



Let's work

Together



Règlement de Collaboration
Kooperationsregelung



FOREVER LIVING PRODUCTS™

SOMMAIRE

1. Introduction
2. Définitions
 - Consommateurs finaux
 - Case Credit
 - New Distributeur
 - Distributeur
 - Distributeur Actif
 - Entreprise
 - Siège Social
 - Produits FLP
3. Engagements, Garanties, Retours de Produits et Rachat
4. Structure du Bonus / Plan Marketing
5. Leadership Bonus
6. Distinctions Managers autres niveaux
7. Distinctions Gem Managers
8. Jonathan Bonus
9. Earned Incentive Program (Carplan)
10. International Super Rally
11. Statut de Manager et requalifications
 - Inherited Manager
 - Transferred Manager
 - Qualifications pour un Statut Actif
 - Procédures de requalification
12. Politique de reparrainage
13. Procédures de commande
14. Dispositions légales
 - Partenaires commerciaux indépendants
 - Politique de l'Entreprise / Règlement de Collaboration
 - Rupture de contrat
 - Règlement des conflits / Contestation du jugement d'un jury
 - Rupture de contrat volontaire
 - Demandes valides
 - Cession en cas d'héritage
 - Cession en cas de divorce
 - Responsabilité
15. Communiqués
16. Politique de l'International Sponsoring

1 INTRODUCTION

Forever Living Products Benelux B.V. ("FLP") utilise un concept unique, par lequel elle encourage et soutient l'utilisation et la vente au détail de ses produits dans le monde entier par l'intermédiaire de Distributeurs indépendants. FLP est un ensemble d'entreprises parentes avec des distributeurs qui introduisent des produits FLP sur le marché dans le monde entier. FLP propose à ses Distributeurs des produits de la plus haute qualité, du personnel d'assistance ainsi qu'un plan marketing dans le secteur. Son utilisation du Forever Team Marketing est unique. Les entreprises affiliées et leurs produits proposent aux consommateurs et aux Distributeurs la possibilité d'améliorer leur qualité de vie en utilisant les produits FLP, et offrent des chances égales de réussir à tout un chacun étant prêt à exécuter le programme comme il se doit. Contrairement à de nombreuses autres activités commerciales, au sein de FLP les participants ne prennent que peu de risques financiers, étant donné le fait qu'aucun apport de capital minimum n'est requis et que l'Entreprise utilise une politique de rachat flexible.

Nos entreprises ne conçoivent toutefois pas qu'un Distributeur atteindra une réussite financière sans travailler ou en faisant uniquement confiance aux efforts des autres. Au sein des entreprises de FLP, la rémunération est basée sur les produits vendus. Un Distributeur est un partenaire commercial indépendant dont la réussite ou l'échec dépendent de son effort personnel.

Le succès des entreprises FLP connaît une longue histoire. Les objectifs fondamentaux du Plan Marketing FLP sont la promotion de la vente des produits de qualité supérieure de l'Entreprise et de l'utilisation de ceux-ci par les clients. L'objectif fondamental des Distributeurs est la création d'une équipe de vente orientée vers la promotion de la vente et de l'utilisation de produits de l'Entreprise par les clients.

A tous les niveaux du Plan Marketing de Forever Living Products, des Distributeurs indépendants sont encouragés à vendre chaque mois des produits et à tenir à jour la comptabilité correspondante.

Les Distributeurs qui ont du succès reçoivent des informations actuelles concernant le marché en participant à des réunions de formations, en privilégiant le contact personnel avec leurs clients et en parrainant d'autres personnes pour que celles-ci vendent également aux consommateurs finaux.

2. DÉFINITIONS

- 2.1 Toute personne qui achète des produits pour une utilisation personnelle est un "Consommateur final".
- 2.2 Un "Case Credit" est une unité de mesure pour le Plan Marketing, des bonus, des récompenses et des Earned Incentives pour les Distributeurs qui sont mentionnés dans le Plan Marketing FLP. Pour chaque 200 euros de produits FLP achetés à l'Entreprise, environ un Case Credit est attribué.
- 2.3 Le niveau "New Distributeur" réfère à un Distributeur qui n'a pas encore atteint le niveau d'Assistant Supervisor.
- 2.4 Un "Distributeur" est une personne âgée d'au moins 18 ans qui a rempli un formulaire Candidature Distributeur et qui est enregistré personnellement par un distributeur de l'Entreprise. Les Distributeurs achètent les produits directement à l'Entreprise au prix de gros publié.
- 2.5 Un "Distributeur Actif" est un Distributeur qui a obtenu par mois au moins quatre Case Credits

de ses CC Personnels et Distributeur, dont au moins un Case Credit personnel. Le Chiffre d'Affaire Personnel Imputable peut être réalisé personnellement ou par des Nouveaux Distributeurs parrainés personnellement. Le statut "Distributeur Actif" est révisé chaque mois.

- 2.6 "Entreprise": Forever Living Products Benelux B.V.
- 2.7 "Siège Social": Le Siège Social de Forever Living Products Benelux B.V.
- 2.8 Les "Produits FLP" sont les produits qui ont été introduits sur le marché par Forever Living Products Benelux B.V., ou par une autre entreprise au sein du Groupe Forever Living Products.

3. ENGAGEMENTS, GARANTIES, RETOURS DE PRODUITS ET RACHAT

- 3.1 Sauf réglementation contraire, les délais suivants s'appliquent.
- 3.2 Le Siège social est responsable de la satisfaction et garantit que ses produits sont exempts de défauts et qu'ils répondent en majeure partie aux spécifications du produit. Une garantie s'applique à tous les produits FLP à l'exception de la documentation et des articles de promotion.

Consommateurs finaux

- 3.3 Le consommateur final bénéficie d'une garantie de satisfaction à 100 %. Dans les trente (30) jours suivant la date d'achat, le client peut: (a) recevoir un nouveau produit en remplacement d'un produit défectueux; ou (b) annuler l'achat et retourner le produit contre remboursement intégral, auprès du Distributeur. Dans tous les cas, un Formulaire Retour de Produit, un justificatif d'achat ainsi qu'un retour du produit dans les délais requis sont exigés, tout ceci devant être déposé auprès du Distributeur.
- 3.4 Le Distributeur est responsable de la satisfaction du client, de l'échange du produit ou du remboursement du prix d'achat. En cas de conflit, le Siège Social analysera la situation et résoudra le conflit.

Procédure de Règlement de Retour et de Règlement de Rachat pour les Distributeurs

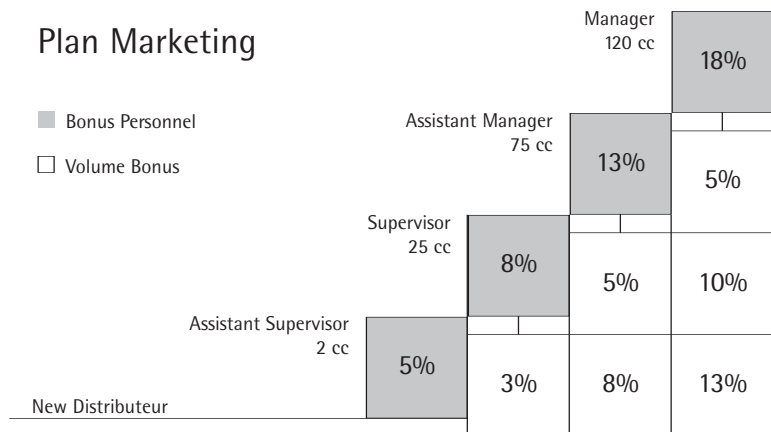
- 3.5 Durant la période de garantie mentionnée, le Siège Social fournira un nouveau produit en remplacement du produit défectueux ou du produit qu'un Client aura retourné à un Distributeur pour des raisons d'insatisfactions. Un contrôle du justificatif d'achat dans les délais requis est nécessaire lors d'un tel remplacement. De plus, le Distributeur doit, après retour des produits par un client, pouvoir fournir au siège social un justificatif de vente du Client ainsi qu'un Formulaire Retour de Produit dûment rempli et signé. Le distributeur qui a une réclamation concernant le produit doit également être le distributeur qui a acheté le produit au siège social Benelux. Des réclamations à maintes reprises concernant des produits par les mêmes parties seront refusées.
- 3.6 Lorsqu'un Distributeur cesse sa fonction, le Siège rachètera les produits FLP invendus et vendables que le Distributeur a achetés chez FLP Benelux BV dans les douze (12) mois précédents. Un tel rachat a lieu après résiliation écrite par lettre recommandée du Distributeur indiquant qu'il renonce à tous les privilèges et droits liés à sa fonction. Le Distributeur doit renvoyer au Siège tous les produits pour lesquels le remboursement est demandé, avec justificatif de l'achat. Une fois les faits contrôlés, le Distributeur recevra une confirmation écrite de sa radiation. Le Siège

effectue le remboursement par virement bancaire. Lorsque le Distributeur cesse sa fonction dans les 90 jours après son inscription, il a droit à un remboursement total (limité aux 3 premiers CC) du montant d'achat. Au-delà des 3 CC, des frais administratifs de 20% seront facturés sur les autres produits envoyés en retour. Lorsque le Distributeur cesse sa fonction après une durée supérieure de 90 jours, le Siège facturera 20% supplémentaires sur le montant d'achat total des produits renvoyés, étant invendus et vendables, qu'il a achetés pendant les 12 mois précédents. Le montant à rembourser sera déduit des bonus qu'il a reçus personnellement sur l'achat initial. Les bonus et Case Credits correspondants des produits retournés, qui ont été reçus par son Upline, feront également l'objet d'une correction. Si les Case Credits ont été utilisés pour élever le niveau du Distributeur ou de l'Upline, ces augmentations seront de nouveau calculées, après déduction des Case Credits, pour déterminer si elles doivent être maintenues. Après recouvrement des frais éventuels ou autres dommages causés par le comportement de l'ancien Distributeur, le Siège radiera le Distributeur du Plan marketing FLP et toute sa Downline remontera directement sous le Sponsor de l'ancien Distributeur dans l'ordre de succession existant.

- 3.7 Le règlement de rachat a pour objet d'imposer l'obligation aussi bien au Sponsor qu'au Siège Social de veiller à ce que le Distributeur parrainé achète des produits de façon réfléchie. Un Distributeur n'a pas le droit d'acheter plus de produits que le nombre de produits dont il a besoin pour son utilisation personnelle et pour son entreprise. Le Sponsor doit informer correctement ses Distributeurs de sorte à ce qu'ils achètent au maximum la quantité dont ils ont besoin pour satisfaire au besoin de vente immédiat; ce n'est qu'après avoir vendu, utilisé ou s'être servi de 75% du stock de produits qu'ils peuvent de nouveau commander des produits. Les produits considérés comme vendus ou utilisés n'entrent pas en ligne de compte pour le rachat en vertu du règlement de rachat, à l'exception de lorsque l'on se démet de son inscription dans les 90 jours.

4. STRUCTURE DU BONUS / PLAN MARKETING

Le Plan Marketing Forever Livina renferme ce qui suit:



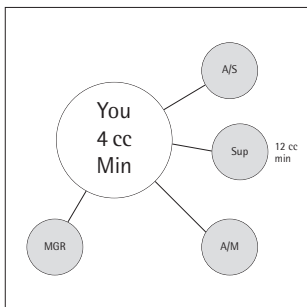
- 4.1 Le Bonus Personnel (PB) est un bonus sur le Chiffre d'Affaires Personnel et sur le Chiffre d'Affaires Imputable Personnel de Nouveaux Distributeurs parrainés.
- 4.2 Le Volume Bonus (VB) est un bonus sur le Chiffre d'Affaires Imputable De Groupe de vos Assistants Supervisors, Supervisors et Assistant Managers parrainés personnellement.
- 4.3 **New Distributeur:**
aucun PB n'est versé à ce niveau.
- 4.4 **Assistant Supervisor:**
PB de 5 %
Aucun VB n'est versé à ce niveau.
- 4.5 **Supervisor:**
PB de 8 %
VB de 3 % sur le Chiffre d'Affaires Imputable de tous les Assistant Supervisors parrainés personnellement et du Groupe.
- 4.6 **Assistant Manager:**
PB de 13 %
VB de 5 % sur le Chiffre d'Affaires Imputable de tous les Supervisors parrainés personnellement et du Groupe.
VB de 8 % sur le Chiffre d'Affaires Imputable de tous les Assistant Supervisors parrainés personnellement et de leur Groupe.
- 4.7 **Manager:**
PB de 18 %
VB de 5 % sur le Chiffre d'Affaires Imputable de tous les Assistant Managers parrainés personnellement et de leur Groupe.
VB de 10 % sur le Chiffre d'Affaires Imputable de tous les Supervisors parrainés personnellement et de leur Groupe.
VB de 13 % sur le Chiffre d'Affaires Imputable de tous les Assistant Supervisors parrainés personnellement et de leur Groupe.
- 4.8 Un Nouveau Distributeur n'entre pas en ligne de compte pour un bonus ou pour le parrainage d'autres personnes au sein du Plan Marketing FLP jusqu'à ce qu'il ait atteint le niveau d'Assistant Supervisor. Un Nouveau Distributeur qui achète deux (2) Case Credits de l'Entreprise en deux mois consécutifs, sera promu au niveau d'Assistant Supervisor.
- 4.9 Le PB sur le Chiffre d'Affaires Imputable Personnel d'un New Distributeur est payé au Sponsor du New Distributeur. Les Case Credits entrent également en ligne de compte aussi bien pour le New Distributeur que le Sponsor en tant que Chiffre d'Affaires Imputable Personnel.
- 4.10 Chaque mois ou deux mois consécutifs peuvent être utilisés pour économiser les Case Credits nécessaires pour atteindre le niveau d'Assistant Supervisor, de Supervisor, d'Assistant Manager ou de Manager. Tous les déplacements vers le haut ont lieu à la date exacte à laquelle suffisamment de Case Credits ont été économisés pour d'atteindre ce niveau spécifique.
- 4.11 Tous les bonus sont calculés sur le prix de vente au détail conseillé au Benelux mentionné dans le Bonus Recap mensuel du Distributeur ("Prix de vente conseillé").

- 4.12 Pour ces niveaux de vente, aucune requalification n'est nécessaire une fois que ceux-ci sont atteints, à moins que la collaboration avec le Distributeur ne soit achevée ou que le Distributeur soit de nouveau parrainé.
- 4.13 Le Contrat de Distribution n'est pas cessible. La Cession du Contrat de Distribution n'est possible qu'en cas de décès.
- 4.14 Tous les Distributeurs qui mettent fin à la coopération ou avec lesquels la coopération prend fin doivent attendre deux ans au moins, à compter de la date de réception de la résiliation par le Siège, avant de pouvoir lui remettre une nouvelle demande.
- 4.15 Un Distributeur ne peut pas dépasser le sponsor dans le Plan Marketing pour atteindre un niveau.
- 4.16 Pour entrer en ligne de compte pour un Volume Bonus et autres éventuels bonus spécifiques ayant été gagnés par des groupes parrainés par eux-mêmes, les Supervisors, Assistant Managers et Managers doivent se qualifier en tant que Distributeurs Actifs (voir 2.5) et doivent satisfaire à toutes les exigences du Plan Marketing.
- 4.17 Les bonus sont calculés en fonction de la position dans le Plan Marketing. Le bonus est payé selon le niveau atteint à ce moment précis. Exemple: si un Assistant Supervisor obtient 30 Case Credits personnels en un mois ou deux mois civils consécutifs, ce dernier gagne un bonus personnel de 5 % sur les 25 premiers Case Credits et de 8% sur les 5 Case Credits restants.
- 4.18 Un exemple avec un nouveau Manager: si un Assistant Supervisor obtient un Chiffre d'Affaires de 150 Case Credits en un mois civil et atteint de ce fait le niveau de Manager, le Sponsor actif de ce dernier reçoit le Case Credit intégral des 120 premiers Case Credits. Les autres 30 Case Credits de Chiffre d'Affaire Imputable sont, selon l'applicabilité, ajustés avec 40 %, 20 % et 10 % pour les Managers upline qui entrent en ligne de compte pour un bonus.
- 4.19 Un Assistant Supervisor, un Supervisor ou un Assistant Manager ne reçoit aucun Volume Bonus sur un Distributeur dans le groupe parrainé au même niveau du Plan Marketing Forever Living Products. Ces niveaux reçoivent toutefois des Case Credits provenant de sources semblables de sorte à monter au sein du Plan Marketing Forever Living Products.
- 4.20 Le bonus est versé sur le numéro de compte en banque/numéro de compte postal le quinze du mois suivant la vente des produits. Par exemple: un bonus concernant une vente en janvier est viré le 15 février.
- 4.21 Un Distributeur devient un Recognized Manager et reçoit une broche de Manager en or lorsque: (1) son équipe de vente obtient pendant un ou deux mois civils consécutifs 120 Case Credits provenant de Chiffre d'Affaires Imputable Personnel et/ou de Chiffre d'Affaires Imputable Non-Manager; et (2) est Actif personnellement pendant la même période d'un ou deux mois civils consécutifs et (3) sa downline ne comprend aucun autre Distributeur qui entre en ligne de compte pour le niveau de Manager dans cette même période d'un ou deux mois. Si un Manager dans la downline se qualifie dans la même période d'un ou deux mois consécutifs, le Distributeur devient un Recognized Manager; ce dernier doit toutefois être personnellement Actif et doit obtenir dans le dernier mois de qualification au moins 25 Case Credits Imputables Personnels et/ou Case Credits Imputables Non-Manager de Distributeurs provenant d'autres downlines que la downline Manager qui se déplace vers le haut le même mois.

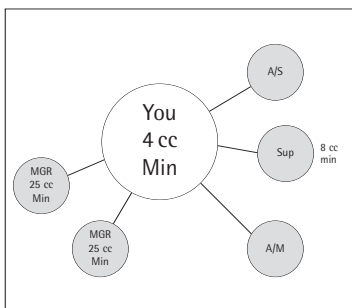
5. LEADERSHIP BONUS ("LB")

- 5.1 Un Distributeur qui est devenu un Recognized Manager doit soutenir ses différentes downlines avec l'intention de contribuer à leur réussite en tant que Distributeur FLP. Recognized Manager Actif Reconnu devient "Leadership Manager" lorsqu'il a développé une downline Manager et il peut entrer en ligne de compte pour un Leadership bonus si il a par mois obtenu des ventes d'au moins 12 Case Credits Imputables Personnels et/ou Case Credits Imputables Non-Manager. Les Case Credits Non-Manager ne passent pas par le biais d'un Manager (actif ou inactif).
- 5.2 Un Leadership Bonus peut être payé contre les pourcentages suivants aux Recognized Managers dont la downline comprend également des Recognized Managers:
- Paiement de bonus de 6 % sur toutes les Premières Générations de Managers et leurs commandes collectives.
 - Paiement de bonus de 3 % sur toutes les Deuxièmes Générations de Managers et leurs commandes collectives;
 - Paiement de bonus de 2 % sur toutes les Troisièmes Générations de Managers et leurs commandes collectives.
- 5.2.1 Le Leadership Bonus et les Case Credits annexes (40%, 20%, 10%) d'un Manager qui n'entre pas en ligne de compte pour un Leadership Bonus, seront proportionnellement imputés aux upline Managers qui entrent en ligne de compte pour un Leadership bonus.
- 5.3 Un Recognized Manager Actif peut réduire les 12 Case Credits mensuels exigés à huit Case Credits en possédant deux downlines distinctes avec Recognized Managers Actifs qui, d'après le bilan de chacun de ces Managers, ont obtenu chacun sur le mois passé au moins 25 Case Credits par mois de leur Chiffre d'Affaires Imputable. Un Recognized Manager Actif peut également réduire les 12 Case Credits par mois exigés à quatre Case Credits en possédant trois downlines distinctes avec Recognized Manager Actif qui, d'après le bilan de chacun de ces Managers, ont obtenu chacun sur le mois passé au moins 25 Case Credits par mois de leur Chiffre d'Affaires Imputable.
- 5.4 La downline d'un Recognized Managers Actif qui, d'après de Bonus Recap du mois écoulé a obtenu au moins 25 Case Credits de son Chiffre d'Affaires Imputable, entre en ligne de compte pour la réduction de tous les Case Credits minimum de 12, 8 ou 4 Case Credits pour les Upline managers.

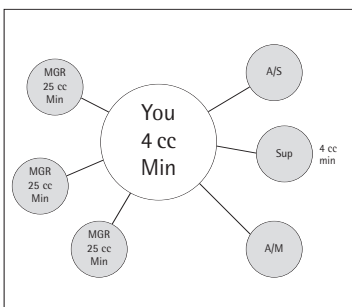
- 5.5 Si un Recognized Managers Actif obtient 12 Case Credits personnels et non-Manager, il entre en ligne de compte pour tous les Leadership Bonus annexes.



- 5.6 Si un Recognized Managers Actif possède dans la downline deux Recognized Managers Actifs distincts qui, d'après le Bonus Recap ont obtenu chacun 25 Case Credits ou plus pour le Chiffre d'Affaires Imputable du mois écoulé, les Case Credits Personnels et Non-Manager sont réduits de 12 à 8 Case Credits.



- 5.7 Si un Recognized Managers Actif possède dans la downline trois Recognized Managers Actifs distincts qui, d'après le Bonus Recap ont obtenu chacun au moins 25 Case Credits sur chaque downline durant le mois écoulé, les Case Credits Personnels et Non-Manager sont réduits de 12 à 4 Case Credits.



- 5.8 Si un Recognized Manager n'est pas Actif pendant trois mois consécutifs (voir 2.5), il n'entre pas en ligne de compte pour le Leadership Bonus. Pour recevoir un Leadership Bonus, il doit être Actif et doit avoir obtenu un Chiffre d'Affaires Imputable d'au moins 12 Case Credits Actifs et Non-Manager ou plus pendant le quatrième mois durant les trois mois consécutifs précédant la requalification pour un Leadership Bonus. Ces 12 Case Credits sur les ventes doivent avoir lieu dans le pays d'implantation.

6 DISTINCTIONS MANAGERS ET AUTRES NIVEAUX

6.1 Senior Manager

Un Manager qui a parrainé et formé deux (2) Premières Générations de Recognized Managers devient Senior Manager et reçoit une nouvelle broche manager avec deux rubis.

6.2 Soaring Manager

Un Manager qui a parrainé et formé cinq (5) Premières Générations de Recognized Managers devient Soaring Manager et reçoit une nouvelle broche manager avec cinq rubis. Pour un Soaring Manager avec cinq (5) Premières Générations Actives de Managers Parrainés, le nombre de Case Credits exigés pour le Earned Incentive Program peut être réduit à 40 Case Credits pour le niveau 1, 50 Case Credits pour le niveau 2 et 60 Case Credits pour le niveau 3.

7. DISTINCTIONS GEM MANAGERS

7.1 Sapphire Manager

Un Manager qui a parrainé et formé neuf (9) Premières Générations de Recognized Managers devient Sapphire Manager et reçoit lors d'une Journée Jonathan une broche en or avec huit saphirs. Les broches sont uniquement délivrées lors de la Journée Jonathan ou lors d'autres réunions présidées par un représentant approuvé par l'Entreprise.

- a. Un Distributeur qui devient Sapphire Manager est en outre honoré d'un voyage entièrement payé de quatre jours et trois nuits.

7.2 Diamond Sapphire Manager

Un Manager qui a parrainé et formé dix-sept (17) Premières Générations de Recognized Managers devient Diamond Sapphire Manager et reçoit une broche en or avec quatre diamants et quatre saphirs lors d'une Journée Jonathan ou lors d'une autre réunion reconnue présidée par un représentant approuvé par l'Entreprise.

- a. Ce Contrat de Distribution est en outre honoré d'un goéland en bronze créé spécialement pour l'occasion.
- b. De plus, ce Contrat de Distribution reçoit en outre un voyage entièrement payé de cinq jours et quatre nuits dans une villégiature luxueuse ou dans une autre destination désignée par l'Entreprise.

7.3 Diamond Manager

Un Manager qui a parrainé et formé vingt-cinq (25) Premières Générations de Recognized Managers

devient Diamond Manager et reçoit une broche en or avec huit diamants. Les privilèges qui suivent sont en outre reliés à ce contrat de distribution:

- a. une magnifique bague d'honneur sertie de diamants;
- b. une dispense des exigences minimales pour le Earned Incentive Program et pour les Volume Bonus, à condition qu'au moins vingt-cinq (25) Premières Générations de Recognized Managers soit actifs;
- c. un voyage entièrement payé d'une semaine au World Rally.

7.4 Double Diamond Manager

Un Manager qui a parrainé et formé cinquante (50) Premières Générations de Recognized Managers devient Double Diamond Manager. Les privilèges qui suivent sont en outre reliés à ce contrat de distribution:

- a. une broche avec deux gros diamants spécialement créée pour l'occasion;
- b. un voyage entièrement payé de dix jours et neuf nuits en Afrique du Sud;
- c. un stylo exclusif orné de magnifiques diamants.

7.5 Triple Diamond Manager

Un Manager qui a parrainé et formé soixante-quinze (75) Premières Générations de Recognized Managers devient Triple Diamond Manager. Les privilèges qui suivent sont en outre reliés à ce contrat de distribution:

- a. une broche en or avec trois gros diamants spécialement créée pour l'occasion;
- b. un voyage autour du monde entièrement payé de 14 jours et 13 nuits;
- c. une montre exclusive personnalisée Omega/Rolux (sélectionnée par FLP);
- d. une statue en bronze provenant d'une édition à tirage limité (sélectionné par FLP);

8 Jonathan Bonus

Les Gem Managers qui entrent en ligne de compte pour un Leadership Bonus peuvent également entrer en ligne de compte pour un Jonathan Bonus s'ils répondent aux exigences suivantes:

- 8.1 Les Gem Managers avec neuf (9) Premières Générations Actives de Managers Parrainés ou plus pendant un mois reçoivent 1% complémentaire sur le Chiffre d'Affaires Imputable de toutes les Premières, Deuxièmes et Troisièmes Générations de Managers et de leur groupe pour ce mois (7%, 4 %, 3 %). (Les Inherited Managers, Transferred Managers ou Managers Non-Reconnus ne sont pas des Managers Parrainés).
- 8.2 Les Gem Managers avec dix-sept (17) Premières Générations Actives de Managers Parrainés ou plus pendant un mois reçoivent 2% complémentaire sur le Chiffre d'Affaires Imputable de toutes les Premières, Deuxièmes et Troisièmes Générations de Managers et de leur groupe pour ce mois (8%, 5 %, 4 %).
- 8.3 Les Gem Managers avec vingt-cinq (25) Premières Générations Actives de Managers Parrainés ou plus pendant un mois reçoivent 3% complémentaire sur le Chiffre d'Affaire Imputable de toutes les Premières, Deuxièmes et Troisièmes Générations de Managers et de leur groupe pour ce mois (9%, 6 %, 5 %).

Jonathan Bonus

	Qualification	Première Génération	Deuxième Génération	Troisième Génération
Sapphire Manager	9 Premières Générations Actives de Managers	7%	4%	3%
Diamond Sapphire Manager	17 Premières Générations Actives de Managers	8%	5%	4%
Diamond Manager	25 Premières Générations Actives de Managers	9%	6%	5%

Les pourcentages ci-dessus incluent le Leadership Bonus.

- 8.4 Les Distributeurs étrangers peuvent entrer en ligne de compte pour la Qualification du Jonathan Bonus s'ils se qualifient de nouveau dans ce pays en tant que Managers Parrainés. Lorsqu'ils se qualifient de nouveau et reçoivent une Waiver (Dispense) de leur propre pays, ils sont alors considérés comme Actifs et peuvent à travers leur upline entrer en ligne de compte pour la Qualification du Jonathan Bonus.
- 8.5 Dans le cadre du International Sponsoring, le Jonathan Bonus est payé par pays sur la base de l'activité des Managers dans ce pays. Pour se qualifier pour le Jonathan Bonus à partir d'un pays, vous devez donc, dans le mois où vous entrez en ligne de compte pour un bonus, disposer du nombre requis de Première Génération Active de Managers Parrainés exigé dans ce pays.

9. Earned Incentive Program (Carplan)

- 9.1 Tous les incentives de l'Entreprise visent à encourager les principes de bases d'une bonne mise en place d'un marketing de réseau. A cet effet, un parrainage adéquat et une vente appropriée de produits en quantités utiles et revendables sont nécessaires. Les points de compétition et les prix sont uniquement accordés aux Distributeurs dont le Contrat de Distribution est correctement enregistré sur le Formulaire Candidature Distributeur qui est conservé dans le dossier se trouvant au Siège Social ; ces points de compétition et prix sont accordés aux personnes qui ont développé leurs activités conformément au Plan Marketing FLP et à la Politique de l'Entreprise.
- 9.2 Tous les Distributeurs Actifs entrent en ligne de compte pour une participation au Earned Incentive Program. Tous les Managers qui participent à ce règlement doivent être des Managers Reconnus.
- 9.3 Le montant du Earned Incentive Program doit être utilisé par le Distributeur pour un achat ou pour une location à son nom de, par exemple, une voiture, une maison, un bateau, un avion etc.

- 9.4 On distingue trois niveaux disponibles:
- Niveau 1: L'Entreprise paye un maximum de 400,00 Euros par mois pendant un maximum de 36 mois.
 - Niveau 2: L'Entreprise paye un maximum de 600,00 Euros par mois pendant un maximum de 36 mois.
 - Niveau 3: L'Entreprise paye un maximum de 800,00 Euros par mois pendant un maximum de 36 mois.
- 9.5 Trois (3) mois civils consécutifs sont exigés pour se qualifier.
- 9.6 La qualification pour les mois respectifs est indiquée dans le schéma ci-dessous.
- 9.7 Le volume du troisième mois doit ensuite être conservé ou augmenté. Si le Volume de groupe de Case Credit du distributeur tombe en dessous de la valeur de qualification pour un troisième mois, le Bonus Earned Incentive pour ce mois est alors uniquement le montant gagné basé sur 2,66 euros par Case Credit pour le Volume de Groupe du Distributeur.

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3
CC exigés pour le mois 1	50	75	100
CC exigés pour le mois 2	100	150	200
CC exigés pour le mois 3	150	225	300

- 9.8 Si le Volume de groupe de Case Credit du distributeur au cours d'un mois spécifique baisse jusqu'en dessous des 50 Case Credits, le Bonus Earned Incentive pour ce mois n'est alors pas versé. Si le Volume de groupe de Case Credit du distributeur qualifié augmente au cours des mois suivants jusqu'à 50 Case Credits ou plus, le Bonus Earned Incentive est versé de la manière mentionnée à l'article 9.7.
- 9.9 Le Case Credit du Volume de Groupe est basé sur les cases de groupe personnels, augmenté avec 40% des cases de groupe pour la Première Génération de Managers, augmenté avec 20% des cases de groupe pour la Deuxième Génération de Managers et augmenté avec 10% des cases de groupe pour la Troisième Génération de Managers.
- 9.10 Tous les Managers qui possèdent cinq (5) Premières Générations Actives de Recognized Managers Personnellement pendant le troisième mois de qualification et pendant tous les autres mois suivants, ont besoin uniquement d'un volume de 110, 175 ou 240 Case Credits pour respectivement les niveaux 1, 2 et 3. Pour chaque cinq (5) Premières Générations Actives de Managers Parrainés Personnellement supplémentaires pendant le troisième mois de qualification et pendant tous les autres mois suivants dans la période de 36 mois, les Case Credits sont réduits de 40 Case Credits pour le Niveau 1, de 50 Case Credits pour le niveau 2 et de 60 Case Credits pour le niveau 3. Lorsqu'un Manager possède dans un mois spécifique vingt-cinq (25) Premières Générations Actives de Recognized Managers Personnellement ou plus, il est dispensé des Case Credits exigés pour ce mois spécifique.

- 9.11 A l'issue du troisième mois de qualification pour le Earned Incentive Program, le Distributeur peut commencer le mois suivant à se qualifier pour un niveau Earned Incentive plus élevé. Si un Distributeur se qualifie par exemple en janvier, février et mars pour le niveau 1, il peut alors en avril entrer en ligne de compte pour le niveau 2 ou 3.
- 9.12 A l'issue de la période de 36 mois, un Distributeur peut de nouveau se qualifier pour un nouveau Earned Incentive Program, selon les mêmes exigences de qualification que celles décrites ci-dessus. Cette requalification peut avoir lieu pendant toute période de trois mois civils consécutifs dans la période de six mois qui précède directement l'expiration de la période d'origine de 36 mois.
- 9.13 Un Distributeur qui entre en ligne de compte pour le Earned Incentive Program doit prendre contact avec le Siège Social pour envoyer les documents indiquant son choix pour le Earned Incentive. Ceci doit avoir lieu dans les trois mois suivant le dernier mois de qualification; si ce n'est pas le cas, le Distributeur doit alors se requalifier pour cet Incentive.

10. INTERNATIONAL SUPER RALLY

- 10.1 Les Managers qui, entre le 1er avril et le 31 mars d'une année, répondent au minimum exigé de Case Credit annuel de 1500 cases, entrent en ligne de compte pour assister au International Super Rally. L'entreprise prend en charge le déplacement en avion d'un Manager vers le lieu du Rally désigné par l'Entreprise, pour cinq jours et 4 nuits. Le Manager rencontrera le Comité Exécutif et assistera au Rally, au workshop et aux réunions de motivation. Les Managers qui se qualifient pour la première fois assistent également au Post Rally Tour.
- 10.2 Si un Manager s'est déjà qualifié une fois pour le International Super Rally, il peut se requalifier pour pouvoir de nouveau y prendre part en obtenant 1500 Case Credits pendant la période de qualification. Il ne participera alors qu'au International Super Rally. Les Managers peuvent également se qualifier pour assister au 2500 Post Rally Tour spécial en obtenant 2500 Case Credits pendant la période de qualification.
- 10.3 Un Distributeur a le droit de combiner les Case Credits de tous les pays dans lesquels il possède une équipe pour obtenir les 1500 ou 2500 Case Credits. La responsabilité appartient au Distributeur de fournir au Siège Social, avant le 30 avril, un justificatif des Case Credits gagnés dans les autres pays.
- 10.4 En ce qui concerne l'attribution dans le cadre du International Super Rally, il n'est pas permis de combiner des Case Credits de moins de 1500 cases.
- 10.5 Un Distributeur peut se qualifier dans son propre pays pour les attributions suivantes :
- 1000 Case Credits – 1499 Case Credits
Trois nuitées et deux Rally tickets
 - 750 Case Credits – 999 Case Credits
Une nuitée et deux Rally tickets
 - 500 Case Credits – 749 Case Credits
Deux Rally tickets

- E. 250 Case Credits – 499 Case Credits
Un Rally ticket

11. STATUT DE MANAGER ET REQUALIFICATIONS

Inherited Manager

- 11.1 Lors de la cessation de la collaboration avec un Manager, la totalité de l'équipe downline se décale en remontant vers le haut et se retrouve directement sous le Sponsor actuel du Manager en question. L'ordre de la génération existant reste le même.
- 11.2 Si l'ancien Manager était un Recognized Manager Parrainé et si son équipe comptait des Recognized Managers de Première Génération, ces derniers sont alors considérés comme Inherited Manager dans la Première Génération de Sponsors nouvellement nommée. Un de ces Managers peut cependant être choisi comme Manager "Parrainé" de Première Génération pour remplacer l'ancien Manager de Première Génération.
- 11.3 Le statut de "Inherited Manager" n'a aucune influence sur les Volume Bonus ou les Leadership Bonus qui sont payés à un Manager ou à son upline. L'activité d'un Inherited Manager n'entre pas en ligne de compte pour qu'il/elle bénéficie d'un Jonathan Bonus, d'une réduction de case pour un Earned Incentive Program ou pour l'obtention du statut de Gem Manager.

Transferred Manager

- 11.4 Un Manager qui parraine dans un pays différent du pays d'origine propre du sponsor est appelé un "Transferred Manager". Les Transferred Managers n'entrent pas en ligne de compte pour l'obtention du statut de Gem Manager, de Jonathan Bonus ni d'une réduction de case pour un Earned Incentive Program

Qualifications pour un Statut Actif

- 11.5 Les Supervisors, Assistant Managers ou Managers qui n'obtiennent pas le Statut Actif (voir 2.5) ne reçoivent pour le mois en question pas de Volume Bonus pour leur équipe et ne sont pas considérés comme Distributeur Actif. Un éventuel bonus qui a été gagné est payé au Distributeur Actif suivant dans l'upline. Leur propre bonus est alors payé au Distributeur Actif suivant dans l'upline, et ainsi de suite. Les Distributeurs qui ne se qualifient pas pour un Bonus peuvent se requalifier le mois suivant comme Distributeur Actif (sans rétroaction).
- 11.6 Tous les Case Credits sont calculé par mois calendaire. Par exemple: du 1er au 31 janvier, du 1er au 30 avril, et ainsi de suite.

Procédures de requalification

- 11.7 Si vous êtes un Unrecognized Manager vous pouvez vous requalifier en tant que Recognized Manager (Recognized) si vous remplissez les conditions suivantes:
- a) vous êtes Actif avec quatre (4) Case Credits Personnels (voir 2.5), et

- b) vous avez gagné un total de 120 Case Credits Personnels et Imputables Non-Manager, en un mois calendaire ou en deux mois calendaires consécutifs. Pour vous requalifier en tant que Recognized Manager, vous pouvez utiliser les Case Credits non reliés à un Manager downline, et ceci commence à partir du dernier mois pendant lequel vous avez atteint le statut de Unrecognized Manager, uniquement si la requalification est effectuée dans le mois suivant.
- c) vous commencez à accumuler vos Leadership Bonus et vos Case Credits de Leadership, une fois que vous êtes qualifié comme Leadership Bonus Manager, sur les ventes effectuées après la date à laquelle les 120 Case Credits Personnels et Imputables Non-Manager sont gagnés. (voir article 5).
8. Si vous êtes un Transferred Manager ou un Inherited Manager, vous pouvez vous requalifier comme Manager Parrainé si vous remplissez les conditions suivantes:
- a) vous êtes Actif avec quatre (4) Case Credits Personnels (voir 2.5);
- b) vous avez gagné un total de 120 Case Credits Personnels et Imputables Non-Manager, en un mois calendaire ou en deux mois calendaires consécutifs.
- c) si vous vous requalifiez à l'étranger, vous devez obtenir le Statut Actif (voir 2.5) dans votre propre pays (celui de votre résidence) ou dans le pays où vous obtenez le statut de Manager Parrainé.

12. POLITIQUE DE REPARRAINAGE

- 12.1 Un Distributeur existant peut entrer en ligne de compte pour être reparrainé s'il a été Distributeur pendant les 24 derniers mois au moins et s'il n'a acheté aucun produit FLP à l'Entreprise ou ailleurs pendant vingt-quatre (24) mois et si pendant cette période, il n'a reçu aucun autre paiement d'un autre Distributeur FLP.
Le Distributeur existant ne doit avoir parrainé personne au sein de FLP pendant les vingt-quatre (24) derniers mois.
Le Distributeur Reparrainé doit signer une déclaration reprenant les conditions énoncées ci-dessus avant que le reparrainage ne soit autorisé. Le Distributeur et le Sponsor en question doivent signer tous les deux un nouveau Formulaire Candidature Distributeur.
- 12.2 Les Distributeurs Reparrainés recommencent au niveau du Distributeur sous le nouveau Sponsor, perdent la downline éventuellement créée jusqu'à ce moment-là dans tous les pays où ils sont parrainés et ne sont pas pris en ligne de compte pour la Répartition des bénéfices (Profit Share) ou autres incentives.

13. PROCÉDURES DE COMMANDE

- 13.1 Tous les Distributeurs peuvent commander directement à l'Entreprise.
- 13.2 Toutes les commandes doivent être accompagnées d'un/une:
- a. Carte de crédit (Visa ou M/C)
- b. Paiement contant à livraison
- c. Paiement comptant lors de la livraison (NL/BE/LUX)
- d. Encaissement automatique ou domiciliation
- e. Autorisation unique d'encaissement

- 13.3 Le montant de commande minimum pour un Distributeur est de 100 euros exprimé par la valeur marchande du produit et dégrévée des taxes en vigueur.
- 13.4 Toutes les commandes doivent être passées au Siège Social du Benelux.
- 13.5 Contrôlez toutes les commandes au moment de leur livraison et informez le Siège Social immédiatement pour toute anomalie constatée concernant l'état ou la quantité des produits; en cas de commande via internet, contactez l'Entreprise via e-mail à l'adresse suivante: vera@foreverliving.nl.
- 13.6 Pour entrer en ligne de compte pour l'attribution de bonus, toutes les commandes accompagnées de leur paiement correspondant doivent être présentées à l'Entreprise le dernier jour du mois en vigueur à 23h59 au plus tard.
- 13.7 Toutes les commandes et les livraisons sont soumises à la réserve d'acceptation finale du Siège Social de FLP. Votre Bonus Recap fait office de preuve de l'acceptation par le Siège Social.
- 13.8 Si un Distributeur commande un produit figurant déjà dans une commande précédente, il déclare à l'Entreprise que 75% de la commande précédente de ce produit a été vendu, consommé ou autre par sa propre société.
- 13.9 Les Distributeurs sont habilités à vendre des produits dans leur pays de résidence à des fins personnelles ou commerciales. Les Distributeurs ne sont pas autorisés à vendre des produits FLP hors de l'Union Européenne sans autorisation écrite du Siège Social ni à être commercialement actif dans des pays où FLP n'est pas encore actif. 'Commercialement actif' signifie 'approcher activement des clients individuels en leur écrivant par exemple ou leur rendant visite'.
- 13.10 Un Distributeur est habilité à commander au Siège Social un maximum de 25 Case Credits par mois calendaire sans autorisation.

14 DISPOSITIONS LÉGALES

14.1 Partenaires commerciaux indépendants

- 14.1.1 Tous les Distributeurs sont considérés comme partenaires commerciaux indépendants. Ils doivent exploiter leurs activités commerciales conformément aux dispositions légales inhérentes à la Candidature Distributeur, au Règlement de collaboration et à la Gestion d'Entreprise en vigueur dans le pays où ils sont actifs.
- 14.1.2 Le statut de Distributeur FLP se compose d'un Distributeur et de son époux ou épouse ou de la personne indiquée sur le Formulaire Candidature Distributeur dans le dossier conservé au Siège Social.
- 14.1.3 Les couples mariés sont parrainés ensemble sur le même Formulaire Candidature Distributeur. Les membres d'un couple marié ne peuvent pas se parrainer mutuellement. Lorsqu'un époux/épouse choisit de ne pas devenir Distributeur FLP, le statut de Distributeur peut être retiré immédiatement à l'époux/épouse qui est Distributeur si l'action de l'époux/épouse qui n'est pas Distributeur est contraire à la Politique de l'Entreprise.
- 14.1.4 La relation entre le Distributeur et FLP est contractuelle. Seuls les personnes âgées de 18 ans ou plus sont autorisées à signer un Contrat de Distribution avec FLP.

- 14.1.5 FLP s'engage à vendre les produits et à payer les Volume Bonus au Distributeur comme indiqué dans le Plan Marketing de l'Entreprise, à condition que le Distributeur se conforme au Contrat de Distribution de FLP.
- 14.1.6 Si les downlines d'un Distributeur sont parrainées dans un autre pays où elles n'ont jamais été parrainées auparavant, le Distributeur est alors automatiquement parrainé dans cet autre pays et il s'engage à respecter les dispositions et les lois en vigueur dans cet autre pays.

14.2 Politique de l'Entreprise/Règlement de Collaboration

- 14.2.1 La Politique d'entreprise en vigueur crée un cadre, des règles et des règlements pour assurer un bon déroulement des procédures de vente et de marketing. Elle a également pour but d'éviter tout abus interdit ou illégal. La Politique de l'Entreprise est de temps à autres révisée, modifiée et complétée.
- 14.2.2 Chaque Distributeur a l'obligation de connaître la Politique d'entreprise en vigueur.
- 14.2.3 Par sa signature du Formulaire Candidature Distributeur, chaque Distributeur s'engage à respecter la Politique d'entreprise de FLP. Le texte mentionné sur le formulaire de candidature renvoie exclusivement à l'obligation contractuelle qu'a le Distributeur de respecter la Politique d'entreprise de FLP. Le fait de passer une commande de produits chez FLP forme la confirmation de l'engagement du respect de la Politique de l'Entreprise.
- 14.2.4 Toute cession à un tiers du statut de Distributeur de Forever Living Products autre que par héritage est contraire à la Politique de l'Entreprise. Une telle cession sans autorisation préalable de l'Entreprise est déclarée nulle.
- 14.2.5 Il est interdit aux Distributeurs de vendre ou d'exposer des produits FLP dans des magasins, des surplus de l'armée, des bourses d'échange, des marchés aux puces, sur internet ou d'utiliser des sites électroniques où des produits sont vendus en permanence. Les salons et bourses organisés dans un même lieu et dont la durée est inférieure à une semaine sur une période de douze mois, sont considérées comme temporaires et sont autorisées après que le Siège Social ait accordé son autorisation. Les Distributeurs possédant des commerces prestataires de service, salons de coiffure, magasins de cosmétique et centres de sport sont considérés comme des exceptions et sont autorisés à exposer et vendre des produits FLP dans leur filiale, leur magasin ou leur centre. Un tel Distributeur n'est cependant pas autorisé à faire de la publicité pour l'Entreprise ou ses produits par une signalisation externe ou en utilisant une vitrine. Dans les restaurants, les actions favorisant la vente ou le service de produits par verre ou par portion sont autorisées.
- 14.2.6 Il est interdit aux Distributeurs de vendre des produits ou de la documentation FLP à des personnes ou à des sociétés si le Distributeur sait ou suppose raisonnablement que ces personnes ou sociétés vendront les produits sans respecter les dispositions énoncées dans le paragraphe 14.2.5.
- 14.2.7 "Emmagasiner" (stacking) des produits pour les acheter ou les revendre au nom d'un autre Distributeur, acheter des quantités de produits plus importantes que nécessaires afin de répondre immédiatement au besoin du volume de vente est interdit. De telles pratiques mèneront à la perte de la qualification ou à la rupture de la relation de Distributeur.

- 14.2.8 "Emmagasiner" (stacking) des produits pour les acheter ou les revendre au nom d'un autre Distributeur, acheter des quantités de produits plus importantes que nécessaires afin de répondre immédiatement au besoin du volume de vente est interdit. De telles pratiques mèneront à la perte de la qualification ou à la rupture du Contrat de Distribution.
- 14.2.9 Il est interdit aux Distributeurs d'être impliqué directement ou indirectement dans la vente de produits qui sont en concurrence avec FLP de quelque manière que ce soit.

14.3 Rupture de contrat

- 14.3.1 Une "Rupture de contrat" signifie la perte immédiate de tous les privilèges nationaux et internationaux et de tous les droits contractuels desquels un Distributeur FLP peut bénéficier, y compris le droit de vendre et de distribuer des produits. En conséquence, les personnes avec qui le contrat est rompu n'entrent pas en ligne de compte pour l'attribution de bonus de revenus ou de Volume Bonus, ni pour la participation au Earned Incentive Program, aux règlements de récompenses et autres règlements avantageux parrainés par l'Entreprise.
- 14.3.2 En cas de rupture de contrat avec un Distributeur, le Distributeur doit, si cela est demandé par FLP, rembourser soit les montants acquis découlant de règlement avantageux, récompenses, stocks soit les bonus reçus par FLP à partir de la date de début des activités qui ont provoqué la rupture de contrat. Après dédommagement de frais et dégâts éventuels découlant de l'action de l'ex-Distributeur, les bonus confisqués sont par conséquent payés au premier Distributeur de l'upline qui entre en ligne de compte et dont les agissements ne sont pas contraires aux dispositions contractuelles.
- 14.3.3 Les activités interdites provoquant une rupture de contrat ou susceptibles de provoquer une demande de dédommagement, couvrent sans limite les actions suivantes:
- 14.3.3.1 Imprimer, reproduire, diffuser ou utiliser du matériel de promotion non autorisé, y compris mais non limité à: publicités, cartes de visite et sites internet, est seulement autorisé avec une autorisation écrite du Siège Social reçue sur présentation préalable des matériels en question. Certains matériels de promotion peuvent être utilisés avec autorisation écrite préalable du Siège Social.
- 14.3.3.2 FLP est une entreprise qui repose sur la qualité de ses produits et leur utilisation par des consommateurs. Il est strictement interdit aux Distributeurs d'acheter ou d'encourager d'autres Distributeurs à acheter des produits avec pour seul but d'entrer en ligne de compte pour l'attribution d'un bonus. Pour éviter toute formation de stock disproportionnée:
- Chaque Distributeur doit confirmer que, en ce qui concerne les produits achetés à FLP lors de sa commande précédente, 75% de sa commande précédente a été vendue ou écoulée. Les Distributeurs doivent tenir à jour une comptabilité précise de leurs ventes mensuelles de produits à des consommateurs et permettre à l'Entreprise suite à un préavis raisonnable de la consulter. Cette comptabilité contient les rapports indiquant l'état des stocks du Distributeur en fin de mois.
 - Lors d'une rupture de contrat, l'Entreprise fera preuve de souplesse dans l'application du règlement de rachat mais ne rachètera ni ne remboursera pas les produits enregistrés comme vendus ou consommés. Une fausse déclaration des quantités de produits vendus ou consommés dans le but d'accélérer le Plan Marketing représente un motif de rupture de contrat.

- Pour empêcher qu'un Distributeur encourage d'autres Distributeurs à contourner le règlement régissant la formation de stocks disproportionnés et dans le cas de produits retournés, l'Entreprise reprendra dans l'upline de l'ex-Distributeur les éventuels bonus payés à cet ex-Distributeur.
- 14.3.3.3 Toute implication du Distributeur dans des activités visant à prospecter des personnes, connues par FLP ou que vu les circonstances FLP doit connaître, dans le but de vendre d'autres produits de toutes sortes en développant une autre société marketing ou en tentant (selon FLP) de développer ou d'implanter une société qui peut avoir une influence négative ou agir au détriment des Distributeurs qualifiés, du groupe FLP ou de FLP.
- 14.3.3.4 Vendre des produits qui sont en concurrence avec FLP de quelque manière que ce soit.
- 14.3.3.5 Faire apparaître ou mentionner, ou autoriser à faire apparaître ou mentionner le nom du Distributeur ou un nom lui ressemblant sur du matériel de promotion pour une autre société orientée sur la vente directe.
- 14.3.3.6 Vendre ou exposer de la documentation ou des produits de l'Entreprise dans le commerce de détail, les surplus de l'armée, les bourses d'échange, les marchés aux puces, sur internet ou autre point de vente réel ou électronique où des produits sont vendus en permanence ou offerts, à l'exception des dispenses indiquées dans l'article 14.2.5.

14.4 Règlement des conflits/contestation du jugement d'un jury

- 14.4.1 Si un conflit ou une créance, découlant ou pouvant être mis en rapport avec la relation du Distributeur ou des produits FLP, ne peut pas être résolu par négociations, l'Entreprise et le Distributeur s'accordent pour faire trancher tous les litiges entre les parties par le juge compétent d'Amsterdam. Ce qui précède ne porte aucun préjudice à la compétence de FLP de porter un procès civil devant le juge qui est selon les règles normales considéré comme compétent.
- 14.4.2 Seul le droit néerlandais s'applique à ce Règlement de Collaboration, à l'exception de la Convention de Vienne pour la protection de la couche d'ozone.

14.5 Rupture de contrat volontaire

- 14.5.1 Un Distributeur qui souhaite cesser sa fonction doit le faire par écrit. La date de résiliation est la date à laquelle le Siège accepte cette demande. Le Distributeur perd alors le niveau actuel de vente et toutes les downlines, y compris les downlines existant à ce moment-là à l'étranger. Au bout de deux ans, un Distributeur peut à nouveau s'inscrire, après autorisation du Siège.
- 14.5.2 En cas de rupture de Contrat de Distribution, la relation de l'époux/épouse (si existant(e)) du Distributeur est également rompue.

14.6 Demandes valides

- 14.6.1 Sauf pour un renouvellement de sponsoring ayant été approuvé, il est contraire à la Politique d'entreprise qu'un Distributeur change directement ou indirectement de sponsor. FLP étudiera seulement la première demande valable reçue au Siège.

14.6.2 Un Distributeur, inclus l'éventuelle downline en résultant, ne peut pas faire usage d'une procuration ou du nom d'une autre personne. Les infractions, intentionnelles ou non, seront réprimandées par l'Executive Committee conformément au Règlement de Coopération. L'Executive Committee pourra, le cas échéant, imposer une sanction. Il prononcera des décisions sans appel sur la cessation de fonction d'un Distributeur ou la non-attribution, révision ou modification de bonus, de Case Credits, la compensation ou les autres incentive awards pour l'implication d'un Distributeur dans les activités ou sur une négligence par rapport à la Politique d'entreprise. Un acte intentionnel de négligence ou de non-respect de la Politique d'entreprise sera sévèrement sanctionné et pourra conduire à la cessation de fonction d'un Distributeur et à un procès pour dommages-intérêts.

14.7 Cession en cas d'héritage

Dans le cadre des droits héréditaires de la Relation de Distributeur, les règles suivantes s'appliquent:

14.7.1.2 Étant donné qu'un Distributeur doit être une personne majeure, (sa majorité lui permet de pouvoir exécuter les actes juridiques nécessaires à son statut de Distributeur) il peut s'avérer nécessaire en cas d'héritage par une personne mineure, de nommer un tuteur. Un tuteur, sur la base ou non d'un testament, doit être nommé par le juge compétent.

14.7.1.3 Un tuteur reste Distributeur à condition que le Règlement de collaboration ne soit pas enfreint, jusqu'à ce que le(s) bénéficiaire(s) atteigne(nt) l'âge de la majorité et que le successeur ou l'un des successeurs accepte la responsabilité d'agir en tant que Distributeur.

14.7.1.4 Un tuteur, époux/épouse ou autre représentant agissant en tant que Distributeur, est responsable des actions du tuteur ou de son époux/épouse, en ce qui concerne le respect des dispositions du Règlement de collaboration. Toute violation de la Politique de l'Entreprise par l'une des personnes sus-nommée peut conduire à la rupture du Contrat de Distribution..

14.7.1.5 La fonction de Distributeur par héritage dans le cadre du Plan Marketing de l'Entreprise se limite au niveau de Manager. Les bonus seront cependant attribués aux mêmes niveaux et selon les mêmes exigences que celles auxquelles la personne décédée était soumise. Les Managers de Première Génération d'un Distributeur par héritage sont considérés comme Inherited Manager. Les niveaux de Distributeur inférieurs au rang de Manager sont transmis au même niveau. Le successeur doit remplir un Formulaire Candidature Distributeur et doit être personnellement certifié par un Distributeur habilité par l'Entreprise.

14.7.1.6 Toutes les Demandes de Contrat de Distribution FLP munies de deux signatures, seront traitées comme propriété conjointe avec droit du survivant ("joint tenancy with right of survivorship") quel que soit l'auteur de la signature. Si vous vivez sous le régime de la communauté des biens, (basée sur la communauté des biens, contrat de mariage, partenariat enregistré ou contrat de vie commune) vous êtes traité sur la base de la communauté des biens avec droit du survivant. À la confirmation du décès de l'un des deux signataires-distributeurs, la propriété de la distribution revient au Distributeur survivant. Le Distributeur survivant a les pleins pouvoirs pour effectuer les actions nécessaires dans le cadre de la passation du statut de Distributeur. Ce, quel que soit ce qui est mentionné dans le testament du Distributeur décédé. Cela signifie également que

lorsque deux personnes ont signé la Demande de Contrat de Distribution, le survivant sera l'unique Distributeur. Si vos souhaits sont contraires à cette disposition, prière de contacter le Siège Social pour faire connaître vos souhaits et pour déterminer s'ils peuvent être honorés. Vous êtes priés de tenir compte que vous ne pouvez pas modifier votre Contrat de Distributeur aussi longtemps que vous êtes en vie, à l'exception d'une séparation de corps et de biens ou d'un divorce. Dans le cas où une personne officiellement mariée ou si l'on a fixé un contrat de cohabitation officiel chez le notaire et ceci est mentionné clairement sur la Candidature Distributeur, et que le formulaire n'est signé que par un seul des époux, l'Entreprise traitera cette demande comme une Candidature Distributeur commune avec droit du survivant.

Une Candidature de Distributeur signée par une seule personne sera traitée comme telle par l'Entreprise. En cas de changement de situation/modification du contrat de cohabitation notarial, le Distributeur devra envoyer au Siège Social un nouveau Formulaire Candidature Distributeur accompagné d'une copie de l'acte de mariage/du contrat de cohabitation en mentionnant que son état civil a été modifié. L'Entreprise établira alors un Contrat de Distributeur avec droit du survivant. Dans le cadre d'une relation de distribution avec un Distributeur célibataire, un testament devra être établi avant le décès.

L'Entreprise considère un statut de distributeur avec droit de survivant comme un moyen légal pour la cession de l'actif en cas de décès sans nécessiter la vérification judiciaire complète d'un testament pour obtenir les biens du successeur désigné.

14.8 Cession en cas de divorce

14.8.1 Les époux et les partenaires avec un contrat de cohabitation officiel fixé chez le notaire ne peuvent pas se parrainer mutuellement. Un Distributeur qui se marie avec un autre Distributeur ou qui possède un contrat de cohabitation notarial peut prolonger son Contrat de Distributeur indépendant qui existait avant le mariage/avant le contrat de cohabitation officiel.

14.8.2 Si un Distributeur se marie ou passe un contrat de cohabitation officiel avec un Non-Distributeur, le Distributeur devra remplir un Formulaire de Changement de Statut (Change of Status form ou "COS" =) qui devra être signé par le Distributeur existant et son époux/épouse/partenaire, sur lequel il/elle indique son intérêt pour le statut de Distributeur. Que le formulaire COS soit déposé ou non par le nouvel époux/la nouvelle épouse/le nouveau partenaire, le Distributeur existant donne son accord express pour que son Contrat de Distributeur puisse être rompu dans le cas où l'époux/épouse/partenaire, également Distributeur FLP, agit contrairement à la Politique de l'Entreprise.

14.8.3 Pendant une procédure de divorce/résiliation d'un contrat de cohabitation ou de partage des biens, les paiements du Distributeur enregistré continuent à être versés de la même façon qu'avant le début de cette procédure.

14.8.4 En cas de divorce/résiliation du contrat de cohabitation ou de séparation de corps et de biens, il est possible de déterminer dans l'accord de partage des biens si le statut de Distributeur est accordé à l'époux ou à l'épouse/le partenaire. Le statut de Distributeur est cependant indivisible. Seule une seule personne majeure a le droit de conserver la downline existante.

L'autre époux/épouse/partenaire peut s'établir comme Distributeur au même niveau que le conjoint/partenaire dans le Plan Marketing. Cet autre conjoint/partenaire doit utiliser le même Sponsor. Le Contrat de Distributeur du nouveau conjoint/partenaire sera traité par le Sponsor comme Inherited jusqu'à la requalification.

14.9 Responsabilité

- 14.9.1 Pour autant que la loi l'autorise, FLP, ses directeurs, cadres, actionnaires, employés, ayants cause et représentants (nommés ci-après "Personnes Affiliées") ne sont pas responsables, et préservent les Distributeurs FLP et leurs Personnes Affiliées, pour toutes les demandes liées à un bénéfice manqué, ou un dommage consécutif direct ou indirect, et autre préjudice subi par un Distributeur suite à: (a) le non-respect par le Distributeur du Contrat de Distribution ou du Règlement de Collaboration FLP; (b) la promotion ou l'exploitation de la relation de Distributeur avec FLP et les activités qui y sont liées; (c) des coordonnées ou des informations incorrectes du Distributeur données à FLP ou à ses Personnes Affiliées; ou (d) ne pas fournir des informations ou des coordonnées nécessaires aux activités professionnelles de FLP, comprenant mais ne se limitant pas à l'inscription et l'acceptation du Distributeur pour le Plan Marketing de FLP et le paiement des Volume Bonus. Tous les Distributeurs sont d'accords sur le fait que l'entière responsabilité de FLP et de ses Personnes Affiliées concernant les créances liées à la relation sans limite, couvre toutes les demandes en justice sous contrat, acte illicite ou en droit, et se limite au montant des produits FLP achetés par le Distributeur encore en état d'être vendus
- 14.9.2 Sur la base de ce Règlement de Collaboration, l'Entreprise n'est pas responsable des pertes de revenus subies par le Distributeur consécutives à la vente de produits FLP par l'Entreprise dans la zone attribuée au Distributeur d'une autre façon que celle prescrite au Distributeur.

15. COMMUNIQUÉS

- 15.1 Dans le but de servir au mieux les intérêts des Managers et des Distributeurs, et pour tenir tout le monde informé sur les activités et la politique de l'Entreprise, le Siège Social a développé un système de communication. Les Distributeurs ayant des questions peuvent les poser à service@foreverliving.nl, office@foreverliving.nl. Pour de plus amples informations, le Distributeur peut s'adresser au Siège Social: Postbus 99, 3740 AB Baarn, Tel.+31(0)35-5280300, Fax +31(0)35-5280301, www.foreverliving.nl ou www.foreverliving.com.
- 15.2 Les membres du personnel du Siège Social du Benelux sont responsables du traitement de ces questions au nom des entreprises et de la diffusion auprès des Distributeurs d'éventuelles nouvelles informations, activités ou politique du Siège Social. S'ils ne sont pas en mesure de fournir une réponse adéquate à la question d'un Distributeur, les membres du personnel prendront contact avec le Country Manager au Siège Social pour obtenir de l'aide et des indications. Sur la base de cette communication au sein du Siège Social, les membres du personnel reprendront contact avec le Distributeur pour une réponse définitive à sa question. En utilisant cette méthode de communication, les informations seront diffusées facilement et efficacement à toutes les personnes concernées.

16. POLITIQUE DE L'INTERNATIONAL SPONSORING

Forever Living Products a développé un programme mondial qui donne l'opportunité aux Distributeurs d'étendre leurs activités professionnelles dans le respect des lois locales dans tous les pays où FLP est officiellement implanté et commercialement actif. Les Distributeurs peuvent ainsi profiter d'une hausse de leurs revenus et du prestige de l'entreprise internationale qu'ils possèdent, de plus, ils aident en même temps les autres dans le domaine de la santé de la beauté et de l'alimentation.

Les procédures de l'International Sponsoring sont extrêmement simples et la rémunération peut être considérable. L'International Sponsoring augmente vos revenus potentiels, avec lesquels vous pouvez transformer votre Forever Business en une véritable entreprise internationale en donnant à vos amis et à votre famille à l'étranger la possibilité de gagner des revenus supplémentaires et de profiter d'opportunités de croissance personnelle devenues possibles grâce à Forever Living Products.

- 16.1 Remplissez un Formulaire d'International Sponsoring en indiquant votre nom, adresse, Numéro de Distributeur, signature et date. Votre Numéro de Distributeur local sera utilisé dans tous les pays où vous faites une demande.
- 16.2 Vous commencez automatiquement avec le niveau de vente atteint dans tous les pays où vous parrainez.
- 16.3 Les Managers qui achètent au moins la quantité minimum mensuelle pour être considéré comme Actif dans leur pays (voir 2.5), sont dispensés du minimum d'achat mensuel pour le mois suivant pour se qualifier pour un Volume Bonus.
- a. Exemple: si un Manager est Actif dans son pays d'établissement au mois de janvier, il sera dispensé en février de l'obligation de Statut Actif dans tous les autres pays.
- 16.4 Les Distributeurs qui n'ont pas encore atteint le niveau de Manager dans leur pays d'établissement doivent atteindre le Statut Actif (voir 2.5) dans chaque pays où ils sont parrainés internationalement pour recevoir un bonus de ces pays.
- 16.5 Votre Relation de Sponsor Upline dans votre pays d'établissement de l'époque reste inchangée, sauf si un Sponsor de votre upline est parrainé dans une autre lignée avant la Date de Début de Validité de cette Politique (22 mai 2002). Dans ce cas, l'Upline d'origine reste inchangée jusqu'à un tel statut de Distributeur anciennement parrainé et suit la lignée de sponsoring du pays étranger à partir de ce moment-là.
- 16.6 En tant que Distributeur Actif, vous entrez en ligne de compte pour un bonus le 15 du mois après le mois au cours duquel votre groupe était actif dans l'autre pays.
- 16.7 Puisque vous entrez en ligne de compte pour un Leadership Bonus dans votre pays d'établissement, vous entrez aussi en ligne de compte le mois suivant pour un Leadership Bonus dans tous les autres pays.
- a. Par exemple, si un Manager entre en ligne de compte pour un Leadership Bonus en janvier, ce Manager sera dispensé en février des exigences liées au Leadership Bonus dans tous les autres pays.



Forever Living Products Benelux BV, Postbus 99, 3740 AB Baarn, The Netherlands
Tel: +31(0)35-5280300 Fax: +31(0)35-5280301 E-mail: service@foreverliving.nl
www.foreverliving.nl/www.foreverliving.be

© 2004 Forever Living Products

1.1



FOREVER LIVING PRODUCTS™