foreverliving.com

Company policy September 17th 2018

TABLE OF CONTENTS

1. Introduction	98
2. Definitions	99
3. Warranty, Guarantee, Product Return and Buy Backs	102
4. Bonus Structure / Marketing Plan	104
5. Manager Status and Qualifications	107
6. Leadership Bonus (LB)	109
7. Additional Incentives	110
8. Manager and Beyond Awards	110
9. Gem Bonus	113
10. Earned Incentive Program (Forever2drive)	114
11. Chairman's Bonus	115
12. Forever Global Rally	117
13. Ordering Procedures	119
14. Responsoring Policies	119
15. International Sponsoring Policies	120
16. Prohibited Activities	121
17. Company Policies	123
18. Legal	127
19. Restrictive Covenants	129
20. Confidential Information and Nondisclosure Agreement	130
21. Code of Professional Conduct	131
Keywords	134

Please note: where we use the masculin form 'he' we also include the feminin form 'she'.

The information contained in the Company Policy and the Code of Professional Conduct is subject to misprints, errors and modifications.

1. INTRODUCTION

- 1.01**
- (a) Forever Living Products (Forever) is an international family of companies that produce and market exclusive health and beauty products throughout the world through its unique concept that encourages and supports the use and retail sales of its products through independent Forever Business Owners (FBO). Forever provides each FBO with the best quality products, support staff and marketing plan in the industry. The affiliated companies and their products provide an opportunity for both consumer and FBOs to improve the quality of their lives from use of Forever products, and equal access to success to anyone willing to properly work the program. Unlike most business opportunities, there is little financial risk to Forever's participants, since no minimum capital investment is required and the Company provides a liberal buy back policy.
 - (b) Forever does not represent that an FBO will achieve financial success without working or by relying solely on the efforts of others. Compensation in Forever is based upon the sale of its products. Each FBO is an independent contractor whose success or failure depends on personal effort.
 - (c) Forever has a long history of success. The fundamental goal of the Forever marketing plan is to promote the sale and use of high quality products to consumers. The primary purpose of the FBO is to promote the sale and use of these products to consumers, directly and by building a sales organization.
 - (d) The FBO regardless of his/her level in the Forever Marketing Plan is encouraged to make retail sales each month and to keep records of such sales.
 - (e) A Successful FBO gains current knowledge of the market by attending training meetings, maintaining personal retail customers, and sponsoring other FBOs to sell to retail customers.
 - (f) Forever Business Owners who have questions or need clarification should contact our Support Team, on telephone number +31 (0)88-646 0200 (NL), 03-808 10 23 (BEL) or 02-786 14 52 (LUX) or by mail to support@foreverliving.nl. Our website www.foreverliving.com provides you with full information.
- 1.02**
- (a) Company Policies and the Code of Professional Conduct have been implemented to provide restrictions, rules and regulations for proper sales and marketing procedures and to prevent improper, abusive or illegal acts. Such Company Policies and the Code of Professional Conduct are revised, modified and added to, from time to time. Revisions, modifications or amendments to the Company Policies and the Code of Professional Conduct shall be published on the FLP Company website at www.foreverliving.com and shall become effective 30 days after publication.
 - (b) Each FBO has an obligation to become familiar with the Company Policies and the Code of Professional Conduct in existence at the time of enrollment and as revised, modified or amended by the Company.
 - (c) Each FBO, upon signing the Forever Business Owner Application form, agrees to abide by Forever Company Policies and the Code of Professional Conduct. Language therein specifically refers to the FBO's contractual commitment to follow Forever Company Policies and the Code of Professional Conduct. The placing of orders for product with Forever is a reaffirmation of such commitment to abide by the Company Policies and the Code of Professional Conduct. Any acts or lack of action, which results in a misuse, misrepresentation or violation of the Company Policies and/or the Code of Professional Conduct, may cause termination of the license granted to use Forever's registered trademarks, service marks, and other marks, including the right to buy and distribute Forever products.

(d) Notwithstanding the foregoing, any revision, modification, amendment to, or termination of (a) the Dispute Resolution/Waiver of Jury Trial agreement contained in these Company Policies and the Code of Professional Conduct (Section 18.01) and/or (b) the agreements contained in the Dispute Resolution Policy referenced therein and available on FLP's Company website at www.foreverliving.com, shall not apply to a dispute of which the Company has actual notice of prior to the effective date of such revision, modification, amendment or termination. The effective date of any such revision, modification, amendment or termination shall be 30 days after the revision, modification, amendment or termination is posted on the FLP Company website at www.foreverliving.com.

2. DEFINITIONS

Adjusted Wholesale Price: The Wholesale Price less the applicable Personal Discount, based on current sales level achievement, at which the products are sold to an FBO who is Wholesale Qualified.

Accredited Sales: sales activity as reflected by the Case Credits of orders placed with the Company.

Active Sales Leader: A Sales Leader who has 4 or more Active Case Credits in his/her Home Country during a calendar month, at least one of which is a Personal Case Credit. The Active status of a Sales Leader is established each Month, and is part of the qualification requirement to receive Volume and Leadership Bonuses, Gem Bonus, Earned Incentive payments, Eagle Manager status, Rally expenses and Chairman's Bonus.

Bonus: a cash payment or credit toward future personal purchases from the Company to a Wholesale Qualified FBO.

- (a) **Personal Bonus:** a payment to a Wholesale Qualified FBO of 5-18% of the SRP of his/her online retail sales.
- (b) **Novus Customer Bonus:** a cash payment to a Wholesale Qualified FBO of 5-18% of the SRP of the Purchases of his/her personally-sponsored Novus Customers.
- (c) **Volume Bonus (VB):** a cash payment to a qualifying Sales Leader of 3-13% of the SRP of the Personal Accredited Sales of a downline FBO who is not under an Active downline Manager.
- (d) **Leadership Bonus (LB):** a cash payment to a qualifying Manager of 2-6% of the SRP of the Personal Accredited Sales of his/her downline Managers and the FBOs under those downline Managers.

Business Entity Ownership: a Forever Business which has been assigned to a business entity.

CC: Case Credit

Case Credit: a value assigned to each product to calculate sales activity to determine advancements, bonuses, awards and earned incentives for Forever Business Owners as set forth in the Forever Marketing Plan. A Case Credits value awarded for each sales activity as reflected by product purchased from the Company. All Case Credits are calculated on a Month by Month basis.

- (a) **Active Case Credits:** Personal Case Credits plus Novus Customer Case Credits. These determine a Sales Leader's Active status each Month.

- (b) **Leadership Case Credits:** Case Credits awarded to an Active LB Qualified Manager calculated at 40%, 20%, or 10% of the Personal and Non-Manager Case Credits of his/her 1st, 2nd, or 3rd generation Active Managers, respectively.
- (c) **Novus Customer Case Credits:** Case Credits as reflected by the Purchases of a personally-sponsored Novus Customer, until he/she becomes Assistant Supervisor.
- (d) **Non-Manager Case Credits:** Case Credits as reflected by the Personal Accredited Sales of a downline FBO who is not under a downline Manager.
- (e) **Pass-Thru Case Credits:** Case Credits as reflected by the Personal Accredited Sales of a downline Non-Manager that pass through an Inactive Manager. These are not counted as Non-Manager Case Credits toward the qualification of any incentives; however, they are counted as part of a Manager's Total Case Credits.
- (f) **Personal Case Credits:** Case Credits as reflected by the FBO's Personal Accredited Sales.
- (g) **Total Case Credits:** the sum total of all the FBO's various case credits.
- (h) **NEW Case Credits:** The Case Credits generated by a Manager's personally-sponsored FBO lines for 12 processing months after being sponsored (including the month in which that FBO line was sponsored), or until that FBO line achieves Manager, whichever occurs first.

Domestic: pertaining to the FBO's Home Country.

Downline: all FBOs sponsored under an FBO, regardless of how many generations down.

Eagle Manager: A Manager who has achieved Eagle Manager status.

Earned Incentive (Forever2Drive): an incentive program that pays the qualifying FBO an extra cash payment for 36 months.

Earned Trip: a travel award for two persons, presented to the FBO who achieves any of various marketing plan incentive programs.

Forever Business Owner (FBO): One who, having purchased 2 Case Credits within two consecutive months in any single Operating Company, is Wholesale Qualified (purchase products at the wholesale price) to receive a 30% discount from retail; and also qualifies for a personal discount from 5% to 18% of retail, for personal purchases, depending on his/her level within the Forever Marketing Plan.

Gem Manager: a Manager who has developed at least 9 1st Generation Sponsored Recognized Managers.

Home Country: the country in which the FBO resides for a majority of time. It is in this country that the FBO must qualify to receive Activity and Leadership Bonus Qualification Waivers for all other Forever countries.

Incentive Shares: The total case credits generated, in accordance with the Chairman's Bonus rules, that are used to determine the FBO's share of the bonus pool(s).

Inherited Manager: (see 5.04)

Leadership Bonus Qualified (LBQ): a Recognized Manager who has qualified to receive Leadership Bonus for the Month.

Month: a calendar month (i.e., Jan 1 through Jan 31).

Novus Customer: One whose Application has been accepted by the Company, entitling him/her to the Novus Customer Price of 15% discount from retail.

Novus Customer Price: The price at which the products are sold to Novus Customers.

Novus Customer Profit: the difference between Novus Customer price and Wholesale price, which is paid to the sponsoring FBO.

Operating Company: The administrative company under which one or multiple countries use a single database to calculate sales level advancements, bonus payments, and incentive qualifications.

Participating Country: A country that has qualified to participate in the Chairman's Bonus Incentive by generating at least 3,000cc during any three months of the previous calendar year (3,000cc for any two months if re-qualifying), and produces at least one Chairman's Bonus qualifier.

Personal Discount: a discount, calculated as a percentage of SRP, of 5-18%, based on the current Sales Level. This discount amount is subtracted from the Wholesale Price to determine the Adjusted Wholesale Price.

Personal Accredited Sales: the SRP or Case Credits of the FBO's sales activity as reflected by purchases made in his/her name.

Qualifying Country: Any Participating Country that is being used as the Country of Qualification for the Chairman's Bonus Incentive.

Recognized Manager: (see 5.01)

Region: The region in which the FBO's Home Country is located. Regions include North America, Latin America, Africa, Europe and Asia.

Responsored FBO: a Wholesale Qualified FBO who has changed his/her Sponsor after 12 months of no activity.

Retail Customer: One who purchases Forever products through authorized channels and has not yet applied to be a Novus Customer by submitting an Application to the Company.

Sales Leader: an FBO who is at the level of Supervisor or above.

Sales Level: any of various levels achieved by the cumulative Case Credits of the FBO and his/her Downline. These include Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager and Manager.

Sponsor: a Wholesale Qualified FBO who personally signs up another FBO.

Sponsored Manager: (see 5.03)

SRP: Suggested Retail Price

Suggested Retail Price (SRP): The price, not including taxes, at which the Company recommends that products be sold to Retail Customers. It is upon this price that all bonuses and Personal Discounts are calculated.

Transferred Manager: (see 5.04)

Upline: the FBOs in the upline genealogy of an FBO.

Unrecognized Manager: (see 5.02)

VB: Volume Bonus

Waiver: awarded to the FBO who completes certain requirements to qualify for bonuses in one Operating Company that is accepted in lieu of those requirements for the following Month in all other Operating Companies.

- (a) Activity Qualification Waiver: an FBO who is Active with 4 CC Personal and Novus Customer in his/her Home Operating Company will receive an Activity Waiver for the following Month in all other Operating Companies.
- (b) Leadership Bonus Qualification Waiver: a Recognized Manager who is Active, or has received an Activity Qualification Waiver, and fulfills the Personal/Non-Manager cc Leadership Bonus requirement in any single Operating Company during the current Month will receive a Leadership Bonus Waiver for the following Month in all other Operating Companies.

Webstore: the official online shopping site located at www.foreverliving.com

Wholesale Price (WP): the price, not including taxes, at which the products are sold to the FBO who is Wholesale Qualified. This price is discounted 30% from SRP.

Wholesale Qualified: the right to purchase product at the Wholesale Price. An FBO is permanently Wholesale Qualified after he/she has purchased 2 Case Credits within two consecutive months in any single Operating Company.

3. WARRANTY, GUARANTEE, PRODUCT RETURN AND BUY BACKS

3.01 The following time periods shall apply except where modified by local law.

3.02 Forever warrants satisfaction and guarantees its products are free from defect and substantially conform to product specifications. For all Forever products exclusive of literature and promotional products, this warranty and guarantee shall be for a period ending thirty (30) days from date of purchase.

Retail/Novus Customers:

- 3.03** (a) Retail/Novus Customers are guaranteed 100% product satisfaction. Within thirty (30) days from the date of purchase, a Retail/Novus Customer may
- 1) Obtain a new replacement for any defective product; or
 - 2) Cancel the purchase, return the product and obtain a full refund of the purchase price, excluding shipping.
- (b) In all cases, proper notice, proof of purchase and timely return of the product is required to be given to the source of purchase. FLP reserves the right to reject repetitive returns.
- (c) When FLP products are acquired by Retail/Novus Customers from or through the Company's Webstore, and subsequently returned for refund, the Profit and Bonus which was disbursed will be charged back to the FBO(s) who benefited from the sale.
- (d) When Forever products are acquired from or through an FBO, that FBO is the primary party responsible for customer satisfaction by exchanging the product or refunding the money. In the event there is a dispute, Forever will determine the facts and resolve the issue. If cash is disbursed by Forever, the same will be charged back to the FBO(s) who benefited from the product sale.

Refund and Buy Back Procedure for the FBO:

3.04 During the respective stated periods of warranty and guarantee, Forever will provide a new replacement of the same such product in exchange for a defective product or for one that has been returned to an FBO by a Retail Customer for lack of satisfaction. Such replacement shall be subject to validation of presented proof of timely purchase. Such purchase must have been by the FBO returning the product. In addition, for replacements of products to an FBO for product returns by Retail Customers, a proof of sale to the Retail Customer and written proof of cancellation along with a signed receipt for return of funds as well as the return of product or empty containers will be required. Repetitive returns of product by the same parties may be rejected.

- 3.05** (a) Forever shall buy back any unsold, salable Forever product, except literature, that has been purchased within the previous twelve (12) months from any FBO who terminates his/her Forever Business. Such buy back will be accomplished by the terminating FBO first giving written notice to Forever of intent to terminate the Forever Business and forgo all rights and privileges relating thereto. The terminating FBO must return all products for which a refund is being claimed, along with proof of purchase, to Forever. After verification of the facts, the FBO will receive a refund from Forever in the amount equal to the FBO's cost of the products being returned, less the bonuses personally received by them from their original purchase and the cost of handling, including a 10% restocking fee, freight and any other appropriate setoffs.
- (b) If the product returned by a terminating FBO was purchased at Novus Customer Price, the Novus Customer Profit will be deducted from the FBO to whom it was paid and, if the product returned is greater than 1cc, all Bonuses and Case Credits received by the terminating FBO's upline for the products returned will be deducted from the upline. If the Case Credits were used for any level move-ups of the FBO or upline, those move-ups may be re-calculated after deducting the Case Credits to determine if the move-ups should remain in force.
- (c) If a terminating FBO returns any Combination Pack, and it is missing some product, the refund and the deductions from the upline will be calculated as if the entire Combo Pack was returned, and then the Wholesale or Novus Customer Price of the missing components will be deducted from the refund issued. After verification of the facts, the FBO will receive a refund check from

Forever in the amount equal to the FBO's cost of the products being returned, less the bonuses personally received and the cost of handling, freight and any other appropriate setoffs.

(d) After recouping any costs or damages resulting from the terminated FBO's adverse conduct, if any, Forever will remove the FBO from the Forever Marketing Plan, and his/her entire downline organization will move up directly under the terminating FBO's Sponsor in the current generation sequence.

3.06 The "Buy Back Rule" is designed to impose upon the Sponsor and the Company the obligation to ensure that the FBO is buying products wisely. The Sponsor should make every effort to provide recommended guidelines to the FBO so that he/she purchases only as much product as is required to meet immediate sales needs. Products previously certified as having been sold, consumed or utilized shall not be subject to repurchase under the "Buy Back Rule."

4. BONUS STRUCTURE / MARKETING PLAN

4.01 Upon becoming Wholesale Qualified, the Novus Customer becomes a Forever Business Owner (FBO) at the Sales Level of Assistant Supervisor with the right to sell Forever products and sponsor other FBOs to sell Forever products. The combined sales volume (measured in Case Credits) generated by the FBO and his/her subsequent downline organization qualify the FBO to receive Sales Level promotions, and increased Discounts and Bonuses as outlined below:

Marketing Plan

- Personal Discount
- Volume Bonus

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

Everybody signs up as a Novus Customer, which entitles to 15% discount on personal purchases. A Novus Customer cannot sponsor others, nor he/she can retail via the Company website.

(a) **Assistant Supervisor** is achieved by generating a total of 2 Personal and Non-Manager Case Credits in any single Operating Company within any 2 consecutive Months. The Wholesale Qualified Assistant Supervisor receives:

- 30% discount plus 5% Personal Discount on Personal Accredited Sales.
- 15% Novus Customer Profit on the Purchases of personally-sponsored Novus Customers.
- 5% Personal Bonus (discount) on online Retail Sales.
- 5% Novus Customer Bonus on the Purchases of personally-sponsored Novus Customers.

- (b) **Supervisor** is achieved by generating a total of 25 Personal and Non-Manager Case Credits within any 2 consecutive Months. The Wholesale Qualified Supervisor receives:
- 30% Discount plus 8% Personal Discount on Personal Accredited Sales.
 - 15% Novus Customer Profit on the Purchases of personally-sponsored Novus Customers.
 - 8% Personal Bonus (discount) on online Retail Sales.
 - 8% Novus Customer Bonus on the Purchases of personally-sponsored Novus Customers.
 - 3% Volume Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Assistant Supervisors and their Downlines.
- (c) **Assistant Manager** is achieved by generating a total of 75 Personal and Non-Manager Case Credits within any 2 consecutive Months. The Wholesale Qualified Assistant Manager receives:
- 30% discount plus 13% Personal Discount on Personal Accredited Sales.
 - 15% Novus Customer Profit on the Purchases of personally-sponsored Novus Customers.
 - 13% Personal Bonus (discount) on online Retail Sales.
 - 13% Novus Customer Bonus on the Purchases of personally-sponsored Novus Customers.
 - 5% Volume Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Supervisors and their Downlines.
 - 8% Volume Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Assistant Supervisors and their Downlines.
- (d) **Manager** is achieved by generating a total of 120 Personal and Non-Manager Case Credits within any 1 or 2 consecutive Months, or 150 Personal and Non-Manager Case Credits within any 3 or 4 consecutive Months. The Recognized Wholesale Qualified Manager receives:
- 30% discount plus 18% Personal Discount on Personal Accredited Sales.
 - 15% Novus Customer Profit on the Purchases of personally-sponsored Novus Customers.
 - 18% Personal Bonus on online Retail Sales.
 - 18% Novus Customer Bonus on the Purchases of personally-sponsored Novus Customers.
 - 5% Volume Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Assistant Managers and their Downlines.
 - 10% Volume Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Supervisors and their Downlines.
 - 13% Volume Bonus on the Personal Accredited Sales of personally-sponsored Assistant Supervisors and their Downlines.
- (e) Case Credits from multiple Operating Companies may be combined for move up to Supervisor, Assistant Manager and Manager. The level of Assistant Supervisor can only be achieved with Case Credits generated in a single Operating Company.
- (f) Case Credits from multiple Operating Companies cannot be combined for Incentive qualifications except for Global Rally and the New Case Credit requirement for Eagle Manager and Chairman's Bonus.
- (g) Any one month or two consecutive months may be used to accumulate the Case Credits necessary to achieve the levels of Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager or 120CC Manager; and any three or four consecutive months may be used to accumulate the Case Credits necessary to achieve the 150CC Manager. If the Case Credits for move-up are generated in a single Operating Company, the resulting move-ups shall occur in that Operating Company on the exact date that sufficient Case Credits are accumulated, and on the 15th of the month following in all other Operating Companies. If the Case Credits for move-up are generated in multiple Operating Companies, the

move-up shall occur in all Operating Countries on the 15th of the following month after sufficient Case Credits are accumulated.

- (h) An FBO who moves up to Recognized Manager as outlined in Section 5.01, shall be classified as either a Sponsored Manager or a Transferred Manager as follows:
 - 1) If the 120 or 150 Case Credits are generated in a single Operating Company, and the FBO is Active in his/her Home Operating Company during the move-up period, the FBO shall be classified as a Sponsored Manager in both the Operating Company in which the 120 or 150 Case Credits were generated, and in his/her Home Operating Company; and as a Transferred Manager in all other Operating Companies.
 - 2) If the 120 or 150 Case Credits are generated in multiple Operating Companies, the FBO shall be classified as a Sponsored Manager in his/her Home Operating Company; and as a Transferred Manager in all other Operating Companies.
- (i) The Case Credits from the purchase of a Retail or Novus Customer will count toward the Activity requirement (4CC) of his/her assigned FBO, but only in the Operating Company in which the purchase was made.
- (j) A Sponsor receives full case credits of any personally-sponsored Novus Customer and ensuing Downline group until that Novus Customer achieves the Manager level. Subsequently, if the Sponsor is Leadership Bonus Qualified (LBQ), he/she receives Leadership Case Credits equal to 40% of the Personal and Non-Manager Case Credits of the first LBQ Manager down each sponsorship line, 20% of the Personal and Non-Manager Case Credits of the second LBQ Manager down each sponsorship line, and 10% of the Personal and Non-Manager Case Credits of the third LBQ Manager down each sponsorship line.
- (k) An FBO will not pass up the Sponsor on the way to achieving any Sales Level.
- (l) There is no re-qualifying for a Sales Level once it is earned unless the Forever Business is terminated or the FBO is Responsored.

4.02 Novus Customer 6-month Policy

- (a) A Novus Customer who has been sponsored for six full calendar Months and has not achieved the level of Assistant Supervisor will be eligible to choose a new Sponsor.
- (b) A Novus Customer who chooses a new Sponsor will lose any former downlines and accumulated move-up Case Credits, and will count as newly-sponsored for all applicable incentives.
- (c) A Novus Customer who has not made a purchase for 36 consecutive calendar Months will be automatically removed from the Company's database.

4.03 Activity Qualification

- (a) To qualify for all Bonuses and Incentives, except Personal Discounts, Personal and Novus Customer Bonuses, and Novus Customer Profit, a Sales Leader must be Active and meet all other requirements of the Marketing Plan during the calendar month in which the bonuses were accrued.
- (b) To be considered Active for the Month, a Sales Leader must have a Total of 4 Domestic Active Case Credits during that Month, at least one of which is a Personal Case Credit. To be considered Active for the Month in a Foreign Country, he/she must have qualified as Active in the Home Operating Company during the previous Month.
- (c) A Sales Leader who does not achieve Active status will not be paid a Volume Bonus that month, and shall not be considered an Active Sales Leader. Any unearned Volume Bonus will be paid to

the next Active Sales Leader upline. In turn, his/her bonus will be paid to the next Active Sales Leader upline and so on.

- (d) A Sales Leader who forfeits any Volume Bonus may re-qualify the following month (with no retroactive application) as an Active Sales Leader. Any unearned Volume Bonus will be paid to the next Active Sales Leader upline. In turn, his/her bonus will be paid to the next Active Sales Leader upline and so on.

4.04 Bonus and Profit Calculations and Payments

- (a) All bonuses are calculated on the Suggested Retail Price (SRP) as set forth in the FBO's monthly recap.
- (b) Discounts and Bonuses are calculated according to the level attained at the time of an order is accepted. Higher Discounts and Bonuses are effective on the date of move-up to a higher level.
- (c) A Sales Leader does not receive a Volume Bonus on any FBO in his/her sponsored group who is at the same level in the marketing plan. However, he/she will receive full Case Credits from such sources for Sales Level advancement and other incentives.
- (d) Bonuses are paid on the fifteenth of the month following that in which product was purchased from the Company. Example: bonuses for January purchases are paid on February 15th.
- (e) Profits generated by online purchases by Novus Customers and Retail Customers are deposited to the FBO's bank account or Global Pay on the first banking day following the 10th, 20th, and last day of the month.
- (f) Any 3rd-party charges or fees accrued on payments made to an FBO outside the Country in which the Profits/Bonuses are earned will be the responsibility of the FBO.

4.05 36-Month Policy

- (a) An FBO who has not made a purchase for 36 consecutive calendar Months will be automatically removed from the Company's database and forfeit all rights to any downline organization and any bonuses or other benefits generated thereby.
- (b) An FBO who has been removed from the Company's database per the 36-Month Policy is eligible to be sponsored again in any line, but without a restoration of any previous Sales Level or downline organization.

5. MANAGER STATUS AND QUALIFICATIONS

5.01 Recognized Manager:

- (a) An FBO qualifies as a Recognized Manager and receives a gold Manager pin:
 - 1) as soon as his/her entire group generates 120 Personal and Non-Manager Case Credits within any 1 or 2 consecutive Months, or 150 Personal and Non-Manager Case Credits within 3 or 4 consecutive Months, and
 - 2) when he/she is an Active Sales Leader each Month during the same period, and
 - 3) when there are no other FBOs in his/her Downline who qualify as Manager during the same period.
- (b) If an FBO's Downline FBO also qualifies as a Manager in any country during the same period, the FBO will be a Recognized Manager if
 - 1) He/she is an Active Sales Leader each Month during the same period, and

- 2) He/she has at least 25 Personal and Non-Manager Case Credits in the final Month of qualification from FBOs in Downlines other than that of the Manager moving up in the same Month.

5.02 Unrecognized Manager:

- (a) As soon as an FBO and Downline generate 120 Personal and Non-Manager Case Credits within 1 or 2 consecutive Months, or 150 Personal and Non-Manager Case Credits within any 3 or 4 consecutive Months, and the FBO does not meet the remaining requirements for Recognized Manager, he/she becomes an Unrecognized Manager.
- (b) An Unrecognized Manager can qualify for the Personal Discount, Novus Customer and Volume Bonuses, but cannot qualify for Leadership Bonus or any other Manager incentive.
- (c) An Unrecognized Manager can re-qualify as a Recognized Manager by meeting the following requirements:
 - 1) Generate a total of 120 Personal and Non-Manager Case Credits within 1 or 2 consecutive Months, or 150 Personal and Non-Manager Case Credits within 3 or 4 consecutive Months, and
 - 2) Be an Active Sales Leader each Month during the same period.
- (d) The re-qualification period cannot start earlier than the last month of his Unrecognized Manager qualification.
- (e) If the re-qualification period starts the last month his Unrecognized Manager qualification, the Case Credits that were not associated with a Downline Manager move-up during the last Month of move up to Unrecognized Manager can be counted for the Recognized Manager qualification.
- (f) From the date that an Unrecognized Manager has generated the required Personal and Non-Manager Case Credits, he/she becomes a Recognized Manager and will begin to accrue Leadership Bonuses and Leadership Case Credits on Accredited Sales if he/she is Leadership Bonus Qualified.

5.03 Sponsored Manager:

- (a) A Manager becomes a Sponsored Manager to his/her immediate upline Sponsor by
 - 1) Qualifying as a Recognized Manager, or
 - 2) Qualifying as a Sponsored Manager from Inherited or Transferred Manager status.
- (b) A Sponsored Manager can be counted for his/her upline Manager's qualification for the Gem Bonus, Gem Manager status, and for any other incentive that requires Sponsored Managers.

5.04 Inherited and Transferred Manager:

- (a) A Manager is considered Inherited if his/her Sponsor is terminated or resigns. In such case, he/she becomes an Inherited Manager to his/her next upline Sponsor.
- (b) A Manager is considered Transferred according to Policy outlined in Section 4.01(h) until he/she requalifies as a Sponsored Manager on a Country by Country basis.
- (c) Inherited and Transferred status does not affect the Volume Bonus or Leadership Bonus paid to any Manager or his/her upline. The activity of an Inherited or a Transferred Manager does not count for the upline Manager's qualification for the Gem Bonus, Case Credit reduction for the Earned Incentive Program, or Gem Manager status.
- (d) An Inherited or Transferred Manager can re-qualify as a Sponsored Manager on a Company by Company basis by meeting the following requirements:

- 1) Generate a total of 120 Personal and Non-Manager Case Credits in the Operating Company where he/she is requalifying as a Sponsored Manager within any 1 or 2 consecutive Months or 150 Personal and Non-Manager Case Credits within any 3 or 4 consecutive Months.
- 2) During the re-qualification period, be an Active Sales Leader in his/her Home Country, or generate 4 Personal Case Credits in the Company where he/she is achieving Sponsored Manager status.

6. LEADERSHIP BONUS

- 6.01** After an FBO becomes a Recognized Manager, he/she can qualify for Leadership Bonuses by developing and supporting Downline Managers, and by continuing to sponsor and train FBOs.
- 6.02** (a) A Recognized Manager who is Active and has 12 CC Personal and Non-Manager (or has Activity and Leadership Bonus Waivers) in any Single Operating Company during the current Month, qualifies for Leadership Bonuses generated in that Single Operating Company during that Month.
(b) The Personal and Non-Manager requirement is reduced to 8 CC if the Manager had 2 downline Managers, each in separate sponsored lines, who each had 25 Total Case Credits during the previous Month. It is further reduced to 4 CC Personal and Novus Customer if he/she had 3 downline Managers, each in separate sponsored lines, who each had 25 Total Case Credits during the previous Month.
- 6.03** A Leadership Bonus, based on the total SRP of a Manager's Personal and Non-Manager Accredited Sales of the qualifying month, is paid to his/her upline Leadership Bonus Qualified Managers at the following rates:
a) 6% is paid to the first upline LBQ Manager.
b) 3% is paid to the second upline LBQ Manager.
c) 2% is paid to the third upline LBQ Manager.
- 6.04** (a) A Recognized Manager who is not Active for three consecutive Months loses eligibility to qualify for Leadership Bonus.
(b) Leadership Bonus eligibility can be regained by meeting the following requirements in any single Operating Company:
1) Generate a total of 12 Personal and Non-Manager Case Credits each Month for a period of three consecutive Months (even if he/she does not have any downline Managers).
2) Be Active each Month for the same period.
(c) Upon regaining eligibility, Leadership Bonus will accrue each month the Manager is LBQ thereafter, beginning with the fourth Month, which will be paid on the 15th of the fifth month.
- 6.05** (a) A Manager who is not LBQ at least once in the previous twelve consecutive Months, and who is not in the process of regaining Leadership Bonus eligibility, will permanently forfeit all downline Manager lines.
(b) A forfeited Manager line will become an Inherited Manager to the first Leadership Eligible Manager upline from his/her original Sponsor.

7. ADDITIONAL INCENTIVES

- 7.01** All Company incentive programs are intended to promote sound business building principles. This includes the proper sponsoring and selling of product in usable, resalable quantities. Incentive points and prizes are not transferable, and will be awarded only to the FBO who qualifies by building the business in accordance with the letter and spirit of the Forever Marketing Plan and Company Policies and the Code of Professional Conduct.
- 7.02** Recognition pins will be awarded only to the person(s) whose names appear on the Forever Business Owner Application Form on file at the Home Office.
- 7.03** (a) In the event an FBO's spouse does not attend an Earned Trip, the FBO may bring a guest provided that the guest is 14 years of age or older.
(b) Earned Trips are limited to the following: Global Rally, Eagle Manager Retreat, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double-Diamond, and Triple-Diamond trips

8. MANAGER AND BEYOND AWARDS

- 8.01** A Manager can combine 1st Generation Sponsored Recognized Managers from all countries for the purpose of being recognized as Senior through Diamond Centurion Manager. However, each 1st Generation Manager can only be counted once.
- 8.02** All recognition pins for Manager level and above are awarded only at a Company-approved recognition meeting.
- 8.03** **Recognized Manager:** when an FBO qualifies under the requirements as set for in 5.01, he/she is recognized as Recognized Manager and receive a gold pin.
- 8.04** **Eagle Manager Status:**
- (a) Eagle Manager Status is earned and renewed each year. A Manager can qualify by meeting the following requirements during the qualification period of May through April, after qualifying as a Recognized Manager:
- 1) Be Active every month
 - 2) Leadership Bonus Qualified (even if he/she has no downline Managers). Case Credits generated during the months he/she is not Leadership Bonus Qualified will NOT count toward this incentive.
 - 3) Generate at least 720 Total Case Credits, including at least 100 NEW Case Credits.
 - 4) Personally sponsor and develop at least 2 new Supervisor lines. These Supervisors may also be generated outside of the Benelux.
 - 5) Support local and regional meetings.
- (b) In addition to the requirements listed above, Senior Managers and above must also develop and maintain Downline Eagle Managers, as outlined in the following schedule. Each Downline Eagle Manager must be in a separate sponsorship line, without regard to how many generations down. This requirement is based on the Manager position qualified for at the beginning of the qualification period.
- 1) Senior Manager: 1 Downline Eagle Manager.

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

Gem Managers (i.e. Sapphire & higher) may qualify as Eagle at a lower Gem Level. For example, if a Diamond Manager has 6 Downline Eagle Managers, then he/she qualifies as a Sapphire Eagle Manager.

- (c) All requirements must be achieved in a single Operating Company, with the exception of the NEW Case Credit, New Supervisor and Downline Eagle Manager requirements, as clarified below.
- (d) Responsored FBOs are included in the new Supervisor and NEW Case Credit requirements.
- (e) A maximum of 100 NEW Case Credits from outside the Qualifying Country can be counted toward the case credit requirements.
- (f) New Supervisors from all countries may be combined to count toward the New Supervisor requirement.
- (g) A Manager can combine downline Eagle Managers from various countries for the purpose of achieving Eagle Manager status. If a Manager has sponsored the same FBO into multiple Countries, he or she can count Eagle Managers under that FBO in the various Countries, but no downline Eagle Manager can be counted more than once.
- (h) If an FBO achieves Manager during the qualification period:
 - 1) Any Novus Customers he/she sponsored during the final month of move-up will count toward the new Supervisor requirement for that qualification period's Eagle Manager Program.
 - 2) The Eagle Manager requirements are NOT prorated; rather, he/she needs to accomplish the 720-Total/100-NEW Case Credits and the 2-new Supervisors during the remainder of the qualification period after achieving Manager Level.
- (i) Upon completion of all requirements to achieve Eagle Manager Status, the FBO will be awarded an Earned Trip to attend an Eagle Manager Retreat. The Qualifying FBO may select one location from the two determined by the company. This will include:
 - 1) Airfare for two and three night's lodging.
 - 2) An invitation to the exclusive Eagle Manager's Training.
 - 3) Access to all events relating to the Eagle Manager's Retreat.

The FBO must designate the desired location by May 31 following the qualification period, or permanently forfeit his/her attendance at either Retreat.
- (j) An FBO who qualifies as Sapphire, Diamond-Sapphire, or Diamond Eagle will automatically be qualified for the 1%, 2%, or 3% Gem Bonus, respectively, in his/her Home Country, for each of the twelve months beginning with May in which he/she is LBQ.

8.04.1 Global Leadership Team

- (a) Membership in the Global Leadership Team is earned and renewed each year by generating 7,500 Total Case Credits during the calendar year after qualifying as a Recognized Manager.
- (b) Managers achieving the Global Leadership Team will become members of the GLT for 1 calendar year beginning on January 1 of the year following their qualification, be invited to an exclusive global retreat, and will receive Recognition and Awards at the Global Rally.

(c) Managers must attend the Global Rally to receive Global Leadership Team Awards

8.05 Manager Recognition - A Recognized Manager may qualify for Manager recognition in one of two ways, which cannot be combined.

- a) Accumulate First-Generation Sponsored Recognized Managers; or
- b) Accumulate Eagle Manager Downlines.
- c) Only Eagle Manager downlines developed during years in which the qualifying Manager achieved Core Requirements will count toward his/her accumulated total. The qualifying Manager must achieve the following Core Requirements during May-April, after qualifying as a Recognized Manager:
 - 1) Be Active every month
 - 2) Be Leadership Bonus Qualified. Case Credits generated during the months he/she is not Leadership Bonus Qualified will NOT count toward this incentive.
 - 3) 720 Total CC in any single Operating Company, and
 - 4) 100 New CC in any Country, and
 - 5) Sponsor and develop 2 new Supervisors in any Country.
- c) There is no time limit for the required accumulation of Managers or Eagle Manager Downlines.
 - 1) A Manager who achieves the Core Requirements during the qualification period can retroactively count Eagle Manager Downlines from each previous qualification period in which he/she also met the Core requirements.
 - 2) Each Eagle Manager Downline can only be counted once by each upline qualifying Manager.

8.06 Senior Manager

- a) Accumulate 2 First-Generation Sponsored Recognized Managers; or
- b) Accumulate 1 Eagle Manager Downline.
- c) The Senior Manager will be awarded a gold pin with 2 garnets.

8.07 Soaring Manager

- a) Accumulate 5 First-Generation Sponsored Recognized Managers; or
- b) Accumulate 3 Eagle Manager Downlines.
- c) The Soaring Manager will be awarded a gold pin with 4 garnets.

8.08 Sapphire Manager

- a) Accumulate 9 First-Generation Sponsored Recognized Managers; or
- b) Accumulate 6 Eagle Manager Downlines.
- c) The Sapphire Manager will be awarded a gold pin with 4 sapphires, and a 4-day, 3-night all-expense-paid trip to a resort within the Region.

8.09 Diamond-Sapphire Manager

- a) Accumulate 17 First-Generation Sponsored Recognized Managers; or
- b) Accumulate 10 Eagle Manager Downlines.
- c) The Diamond-Sapphire Manager will be awarded a gold pin with 2 diamonds and 2 Sapphires, a specially-designed sculpture, and a 5-day, 4-night all-expense-paid trip to a luxury resort within the Region.

8.10 Diamond Manager

- a) Accumulate 25 First-Generation Sponsored Recognized Managers; or
- b) Accumulate 15 Eagle Manager Downlines.
- c) The Diamond Manager will be awarded
 - 1) A gold pin with 1 large diamond, a beautifully designed diamond ring, and a 7-day, 6-night all-expense-paid trip to a luxury resort outside the Region.
 - 2) A waiver of case volume requirements for Earned Incentives, Volume Bonus and Leadership Bonus, provided a minimum of 25 1st Generation Sponsored Recognized Managers are Active each month.

8.11 Double Diamond Manager

- a) Accumulate 50 First-Generation Sponsored Recognized Managers; or
- b) Accumulate 25 Eagle Manager Downlines.
- c) The Double Diamond Manager will be awarded a gold pin with 2 large diamonds, an exclusive pen accessorized with diamonds, and 10-day, 9-night all-expense-paid trip to South Africa.

8.12 Triple Diamond Manager

- a) Accumulate 75 First-Generation Sponsored Recognized Managers; or
- b) Accumulate 35 Eagle Manager Downlines.
- c) The Triple Diamond Manager will be awarded a gold pin with 3 large diamonds, an exclusive personalized watch, a specially-designed sculpture, and 14-day, 13-night all-expense-paid trip around the world.

8.13 Diamond Centurion Manager

- a) Accumulate 100 First-Generation Sponsored Recognized Managers; or
- b) Accumulate 45 Eagle Manager Downlines.
- c) The Diamond Centurion Manager will be awarded a gold pin with 4 large diamond

9. GEM BONUS

- 9.01** (a) A Leadership Bonus Qualified Gem Manager who, in the Country of Qualification, has the required number of Active 1st Generation Sponsored Managers during the current Month, or the required number of separate sponsored downlines with a Manager who has 25 or more Total Case Credits during the previous Month, will receive a Gem Bonus based upon the SRP of the Personal and Non-Manager Accredited Sales of his/her First-, Second- and Third-Generation downline LBG Managers as per the following schedule:
- 1) 9 Active 1st Generation Sponsored Managers, or 9 separate sponsored downlines, each with a Manager who has 25 or more Total Case Credits = 1%
 - 2) 17 Active 1st Generation Sponsored Managers, or 17 separated sponsored downlines, each with a Manager who has 25 or more Total Case Credits = 2%
 - 3) 25 Active 1st Generation Sponsored Managers, or 25 separate sponsored downlines, each with a Manager who has 25 or more Total Case Credits = 3%
- (b) A Manager may count a foreign First-Generation Manager toward Gem Bonus qualification provided that the foreign Manager has qualified as a Sponsored Manager in the country in which the Manager

is qualifying for Gem Bonus. After the foreign Manager qualifies as a Sponsored Manager, he/she will be counted by their Upline toward the Gem Bonus qualification during those months that the foreign Manager has an Activity Waiver from his/her Home Country.

- (c) Gem Bonus is paid by each country based on the SRP of the Domestic Personal and Non-Manager Accredited Sales activity of Managers in that country. To qualify for a Gem Bonus from any country, a Manager must have the required number of Active First-Generation Sponsored Managers, or 25 CC Manager downlines, in that country for the month in which he/she is qualifying for Gem Bonus.
- (d) An FBO who qualifies as Sapphire, Diamond-Sapphire, or Diamond Eagle, will automatically be qualified for the 1%, 2%, or 3% Gem Bonus, respectively, in his/her Home Country, for each of the twelve months beginning with May in which he/she is LBQ.

If a Gem Manager qualifies as Gem Eagle at a level that is lower than his/her actual Gem Position (i.e. a Diamond Manager who qualifies as a Sapphire Eagle), he/she will receive the Gem Bonus payout percentage corresponding to his/her Eagle qualification, except for the months in which he/she qualifies for a higher payout percentage as per the Gem Bonus policy.

10. EARNED INCENTIVE PROGRAM (FOREVER2DRIVE)

- 10.01**
- (a) An Active Recognized Manager is eligible to participate in the Earned Incentive Program.
 - (b) Three levels of the Earned Incentive Program are available:
 - 1) Level 1: The Company will pay a maximum of € 400 per month for a maximum of 36 consecutive Months.
 - 2) Level 2: The Company will pay a maximum of € 600 per month for a maximum of 36 consecutive Months.
 - 3) Level 3: The Company will pay a maximum of € 800 per month for a maximum of 36 consecutive Months.
 - (c) 3 consecutive months are required to qualify, as outlined in the following table:

Earned Incentive Qualification / Maintenance Requirement

Month	Level 1 Total Case Credits	Level 2 Total Case Credits	Level 3 Total Case Credits
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

- (d) During the period of 36 Months immediately following qualification, the Manager will receive the maximum payment amount for the level achieved each Month that the Month 3 Case Credit requirement is maintained.
- (e) If the Manager's Total Case Credits drop below the Month 3 requirement during any Month, that Month's Earned Incentive payment will be calculated at € 2.66 times the Manager's Total Case Credits for that Month.

- (f) If the Manager's Total Case Credits drop below 50 in any given month, the Earned Incentive for that month will not be paid. If in the subsequent months the qualifying Manager's case credits increase to 50 or more, the Earned Incentive will be paid in accordance with the policy as set forth above.
- (g) A Manager who has 5 personally-sponsored Active Recognized Managers during the 3rd qualification Month, or any Month during the 36-Month period, will have the Month 3 requirement reduced to 110, 175, or 240 Total Case Credits for levels 1, 2 or 3, respectively.
- (h) For every 5 additional personally-sponsored Active Recognized Managers during the third qualification Month, or any Month during the 36-Month period, the Month 3 requirement will be reduced by an additional 40, 50 or 60 case credits for levels 1, 2 or 3, respectively.
- (i) Case Credits will count toward the qualification and maintenance requirements only during the months in which the qualifying Manager is Active.
- (j) The Case Credits generated by an Active FBO before becoming a Recognized Manager will count toward the Earned Incentive qualification.
- (k) After completing the third qualifying month for an Earned Incentive, a Manager may qualify for a higher Incentive at any time starting with the very next month. For example, if a Manager qualifies for level 1 in January, February, and March with 50, 100, and 150 CC, and then generates 225 CC in April, the Level 1 payment period would be replaced with a new 36-Month payment period for Level 2.
- (l) At the end of the 36-Month period, a Manager may re-qualify for a new Earned Incentive using the same qualifications as outlined above. This requalification must be satisfied during any 3 consecutive Months within the last 6 Months of the original 36-Month payment period.

11. CHAIRMAN'S BONUS

- 11.01 (a) Core Requirements for All Levels.** An FBO, after becoming a Recognized Manager, must fulfill ALL of the following requirements either in the Home Country, or the Qualifying Country. They cannot be combined from different countries.
- 1) Be Active every month.
 - 2) Be Leadership Bonus qualified (even if he/she does not have any downline Managers). Case Credits generated during the months he/she is not Leadership Bonus qualified will NOT count toward this incentive.
 - 3) The following requirements may be achieved in any Participating Country:
 - a. Be qualified for the Earned Incentive Program.
 - b. Purchase products as required only after 75% of prior product inventory has been utilized.
 - c. Build the Forever business according to correct MLM principles and Company Policies and the Code of Professional Conduct.
 - d. Attend and support Company sponsored events.
 - 4) Final acceptance into the Chairman's Bonus Incentive is subject to approval by the Executive Committee. The Executive Committee will take into account all the provisions in the Company Policies and the Code of Professional Conduct.
 - 5) An FBO can qualify in only one Country. If he/she meets the requirements in multiple Countries, the Country in which he/she has the highest Personal & Non-Manager Case Credits will be considered the Qualifying Country.

- (b) **Chairman's Bonus Manager (CBM) Level 1.** In addition to the Core Requirements, the following must be achieved in the Qualifying Country, unless otherwise noted:
- 1) Accumulate 700 Personal and Non-Manager Case Credits during the incentive period after becoming a Recognized Manager, the sum of which must include 150 NEW Case Credits. The NEW Case Credits may be generated and combined in any country.
 - 2) ...a maximum of 150 NEW Case Credits from outside the Qualifying Country can be counted. However, for purposes of calculating Incentive Shares, NEW Case Credits generated outside the Qualifying Country will not be counted.
 - 3) Other than the allowable NEW Case Credits, all Personal and Non-Manager Case Credits must be generated in the Qualifying Country.
 - 4) Develop one of the following in any generation:
 - a. A downline Recognized Manager that accumulates 600 or more total group case credits in your Qualifying Country during the incentive period after becoming a Recognized Manager. This Manager may be an existing Manager or newly developed during the incentive period.
- Or,
- b. Een Downline Chairman's Bonus Manager in een willekeurig Deelnemend Land.
- 5) The 600 CC Manager's case credits will not be included when calculating the Incentive Shares.
 - 6) Only case credits for the months the 600 CC Manager qualifies as Active will count for this requirement.
 - 7) A Responsored FBO counts toward all Level 1 requirements.
 - 8) If an FBO achieves Manager during the qualification period, the Chairman's Bonus requirements are NOT prorated; the FBO needs to accomplish the 700 Personal and Non-Manager/150-NEW Case Credits during the remainder of the qualification period after achieving Manager Level.
- (c) **Chairman's Bonus Manager (CBM) Level 2.** In addition to the Core Requirements, the following must be achieved in the Qualifying Country, unless otherwise noted:
- 1) Accumulate 600 Personal and Non-Manager Case Credits during the incentive period after becoming a Recognized Manager, the sum of which must include 100 NEW Case Credits. The NEW Case Credits may be generated and combined in any country. A maximum of 100 NEW Case Credits from outside the Qualifying Country can be counted. However, for purposes of calculating Incentive Shares, NEW Case Credits generated outside the Qualifying Country will not be counted.
 - 2) Other than the allowable NEW Case Credits, all Personal and Non-Manager Case Credits must be generated in the Qualifying Country.
 - 3) Develop 3 CBMs in any generation, each in separate downlines, in any Participating Country.
 - 4) A Responsored FBO counts toward all Level 2 requirements.
 - 5) If an FBO achieves Manager during the qualification period, the Chairman's Bonus requirements are NOT prorated; the FBO needs to accomplish the 600 Personal and Non-Manager/100-NEW Case Credits during the remainder of the qualification period after achieving Manager Level.
- (d) **Chairman's Bonus Manager (CBM) Level 3.** In addition to the Core Requirements, the following must be achieved in the Qualifying Country, unless otherwise noted:
- 1) Accumulate 500 Personal and Non-Manager Case Credits during the incentive period after becoming a Recognized Manager, the sum of which must include 100 NEW Case Credits. The NEW Case Credits may be generated and combined in any country. A maximum of 100 NEW Case Credits from outside the Qualifying Country can be counted. However, for purposes of

calculating Incentive Shares, NEW Case Credits generated outside the Qualifying Country will not be counted.

- 2) Other than the allowable NEW Case Credits, all Personal and Non-Manager Case Credits must be generated in the Qualifying Country.
 - 3) Develop 6 CBMs in any generation, each in separate downlines, in any Participating Country.
 - 4) A Responsored FBO counts toward all Level 3 requirements.
 - 5) If an FBO achieves Manager during the qualification period, the Chairman's Bonus requirements are NOT prorated; the FBO needs to accomplish the 500 Personal and Non-Manager/100-NEW Case Credits during the remainder of the qualification period after achieving Manager Level.
- (e) **Chairman's Bonus Incentive Calculation**
- 1) A global bonus pool will be determined and then allocated as follows:
 - a. One half of the pool will be paid to those who qualify in Level 1, Level 2 and Level 3.
 - b. One third of the pool will be paid to those who qualify in Level 2 and Level 3.
 - c. One sixth of the pool will be paid to those who qualify in Level 3 only.
 - 2) The qualifying CBM will be awarded one Incentive Share for each of his/her Total Case Credits generated in the Qualifying Country (but not including the NEW Case Credits generated outside of the Qualifying Country), plus the Incentive Shares generated by the first CBM in each of his/her sponsorship lines in any Participating Country.
 - 3) Each pool division will be divided by the grand total Incentive Shares of all CBMs who qualified for that pool division to determine the money factor for that division. This money factor will be multiplied by the Incentive Shares of each individual CBM to arrive at the payment amount of the Incentive.
- (f) **Chairman's Bonus Global Rally Award**
- 1) Unless qualified for a 1.5k or higher Global Rally Award, each CBM will be awarded a trip to the Forever Global Rally to be recognized and receive his/her bonus. This trip for two includes:
 - a) airfare, lodging, meals for 5 days and 4 nights.
 - b) Spending allowance equivalent to \$250 USD provided on a Global Rally Card

12. FOREVER GLOBAL RALLY

- 12.01**
- (a) An FBO can qualify for a trip for two to the Forever Global Rally, including airfare, lodging, meal and activity allowances, and spending cash,, by accumulating 1,500 or more Total Case Credits from January 1st thru December 31st of each year. In order to receive the benefits of this incentive, the qualifying FBO must attend the training and motivational meetings of the first Global Rally after the qualifying period.
 - (b) In order to achieve the 1,500 Case Credit and higher Global Rally awards, an FBO may combine Case Credits from all the countries where he/she has a group.
 - (c) Non-Manager Case Credits generated during any Month that an FBO is not Active, and Leadership case credits generated during any Month that a Manager is not Leadership Bonus Qualified, will not count for the Global Rally awards; however, any Active Case Credits generated by the FBO will count regardless of Activity status.
 - (d) An FBO qualifies by generating Total Case Credits, and receives Global Rally Awards, as outlined below. Each qualifying FBO will receive either meals provided by the Company or a meal allowance proportionate to his/her qualification. The FBO must attend the Rally to receive the Awards.

- (e) Chairman's Bonus Manager (under 1.5K):
 - 1) Airfare, lodging and meals for 5 days and 4 nights.
 - 2) Spending allowance equivalent to \$250 USD provided on a Global Rally Card.
- (f) 1,500 Total Case Credits (1.5K):
 - 1) Airfare, lodging and meals for 6 days and 5 nights.
 - 2) Spending allowance equivalent to \$500 USD provided on a Global Rally Card.
 - 3) A Rally Activity Allowance.
- (g) 2,500 Total Case Credits (2.5K):
 - 1) Airfare, lodging and meals for 7 days and 6 nights.
 - 2) Spending allowance equivalent to \$1,200 USD provided on a Global Rally Card.
 - 3) A Rally Activity Allowance.
- (h) 5,000 Total Case Credits (5K):
 - 1) Airfare, lodging and meals for 8 days and 7 nights.
 - 2) Spending allowance equivalent to \$2,200 USD provided on a Global Rally Card.
 - 3) A Rally Activity Allowance.
 - 4) Use of the VIP checkout in the Rally shopping area.
- (i) 7,500 Total Case Credits (7.5K):
 - 1) Airfare, lodging and meals for 8 days and 7 nights.
 - 2) Spending allowance equivalent to \$3,200 USD provided on a Global Rally Card.
 - 3) A Rally Activity Allowance.
 - 4) Use of the VIP checkout in the Rally shopping area.
- (j) 10,000 Total Case Credits (10K):
 - 1) Airfare, lodging and meals for 8 days and 7 nights.
 - 2) Business Class flight accommodations to/from the Rally.
 - 3) Spending allowance equivalent to \$3,200 USD provided on a Global Rally Card.
 - 4) A Rally Activity Allowance.
 - 5) Use of the VIP checkout in the Rally shopping area.
- (k) 12,500 Total Case Credits (12.5K):
 - 1) Airfare, lodging and meals for 8 days and 7 nights.
 - 2) Business Class flight accommodations to/from the Rally.
 - 3) Spending Allowance equivalent to \$5,200 USD provided on a Global Rally Card, plus \$7,500 deposited into his/her bank by his/her local Country office
 - 4) A Rally Activity Allowance.
 - 5) Use of the VIP checkout in the Rally shopping area.
- (l) 15,000 Total Case Credits (15K)
 - 1) Airfare, lodging and meals for 8 days and 7 nights.
 - 2) Business Class flight accommodations to/from the Rally.
 - 3) Spending allowance equivalent to \$5,200 USD provided on a Global Rally Card, plus \$15,000 deposited into his/her bank by his/her local Country office.
 - 4) A Rally Activity Allowance.
 - 5) Use of the VIP checkout in the Rally shopping area.
- (m) 20,000 Total Case Credits (20K) (First Year)
 - 1) Airfare, lodging and meals for 8 days and 7 nights.
 - 2) Business Class flight accommodations to/from the Rally.

- 3) An exclusive, custom designed experience; plus a spending allowance equivalent to \$5,200 USD provided on a Global Rally Card, plus \$15,000 deposited into his/her bank by his/her local Country office.
- 4) A Rally Activity Allowance.
- 5) Use of the VIP checkout in the Rally shopping area.
- (n) 20,000 Total Case Credits (20K) (Subsequent Years)
 - 1) Airfare, lodging and meals for 8 days and 7 nights.
 - 2) Business Class flight accommodations to/from the Rally.
 - 3) Spending allowance equivalent to \$5,200 USD provided on a Global Rally Card, plus \$25,000 deposited into his/her bank by his/her local Country office.
 - 4) A Rally Activity Allowance.
 - 5) Use of the VIP checkout in the Rally shopping area

13. ORDERING PROCEDURES

- 13.01**
- (a) A Novus Customer orders directly from the Company at the Novus Customer Price until becoming Wholesale Qualified. After that, he/she purchases at the Adjusted Wholesale Price.
 - (b) All orders with appropriate payment must be submitted to Forever Living Products Benelux by 23.59 hours on the last calendar day of the applicable month to qualify for a bonus generated for that month.
 - (c) All orders must be accompanied by Direct Debit, Cash on Delivery, Bank transfer (iDeal) or Credit Card (Visa or MasterCard) or mr Cash.
 - (d) Any discrepancy in condition or quantities must be reported to our Support Team no later than 8 days after the order has been received.
 - (e) An FBO may not order more than 25 Case Credits in any calendar month without prior Benelux Office Approval.
 - (f) The minimum order is € 50,00, not including taxes. For order amounts of less than 2 CC, € 5,00 (excluding VAT) Shipping and Handling costs will be charged. Orders with the option 'cash on delivery' will be charged with € 5,- (excluding VAT) Pay on Delivery costs.
 - (g) All orders are subject to, and all deliveries conditioned on, the final acceptance by the Benelux Office. Receipt of bonus is evidence of acceptance by the Benelux Office.
 - (h) When ordering a product that was the subject of a prior order, the FBO is certifying to the Company that 75% of the prior order of that product has been sold, used or otherwise utilized in their business.

14. RESPONORING POLICIES

- 14.01**
- (a) An existing FBO can responsor under a different Sponsor provided that, during the preceding 12 months, he/she has:
 - 1) Been an FBO, and
 - 2) Not purchased or received any Forever products, either from the Company or from any other source, and
 - 3) Not received payments of any kind from an FBO, and
 - 4) Not sponsored any other individuals into the Forever business.

- (b) The FBO being responsored is required to submit a statement with respect to the policy as described above, before responsoring will be considered. A Change of Status form signed by the FBO as well as the intended Sponsor needs to be handed in as well.
- (c) If the spouse of a legally married FBO or his/her registered partner, who is not being responsored wishes to create his/her own Forever Business, he/she must do so by sponsoring directly under his/her spouse or directly under the spouse's Sponsor, without having to fulfill the requirements listed in paragraphs (a) and (b) of this section.
- (d) A responsored FBO begins again as a Novus Customer under the new Sponsor and loses any downline acquired to that point in all countries into which he/she was previously sponsored.
- (e) A responsored Novus Customer counts as a newly-sponsored Novus Customer for all incentives and promotions.
- (f) If the responsoring FBO is a Sponsored Recognized Manager, and has any 1st Generation Recognized Managers in his/her organization, these Managers will be classified as Inherited Managers in the newly appointed Sponsor's 1st Generation.

- 14.02** (a) If an FBO has different Sponsors in Countries which are subsequently combined into a single Operating Company, he/she may do either of the following:
- 1) Relinquish the Forever Business and any existing downline in the Country into which he/she last sponsored, provided that he/she has not purchased product or sponsored anyone within the last 12 months in that Country; and retain the Forever Business under the Sponsor who is on his/her original Application Form. He/She will retain the current sales level attained in the Marketing Plan. The downline of the relinquished business will move up to the next upline Sponsor.
 - 2) Retain the separate Forever Businesses; that of the original Sponsor will be the primary in which he/she qualifies as Active each month. Upon so qualifying, the secondary Forever Business will receive an Activity Waiver.

15. INTERNATIONAL SPONSORING POLICIES

- 15.01** (a) This policy affects all International Sponsoring after May 22, 2002.
- (b) A Wholesale Qualified FBO can be sponsored into a Country outside his/her Home Country by following the procedure outlined below:
- 1) The FBO must contact the Head Office of his/her Home Country, or the country into which he/she wishes to sponsor, and request to be internationally sponsored into the desired country.
 - 2) The FBO's original ID number will be used in all countries into which he/she is internationally sponsored.
 - 3) The FBO's sponsor will be the person who appears as the sponsor on his/her very first application form accepted by Forever, except in the case of a Responsorship or a Novus Customer 6-month Sponsor change.
 - 4) The FBO will automatically start at the current attained Sales Level in all countries into which he/she is internationally sponsored.
 - 5) When an FBO achieves a Sales Level with Case Credits from a single Operating Company, it becomes effective in that Company immediately upon qualification and is reflected in all other countries the following month. If the FBO achieves a Sales Level (Supervisor, Assistant Manager,

Manager only) with Case Credits combined from multiple Operating Companies, it becomes effective in all countries on the 15th of the month following the qualification.

- 6) Upon achieving Active status (4cc) in the Home Country, the FBO will be considered Active in all other countries the following month, regardless of the Sales Level he/she has achieved.
 - 7) If an FBO who has not yet achieved Manager in his/her Home Country is moved up to Manager level in a foreign country, he/she must be Active during the move up period and have at least 25 Personal and Non-Manager Case Credits either in the Home Country or in the country of move up during the final Month of move up in order to be a Recognized Manager.
 - 8) When an FBO changes residence to a different country, he/she must notify the old country of residence so that the address can be changed and a new Home Country assigned.
- (c) A Novus Customer can be registered and assigned to the same FBO in multiple countries, however the Case Credits of his/her purchases cannot be combined from multiple countries for qualification as a Wholesale Qualified FBO.

16. PROHIBITED ACTIVITIES

16.01 The Executive Committee's decision to terminate a Forever Business or to disallow, realign or adjust the Personal Discount, Bonuses, Case Credits, compensation or any incentive awards for any FBO's involvement in activities or omissions that are not in conformance with Company Policies or the Code of Professional Conduct shall be final. Intentional acts of omission, - disregard for the Company Policies or the Code of Professional Conduct- or actions that lead to reputational or other damage by an FBO shall be severely dealt with which may include termination and legal action for damages.

16.02 Prohibited activities causing grounds for termination and liability for any damages caused by such acts include, but are not limited to, the following conduct:

- (a) **Fraudulent Sponsoring.** An FBO is prohibited from sponsoring individuals without the knowledge of and execution of a Forever Business Owner Application and Agreement by such individuals; the fraudulent sponsoring of an individual as an FBO; or the sponsoring or attempted sponsoring of non-existent individuals as FBOs or Customers ("phantoms") to qualify for commissions or bonuses.
- (b) **Bonus Buying.** An FBO is prohibited from ordering more product than required to meet immediate sales needs, and additional products may be purchased only after 75% of that product's inventory has been sold, consumed or otherwise utilized. An FBO is prohibited from purchasing products or encouraging other FBOs to purchase products solely for the purpose of qualifying for bonuses, and from using any other mechanism by which strategic purchases are made to maximize commissions or bonuses when an FBO does not have a bona fide use for the products purchased. In order to ensure no inventory loading is occurring:
 - 1) Each FBO who orders product that was the subject of a prior order shall also be confirming and certifying to the Company that 75% of the prior order of that product has been sold or otherwise utilized. Each FBO should keep accurate records of monthly sales, which records can be subject to inspection by the Company upon reasonable notice. Such records will include reports reflecting inventory on hand at the end of the month.
 - 2) The Company will be liberal in its application of the buy-back policy on termination of a Forever Business, but Forever will not repurchase products or issue refunds on products certified as

- having been consumed or sold. Falsely representing the amount of product sold or consumed in order to advance in the marketing plan shall be grounds for termination.
- 3) To discourage the FBO from encouraging other FBOs to circumvent the inventory loading prohibition, the Company will charge back to a terminated FBO's upline any bonuses paid on product returned from a terminating FBO.
- (c) **Proxy Purchasing.** An FBO is prohibited from purchasing product in any other than his/her own name.
- (d) **Selling to Another FBO.** In addition to retail activities, an FBO is prohibited from selling product to any FBO other than his/her personally-sponsored FBOs, but at not less than wholesale price. Any other sale to another FBO, either directly or indirectly, is a prohibited transaction for both the selling and the buying FBO. The equivalent Case Credit of such a prohibited sale shall not be allowed for purposes of meeting the Active requirement or qualification requirement for any other benefits within the Marketing Program. Resulting adjustments shall be made for this non-compliance.
- (e) An FBO is prohibited from engaging in activities that are prohibited in all sections of 17.10, 19.02, and 20 as set forth herein.
- (f) An FBO is prohibited from appearing in, being referenced in, or allowing the FBO's name or likeness to be featured or referenced in any promotional, recruiting or solicitation materials for another direct sales company.
- (g) An FBO is prohibited from any action or failure to act which evidences intentional disregard and gross negligence of Company Policies or the Code of Professional Conduct.
- (h) **Selling in Stores.**
- 1) Except as herein provided in this Section below, an FBO is prohibited from permitting Company products to be sold or displayed in retail stores, military PXs, swap meets, flea markets, or like exhibitions. However, exhibitions for a period of less than one week in a twelve-month period at the same venue are considered temporary and are therefore permitted after receiving written approval from the Home Office.
 - 2) An FBO who has a service-oriented office, barber shop, beauty shop or health club is permitted to display and sell products within that office, shop or club. However, exterior signs or window displays by such FBO to advertise the sale of Company products are prohibited.
 - 3) An FBO is prohibited from selling or marketing Forever brand product except that it be in its original packaging. However, products may be promoted and served in restaurants by the glass or portion.
- (i) **Using Unauthorized Literature.** The Company's prior written approval is required to use, produce or sell any sales aid or materials, other than those provided by FLP.
- 1) An FBO is prohibited from promoting or selling any sales aids, training materials, websites or Apps not provided by FLP, except to FBOs within his or her own downline. Such materials offered for sale to his or her own downline must be approved by FLP, and be sold at a reasonable price.
- (j) **Selling Online.** An FBO is prohibited from transacting the sale of Forever product using any internet based sales channel other than the Company provided retail storefront at foreverliving.com or Company approved 3rd party website.
- (k) **Selling to Others for Resale.** An FBO is prohibited from selling Forever products to anyone for the purpose of resale or entrusting others to sell Forever products.
- (l) **Sponsoring an FBO into Another Company.** An FBO is prohibited from, directly or indirectly, contacting, soliciting, persuading, enrolling, sponsoring or accepting any FBO, Forever customer or anyone who has been an FBO or Customer within the last twelve (12) months, into, or encouraging

any such person in any way to promote opportunities in marketing programs of any direct sales company other than Forever.

- (m) An FBO is prohibited from disparaging other FBOs, Forever's products/services, the Marketing and Compensation Plan, or Forever's employees to other FBOs or third-parties. Any questions, suggestions or comments regarding these issues should be directed in writing to Forever's corporate offices only.
- (n) **Making Product Claims.** FBOs may not make any representation, expressly or by implication, that Forever products can prevent, diagnose, treat or cure any disease or medical condition. Forever products that are intended to be ingested into the body are purely nutritional and/or nutritional supplements and are, therefore, regulated throughout the world as food. Forever products that are intended to be used on the body are regulated throughout the world as cosmetics. Forever does not produce or distribute any products that are to be considered or described as a medicine, treatment or cure.
- (o) **Making Earnings Claims.** FBOs may not make any representation, expressly or by implication, regarding the amount or level of income, including full-time or part-time income, that a prospective FBO can reasonably expect to earn. Implied representations of income that an FBO reasonably can expect to earn include, but are not limited to, representations and/or images used to show a dramatically improved, luxurious or lavish lifestyle.
- (p) **Operating Business by Proxy.** A Forever Business, and any resulting downline, created or operated by proxy, either intentionally or inadvertently, is prohibited, and shall be adjusted for compliance with Company Policies and the Code of Professional Conduct by the Executive Committee.
- (q) **Exporting Product.** An FBO is authorized to purchase product for the purpose of selling and using said product in the country in which it was purchased. An FBO is prohibited from purchasing product for the purpose of exporting said products to a country outside the country in which it was purchased, except for his/her personal and family use in a country where there is no authorized Forever office, without the written consent of the Home Office in Scottsdale, Arizona, USA.
- (r) An FBO is prohibited from attempting in any manner to induce, coerce or persuade any other FBO to terminate his or her position, cease doing business or reduce his or her business building activities for any reason.

17. COMPANY POLICIES

- 17.01** (a) The FBO relationship with Forever is one of a contractual nature. Only adult individuals, 18 years of age or older, may contract with Forever to be an FBO.
- 1) An FBO is allowed, subject to specific conditions, to register a closely-held business entity to hold his/her Forever Business. A closely-held business entity shall be defined as a business entity held by the original primary FBO, or if required by law or approved by Forever, two (2) shareholders, owners, members or trustees will be allowed who must be directly involved in the day-to-day operation of the business (hereinafter referred to as the "Business Entity"). In addition to compliance with all of Forever standard Forever Business requirements and Forever Company Policies and the Code of Professional Conduct, the individual FBO(s) will be required to execute a Forever Business Entity Agreement, which shall supplement, be incorporated and considered part of, the Forever Business Owner Agreement, outlining the additional terms and conditions under which the FBO agrees to operate as a Business Entity. The Forever Business

Entity Agreement can be obtained in the Forms and Downloads link available under My Business after signing in as an FBO at foreverliving.com.

- 2) The FBO is solely responsible for seeking individual professional advice regarding the establishment of a business entity, its tax effects and any other contingent legal issues. Forever explicitly disavows any responsibility and liability pertaining to an FBO's decision to operate his/her Forever Business as a Business Entity. Forever does not represent nor shall give any tax, accounting or legal advice regarding assigning one's Forever Business to a Business Entity.
 - 3) The Company shall not be liable for any loss of profit, indirect, direct, special or consequential damages, and for any other losses incurred or suffered by an FBO as a result of transferring one's FBO-ship from his/her individual name to a business entity.
- (b) An FBO is considered an Independent Contractor, and is required to conduct his/her business within the terms of the Forever Business Agreement, and in compliance with the Company Policies and the Code of Professional Conduct that are applicable in the country in which he/she is conducting business.
- (c) A Forever Business consists of the person named on the Forever Business Owner Application form on file at the Home Office. If the spouse of a legally married FBO or his/her registered partner wishes to create his/her own Forever Business, he/she must do so by sponsoring directly under his/her spouse or directly under the spouse's Sponsor.
- (d) An FBO shall be held responsible to properly manage the his/her Forever Business, specifically, but not limited to, preventing family members from using information obtained through such Forever Business to circumvent compliance of Company Policies and the Code of Professional Conduct required or evolving from the Forever Business of the FBO. An FBO's failure to properly manage his/her Forever Business may result in termination.
- (e) In the event that the downlines of an FBO sponsor into a foreign country and the FBO has not previously been sponsored into that country, the FBO will be automatically sponsored into that foreign country and agrees to the prevailing policies and local laws of that foreign country and agrees to be bound by the dispute resolution policies set forth herein.

17.02 Forever agrees to sell the FBO product and pay volume bonuses as provided in the Company Marketing Plan, provided the FBO is not in violation of such FBO's contract with Forever.

17.03 An FBO may develop his/her own marketing techniques, so long as they are not in violation of any Company, state, federal or jurisdictional rules, regulations or statutes.

17.04 Any transfer other than by inheritance of a Forever Business, without prior Company approval, is prohibited and any such transfer shall be void. For the purpose of this provision, a change of beneficial interest of a Trust held Forever Business shall be treated as a transfer, which requires written approval by the Company to be valid.

17.05 Except as herein provided, an FBO is prohibited from, directly or indirectly, changing Sponsors. Forever will only consider the first valid Application received by the Home Office. Subsequent applications shall be disallowed.

17.06 When an FBO changes residence to a different country, he/she must notify the old country of residence so that the address can be changed and a new Home Country assigned.

17.07 Errors or Questions. If an FBO has questions about or believes any errors have been made regarding the Personal Discount, bonuses, downline activity reports, charges, or changes, the FBO must notify Forever within sixty (60) days of the date of the purported error or incident in question. Forever is not responsible for any errors, omissions or problems not reported within sixty (60) days.

17.08 Voluntary Termination

- (a) An FBO may terminate his/her Forever Business by submitting a written request, signed by all named individuals appearing on the current approved Forever Business. The effective termination date is the date on which the Home Office accepts the termination request. The terminating FBO forfeits the current sales level and all downlines, including those in foreign countries, established at the time.
- (b) Once an FBO terminates, the spouse (if on the same FBO Business) is also considered terminated.
- (c) After 12 months, a terminated FBO may reapply subject to Home Office approval. Upon such approval the FBO will enter as a Novus Customer, and will not have the previous downline organization restored.
- (d) If the terminating FBO is a Sponsored Recognized Manager, and has any 1st Generation Recognized Managers in his/her organization, these Managers will be classified as Inherited Managers to the newly appointed Sponsor.

17.09 Termination or Suspension for Cause

- (a) Termination means a severance of all domestic and international privileges and contractual rights available to an FBO, including the privilege to buy and distribute the products. The Termination will result in the inability to qualify for Bonuses, and severance of participation in all other benefit programs sponsored by the Company.
- (b) A terminated FBO shall, upon demand by Forever, be liable to repay, return or compensate Forever for any benefit programs, prizes, inventories, or bonuses received from Forever from and after the date of the activities causing such Termination. After recouping any costs or damages resulting from the terminated FBO's conduct, forfeited bonuses, caused by such Termination, shall be paid to the next qualifying FBO upline who is not in violation of any of the Company Policies and the Code of Professional Conduct.
- (c) After 12 months, a terminated FBO may reapply subject to Home Office approval. Upon such approval the FBO will enter as a Novus Customer, and will not have the previous downline organization restored.
- (d) Suspension is a temporary status that prohibits an FBO from placing orders, receiving profit and bonus payments, and sponsoring other FBOs.
- (e) The profits and bonuses of a Suspended FBO shall be held until the FBO is either reinstated or terminated. If reinstated, the withheld payments shall be paid to the FBO; otherwise they shall be disbursed in accordance to the marketing plan.
- (f) If the terminated FBO is a Sponsored Recognized Manager, and has any 1st Generation Recognized Managers in his/her organization, these Managers will be classified as Inherited Managers to the newly appointed Sponsor.

17.10 Internet Policies

- (a) **Selling Products online.** Every Forever Business Owner will be offered the opportunity to take out a subscription to FLP360, which contains the possibility of owning a personally managed Forever website with the aim of promoting their business and its products with a direct link to their own Forever webshop on www.foreverliving.com. Any online orders placed via this website will be

executed promptly by Forever. Any change pertaining to the contents of the FLP360 website or any additions to this site must comply with the Company Policies and the Code of Professional Conduct, and be approved by Forever.

- (b) In order to maintain the integrity of Forever's brand name, its products (see 17.10.(f)) and to maintain the FBO/Customer relationship, an FBO is not allowed to sell Forever products online via an independent website. Online sales may only take place via the official Forever webshop on www.foreverliving.com which may be accessed either directly or via a direct link to this webshop.
- (c) An independent website created by an FBO for the promotion of their business and/or products without online sales or sponsoring taking place is permitted if this website complies with the applicable laws and the Company Policies and the Code of Professional Conduct. Product descriptions which are perfectly conform to the ones found in the most recent product brochure are permitted, other product descriptions are allowed as stated in a ricle 17.10 (g).
It is compulsory for this website to contain a link to the official website/webshop*, either to www.foreverliving.com or to the FBO's FLP360 website. A website owned by an Independent Business Owner should always be recognisable as such and should not allow people to think that they are dealing with an official (corporate) Forever website. For this reason, the FBO is obliged to state their personal name (as opposed to a company name) at the top of the home page followed by 'Independent Forever Business Owner'. Furthermore, this independent FBO website needs to be approved beforehand by Forever.
- (d) Online sponsoring of a FBO via the online form is only permitted if this is done by going directly or via a direct link to the official website www.foreverliving.com.
- (e) **Electronic advertising** such as banners, display ads and Google advertisements which comply with the Company Policies and the Code of Professional Conduct, and have been approved beforehand are allowed, as long as it is directly clear who the source of this message is (and that it does not emanate from Forever). Google advertisements need to clearly state the name of the FBO followed by "Independent Forever Business Owner" in every advertisement to prevent consumers from thinking that they are being lead to the official (corporate) webshop/website. The advertisements need to provide a link to the official website/webshop*, the FBO's FLP360 website or the FBO's independent website which was approved by Forever.
- (f) **Intellectual property.** Product names and brand names of Forever are the exclusive property of Forever and cannot (partly) constitute the name of a website or the title of a social media website or statement, an e-mail address, a URL, a sponsored link (such as a Google advertisement) or be applied for any other unauthorised use. This includes the use of the name "Forever Living Products", "Forever Living" and/or all of Forever's trade marks, trade names, product names, the names of domains or variations thereof. This allows the consumer to make a clear distinction between corporate websites and websites created by independent FBO's. The use of online Forever materials, whatever their source, is also subject to prior approval of our head office.
- (g) All websites managed by our FBO's are required to only depict products which carry the Forever Living logo. FBO's subscribe to the company values which need to be reflected in the content of the website.
- (h) Whenever Forever products are discribed, only descriptions as found in the product brochure may be used on the Internet, including social media. The reason being that the wording used in these texts fully comply with EU food and health claims regulations on nutrition (EG1924/2006). Descriptions pertaining to personal, subjective experiences regarding the use of products and/or lifestyle elements in which the products play a part are permitted, provided they comply with

article 16.02(n) on medical claims. All of this content needs to be approved by Forever beforehand. Publishing texts on websites or via social media which were not subjected to prior approval and which do not comply with the regulations stated in the Company Policies and the Code of Professional Conduct may lead to suspension of the account of the FBO concerned.

- (i) **Social media.** Every item posted on social media (such as facebook, Twitter and Youtube) are required to comply with the applicable law, the terms and conditions of the social media platform used as well as the Company Policies and the Code of Professional Conduct. It needs to be clearly stated to which Independent FBO the page belongs in order to prevent the consumer from being mislead. The social media page may contain a link to the official website/webshop* www.foreverliving.com or the FBO's FLP360 website.

The FBO creating and managing the sites is solely responsible for their content and is obliged to ascertain that every item posted either by themselves or by a third party complies with all applicable rules and regulations. Items which do not comply with these rules and regulations need to be removed immediately when asked to do so.

18. LEGAL

18.01 Dispute Resolution/Waiver of Jury Trial

- (a) If a controversy or claim arising out of or relating to the FBO relationship or Forever products cannot be resolved by negotiations, the Company and FBO agree that in order to promote to the fullest extent reasonably possible a mutually amicable resolution of the dispute in a timely, efficient and cost-effective manner, he/she will waive his/her respective rights to a trial by jury and settle the dispute by submitting the dispute to the American Arbitration Association (AAA) for binding arbitration in Maricopa County, Arizona, in accordance with the written procedures adopted by Forever for resolution of disputes. Maricopa County, Arizona shall be deemed the sole and exclusive place for jurisdiction and venue of any dispute between the company and the FBO, and if appropriate, under Forever's dispute resolution procedures, a court of competent jurisdiction located in the State of Arizona, Maricopa County. The Forever Business Owner Application and Agreement shall be governed in all respects by the laws of the State of Arizona.
- (b) Participating in the international sponsoring program is a privilege that gives each FBO the chance to benefit from Forever's international network of companies. The international sponsoring program is monitored from Forever's home office in Maricopa County, Arizona. An FBO participating in the international sponsoring program agrees and consents to any disputes arising out of or relating to the FBO relationship or Forever products, involving any of the Forever affiliated companies, shall be resolved through binding arbitration in Maricopa County, Arizona, pursuant to Forever Living.com and Forever Living Products International, LLC's current dispute resolution policies as set forth above and stated on Forever's Company website at www.foreverliving.com.

18.02 Testamentary Transfers

- (a) The transfer or assignment of a Forever Business is prohibited except in the event of death or legal separation or divorce.
- (b) All Forever Business Owner Applications that contain two signatures, regardless of when signed, shall be treated as creating a Joint Tenancy with Right of Survivorship. If the FBO lives in a community property state, the treatment will be that of Community Property with Right of Survivorship. On the

* The link to the official webshop may contain the FBO-number

confirmation of death of any one of the two signing FBOs, the Forever Business will automatically be transferred to the survivor of the two. This will be the case regardless of what is stated in a Will of the first FBO to be deceased. In addition, this means that when two persons have signed on the Forever Business Owner Application the survivor of the two will be the sole FBO after the death of the first. If an FBO does not wish this result, they must contact the Home Office to express his/her needs and to determine if such needs can be accommodated. Keep in mind that no change in a Forever Business can be made during your lifetime except in the case of a legal separation or divorce.

- (c) If the FBO application of a legally married person has checked the marital status box as being Married, but the application only contains the signature of one of the married parties, the company will treat the Forever Business as being a Joint Tenancy with Right of Survivorship.
- (d) Forever Business Owner applications that have the marital status box checked as being single and with only one signature will be treated by the company accordingly.
- (e) To transfer a single person's Forever Business on death, such FBO must have a Will or use of a Grantor's Trust.
- (f) The Company recognizes Joint Tenancy with Right of Survivorship and use of Grantor Trusts as legal means of holding a Forever Business and in the event of an FBO's death, a means of transferring the Forever Business to the Survivor or named beneficiary respectively without having to go through probate proceeding to get the property to the intended heir.
- (g) If the Forever Business is held in a Business Entity, the death of the primary shareholder will not remove the Forever Business from the Business Entity so long as the ownership of the Business Entity remains in conformity with Company policies governing ownership of such Business Entity. The transfer will be recognized by the Company when a court order or legal documents addressing the transfer are submitted to and approved by the Company.
- (h) Within six (6) months following the date of FBO's death, the surviving FBO, trustee or estate representative shall provide notification of such death to his/her Domestic Home Office of Forever. Such notice is to include a certified copy of the death certificate, a certified copy of the Will or Grantor's Trust, or Court Order, authorizing the transfer of the Forever Business to a qualified successor. After six (6) months from the date of death, Forever may remove the deceased FBO from the Forever Business. Giving timely notification and providing the required documentation for a successor's interest, will be required to prevent a suspension and/or termination of the Forever Business. If based on valid reasons, a request for a reasonable extension of time to provide transfer documents may be submitted to the deceased FBO's Forever Domestic Home Office prior to the end of the six (6) month period. Forever reserves the right to make payments to the joint survivor, beneficiary, trustee or legally authorized personal representative of the estate of a deceased FBO pending the timely submission of appropriate legal documentation.
- (i) The inheritable rights to a Forever Business are limited and restricted as follows:
 - 1) The heir must be a person who can qualify as an FBO.
 - 2) Because the heir must be an adult individual, a trust or guardianship may have to be established for multiple heirs or minor children. In the event a trust is established, a copy must be placed on file with Forever. Its terms must clearly allow the trustee to act as an FBO. A guardian or a trustee of a testamentary trust must be appointed by the court of proper jurisdiction and receive specific approval to be FBO on behalf of the minors.

- 3) A trustee or guardian shall retain the FBO status so long as the Forever Business Owner agreement is not violated, until the beneficiaries have attained the age of majority, and an heir accepts the responsibility of operating the Forever Business with prior approval of the court.
- 4) A trustee, guardian, spouse or other representative-type FBO shall be responsible for the actions of the beneficiary, ward, or his/her spouse for purposes of following the policy terms of the Forever Business Owner agreement. A violation of Company Policies and the Code of Professional Conduct by any of the above individuals may result in termination of the Forever Business.
- 5) The inheritable Forever Business position within the Company Marketing Plan is limited to recognition at no higher than that of Manager. However, bonuses shall be paid at the same levels and requirements as held by the deceased. All Sponsored Managers belonging to the Forever Business will be reclassified as Inherited Managers, who can subsequently qualify as a Sponsored Managers as outlined in Section 5.04(e). Forever Business positions below Manager shall be inherited at that level.

18.03 Transfers Due to Divorce

- (a) During a pending divorce or negotiation of a property settlement, Forever will continue to disburse payments to the FBO as was done prior to the pending action.
- (b) In the event of divorce or a legal separation, a legally enforceable property settlement agreement may decree the Forever Business be granted to one spouse or the other. The Forever Business cannot, however, be partitioned. Only one adult individual will be entitled to retain the current downline of this Forever Business. The other spouse may choose to establish their own Forever Business at the same level of the Marketing Plan, but no higher than Manager, as established with the ex-spouse. Such other spouse must use the original sponsor. The other spouse's new Forever Business shall be treated by the sponsor as Inherited until re-qualified.

19. RESTRICTIVE COVENANTS

19.01 To the extent permitted by law, Forever, its directors, officers, shareholder, employees, assigns and agents (collectively referred to as "Associates") shall not be liable for, and the FBO releases Forever and its Associates from and waives all claims, for any loss of profits, indirect, direct, special or consequential damages, and for any other losses incurred or suffered by the FBO as a result of:

- (a) FBO's breach of the Forever Business Owner Agreement of Forever Company Policies, the Code of Professional Conduct and Procedures;
- (b) the promotion or operation of the FBO's Forever Business and FBO's activities related to it;
- (c) FBO's incorrect or wrong data or information provided to Forever or its Associates; or
- (d) the FBO's failure to provide any information or data necessary for Forever to operate its business, including without limitation, FBO's enrollment and acceptance into the Forever Marketing Plan and the payment of volume bonuses.
- (e) transfers pursuant to death, legal separation or divorce of an FBO.

Each FBO agrees that the entire liability of Forever and its associates for any claim whatsoever related to the relationship of awareness including, but not limited to, any cause of action sounding in contract, tort, or equity, shall not exceed, and shall be limited to, the amount of products FBO has purchased from Forever that are in resalable condition.

19.02 Limited License to Use Company Marks

- (a) The name "Forever Living Products" and symbols of Forever and other names as may be adopted by Forever including Forever Product names are proprietary trade names and trademarks of the Company.
- (b) Each FBO is hereby licensed by Forever to use Forever's registered trademarks, service marks, and other marks (hereinafter collectively referred to as "Marks"), in conjunction with the performance of the FBO duties and obligations under the Forever Business Owner Agreement and the corresponding policies and procedures. All Marks are and shall remain the exclusive property of "Forever". The Marks may only be used as authorized by the Forever Business Owner Agreement and the Forever's corresponding policies and procedures. The license granted herein shall be effective only as long as the FBO is in good standing and in full compliance with Forever's policies and procedures. However, it is prohibited for a FBO to claim any ownership of Forever's Marks (i.e., registering for a domain name using the name "Forever", "Forever Living", or any other Forever Mark in any way, shape or form) unless it has been approved in writing by Forever. These Marks are of great value to Forever and are supplied to each FBO for each FBO's use in an expressly authorized manner only.
- (c) FBOs may not use any written, printed, recorded or any other material in advertising, promoting or describing the product or Forever marketing program, or in any other manner, any material which has not been copyrighted and supplied by Forever, unless such material has been submitted to Forever and approved in writing by Forever before being disseminated, published or displayed.
- (d) FBOs may not alter any packaging, labels, or directions for use for any Forever Products, or recommend that a Product be used in any way other than as indicated by the Company literature.

20. CONFIDENTIAL INFORMATION AND NONDISCLOSURE AGREEMENT

- 20.01**
- (a) Downline reports and all other reports and genealogical information, including, but not limited to, downline sales organization information and commission recap statements, are private, proprietary and confidential to Forever.
 - (b) Every FBO who is provided with such information must treat it as private and confidential and take care to maintain its secrecy and refrain from making any use thereof for any purpose other than the management of his/her downline sales organization.
 - (c) An FBO may have access to private and Confidential Information which he/she acknowledges to be proprietary, highly sensitive and valuable to Forever's business and is being made to him/her solely and exclusively for purposes of furthering the sale of Forever products and prospecting, training and sponsorship of third parties who may desire to become FBOs and to further build and promote his/her Forever business.
 - (d) "Trade Secret" or "Confidential Information" shall also mean information, including a formula, pattern, compilation, program, device, method, technique or process, that:
 - 1) derives independent economic value, actual or potential, from not being generally known to other persons who can obtain economic value from its disclosure or use; and
 - 2) is the subject of efforts that are reasonable under the circumstances to maintain its secrecy.
 - (e) Whenever Forever makes information available to the FBO, it shall be for the sole purpose of conducting Forever business.

- (f) An FBO is prohibited from using, disclosing, duplicating or otherwise making any Trade Secret or Confidential Information available to anyone other than FBOs, without the prior written consent of Forever.
- (g) An FBO is prohibited from, directly or indirectly, using, capitalizing upon or exploiting any Trade Secret or Confidential Information for his/her own benefit, or for the benefit of anyone else, other than for the purpose of conducting his/her Forever business.
- (h) An FBO shall maintain the confidentiality and security of the Trade Secret and Confidential Information in his/her possession and to protect against disclosure, misuse, misappropriation or any other action inconsistent with Forever's rights.
- (i) **Further Restrictive Covenants.** In consideration to Forever for the receipt of Trade Secret or Confidential Information, the FBO inherently agrees that for the term of the Forever Business, the FBO shall not take or encourage any action, the purpose or effect of which would be to circumvent, breach, interfere with or diminish the value or benefit of Forever's contractual relationships with any FBO. Without limiting the generality of the foregoing, for the term of the Forever Business, the FBO agrees not to directly or indirectly, contact, solicit, persuade, enroll, sponsor or accept any FBO, Forever customer or anyone who has been an FBO or Customer for the last twelve (12) months, into, or to encourage any such person in any way to promote, opportunities in marketing programs of any direct sales company other than Forever.
- (j) The agreements contained in the "Confidential Information" section of these policies shall remain forever and in perpetuity. The agreements contained in the "Further Restrictive Covenants" section of these policies shall remain in full force and effect during the term of the previously executed Forever Business Owner Agreement between Forever and the FBO, and thereafter until the later of one (1) year from the latest receipt of any Confidential Information or twelve (12) months after the expiration and termination of such Forever Business Owner Agreement.

21. CODE OF PROFESSIONAL CONDUCT

21.01 Integrity, Respect, Diligence

We take great pride in not only on what we achieve, but how we achieve it. In fact, much of the Company's appeal to prospective new Business Owners is its well-deserved legacy of integrity, the respect we show to others and the diligence with which we build successful Forever businesses. As a Business Owner, we invite you to examine more closely your role in maintaining these core values (Forever 11 values) and the underlying standards of conduct in a manner that will add to our legacy and ensure our long term mutual success. Failure to abide by the principles outlined in the Code of Professional Conduct may result in disciplinary action up to and including termination.

21.02 Effort, Sacrifice and Dedication

Forever Business Owners teach the principles of direct sales and network marketing to their teams, emphasizing that, like any other worthy pursuit, it requires effort and sacrifice to be successful. The flexibility and financial freedom afforded by the Forever Opportunity are earned by those who dedicate themselves to a routine of hard work over an extended period of time.

21.03 FBOs Are Builders

Forever Business Owners are builders. They build their individual retail businesses, their first line sponsored business and their multi-generational team. There is no place for tearing down, dismantling or discouraging others from building their respective businesses.

21.04 No Medical, Lifestyle or Income Claims

Forever Business Owners are truthful when prospecting by not making exaggerated claims about the Company, the capabilities of its products or the rewards available within its Marketing Plan whether in person or via social media. This includes medical claims and income projections of any kind.

21.05 Loyalty

Forever Business Owners are loyal to the Company, its staff and representatives, and fellow Business Owners at all times, avoiding gossip, criticism and internal 'politics'.

21.06 Proud Professional Direct Seller

Forever Business Owners look and act the part of a proud professional direct seller and network marketer.

21.07 Teach Good Networking Principles

Forever Business Owners teach their Downline Business Owners and teams good principles of networking and personal conduct.

21.08 Positive Attitude

Forever Business Owners display a positive attitude in both speech and behavior, whether in person or via social media, to all Business Owners, in a spirit of co-operation and teamwork.

21.09 Support Fellow Business Owners

Forever Business Owners are willing to help their own teams as well as give support to fellow Business Owners and their teams so that all benefit from a successful, vibrant, active local community of Business Owners.

21.10 Compliance With Company Policies, Code of Professional Conduct, Seldia (The European Direct Selling Association) Codes of Conduct

Forever Business Owners are aware of and comply with all aspects of the Company Policies, Code of Professional Conduct, and the European Direct Selling Codes of Conduct (Seldia).

21.11 Participation in Company Events

Active Forever Business Owners attend a majority of Company events, and promote Company events to their team.

21.12 Lead By Example

Forever Business Owners lead by example by sponsoring new frontline Business Owners, achieving monthly 4 Case Credits and striving to qualify as Leadership Managers and to achieve the Earned Incentive, Chairman's Bonus, Eagle Manager Retreat and Global Rally.

21.13 Avoid Excessive Product Purchasing

Forever Business Owners encourage those they sponsor to carry product inventory appropriate to their needs for personal consumption and direct sales activity and to avoid excessive buying.

21.14 Integrity in Sponsoring

Forever Business Owners insist that prospective Business Owners are sponsored under the Business Owner who introduced them to the Forever Opportunity; and refrain from sponsoring another Business Owner's prospect.

21.15 Dealing with Challenges, Issues and Problems

Forever Business Owners deal with challenges, issues and problems personally and do not share them with Business Owners who are not personally involved, nor post them on social media. They use proper lines of communication for seeking answers or expressing concerns, beginning with their sponsor and moving upline or to the Company for further inquiry.

21.16 Refrain from Promoting Non-Forever Product or Service

Forever Business Owners refrain from promoting and/or selling any non-Forever product or service without prior written approval of the International Home Office.

21.17 Excessive Charges for Meeting Attendance

Forever Business Owners refrain from promoting or hosting events, seminars, webinars, or meetings, regardless of venue or modality, within the Forever universe of FBOs where the charge for such activity exceeds the reasonable break-even costs of producing/conducting the activity. The purpose for all similar activities is to generate interest in, and income through, the Forever Marketing Plan.

21.18 Meetings in Company Facilities

Forever Business Owners demonstrate their willingness to help fellow FBOs, regardless of Sponsorship line, by inviting them and their guests to meetings conducted in Company facilities.

21.19 Persuading FBOs to Terminate

Forever Business Owners refrain from, in any manner, inducing, coercing or persuading any other Business Owner to terminate his or her position, cease doing business or reduce his or her business building activities for any reason.

KEYWORDS

- 15% discount (Novus Customer Price), **101**
- 30% discount (Wholesale Price), **102**
- 6-month Policy, **106**
- 36-month Policy, **107**
- Activity Requirement, **106**
- Address Change, **121, 124**
- Advertising on the Internet, **126**
- Arbitration, **127**
- Bonus Calculation, **107**
- Bonus Payment, **107**
- Chairman's Bonus, **115**
- Claims: earnings; medical; product, **123**
- Diamond Centurion Manager, **113**
- Diamond Manager, **113**
- Diamond-Sapphire Manager, **112**
- Dispute Resolution, **127**
- Divorce, **129**
- Double Diamond Manager, **113**
- Eagle Manager, **110**
- Earned Incentive (Forever2Drive), **114**
- Exhibitions, **122**
- Exporting product, **123**
- FBO Application, **100**
- FBO: requirements of, **102**
- Gem Bonus, **113**
- Gem Manager, **100**
- Global Rally, **117**
- Guarantee, **102**
- Inheritable Rights, **128**
- Inherited Manager, **108**
- International Sponsoring, **120**
- Internet Policies, **125**
- Joint Tenancy with Right of Survivorship, **127**
- Leadership Bonus, **109**
- Literature, **122**
- Marriage/Registered Partnership, **128**
- Minimum Order, **119**
- Ordering: 25 cc Limit/Minimum Order/Procedure, **119**
- Ordering: 75% Re-Order Policy, **119**
- Ordering: in another name, **122**
- Personal Bonus, **99**
- Promoting other companies, **122**
- Proxy, operating by, **123**
- Recognized Manager, **107**
- Refund, **103**
- Responsoring, **119**
- Sapphire Manager, **112**
- Selling: in original packaging, in stores, on the Internet, to other Distributors, to others for resale, **122**
- Senior Manager, **112**
- Soaring Manager, **112**
- Sponsored Manager, **108**
- Sponsoring: Forever Business Owners into other companies, fraudulent, International, **121**
- Termination: for cause, voluntary, **125**
- Transferred Manager, **108**
- Triple Diamond Manager, **113**
- Unrecognized Manager, **108**
- Volume Bonus, **99**
- Wholesale Qualified, **102**

**The
Aloe Vera
Company**



FOREVER