



**POLITIQUE EUROPÉENNE AMWAY
RELATIVE AU MATÉRIEL D'INFORMATION
ET DE FORMATION**

Politique européenne relative au matériel d'information et de formation non fourni par Amway, ou TEM ci-après, de l'anglais « Training and Education Material »

Cette politique s'applique dans le cadre du contrat établi entre les Entrepreneurs Indépendants Amway et les filiales Amway en Europe et doit être interprétée en conséquence. Elle concerne, depuis le 1er mai 2011, tous les marchés d'Europe où Amway possède une filiale et y applique le Plan de Vente et de Marketing, à l'exception de l'Ukraine, de la Russie et du Royaume-Uni/Irlande.

Elle remplace et annule les politiques appliquées précédemment dans ce domaine. Elle complète, mais ne remplace en aucun cas, les Principes commerciaux et autres politiques officielles Amway, ainsi que tout contrat engagé entre les Entrepreneurs Indépendants Amway et les filiales Amway.

Le terme TEM est à prendre au sens large et désigne notamment : imprimés, productions audiovisuelles et multimédia, sites Internet conçus pour la promotion des produits et des services Amway, programmes de reconnaissance et récompenses proposés en plus de ceux offerts par Amway, réunions et manifestations, ainsi que tout matériel et toute technique destinés à encourager la vente des produits et des services Amway.

Le terme TEM comprend également : coupons, bons, billets d'entrée, commandes renouvelées automatiquement et abonnements aux articles mentionnés plus haut.

Le contrat liant un Entrepreneur Indépendant Amway (ou EIA) à Amway stipule que celui-ci est responsable de la formation, de l'encadrement et de la motivation des personnes qu'il a parrainées. C'est à cette fin que certains Entrepreneurs Indépendants Amway peuvent être amenés à produire et à vendre du TEM, ou à se servir de matériel qui n'est pas distribué par Amway.

Les filiales européennes Amway ont mis au point toute une procédure afin de garantir la qualité et la justesse du TEM proposé (contrôle qualité). Ce contrôle qualité a pour objectif de protéger la renommée d'Amway et de ses marques ainsi que celle du Plan de Vente et de Marketing. De plus, Amway désire s'assurer que le TEM concerné présente l'activité Amway de manière appropriée.

Les critères du contrôle qualité sont exposés dans le présent document.

Il s'agit de protéger la bonne réputation et la singularité des marques Amway et de faire en sorte qu'aucune information

fallacieuse ou erronée ne parvienne au public et aux consommateurs. Il faut que la qualité du TEM soit conforme à celle des produits et services Amway et garantisse l'intégrité de l'activité Amway, afin qu'elle puisse continuer à être pratiquée sans problème. Enfin, il s'agit de protéger le nom, la réputation et l'image d'Amway.

Si un Entrepreneur Indépendant Amway estime que du TEM est nécessaire au développement de son activité, il sera libre d'en faire l'acquisition. Cependant, il devra veiller à vendre du TEM à d'autres Entrepreneurs Indépendants Amway (uniquement à prix coûtant sur le marché français) ou en faire la publicité de la manière la plus pondérée possible.

Tout Entrepreneur Indépendant Amway vendant du TEM à d'autres en trop grandes quantités et à des prix exagérés ou en faisant la promotion sans respecter une certaine mesure, nuit d'une part à la réputation d'Amway et aux intérêts des Entrepreneurs Indépendants Amway en général et, d'autre part, enfreint les principes sur lesquels repose l'activité Amway.

Les Entrepreneurs Indépendants Amway ne doivent pas, directement ou par le biais d'intermédiaires, produire, promouvoir ou vendre à d'autres Entrepreneurs Indépendants Amway du TEM qui violerait les lois en vigueur ou le présent document. Ils ne doivent pas non plus tirer profit de ce TEM.

Bien sûr, aucune politique et aucune règle ne sauraient couvrir tous les cas de figure possibles. Amway pourra donc traiter les abus supposés en matière de TEM au cas par cas, tel qu'indiqué à la section 11 des Principes commerciaux Amway.

Amway se réserve le droit de modifier, adapter ou revoir les termes de la politique relative au TEM à tout moment, conformément à la règle 1.3 de ses Principes commerciaux.

I. CONDITIONS GÉNÉRALES

1. Garantie de réussite

Un Entrepreneur Indépendant Amway utilisant, promouvant, vendant ou distribuant du TEM ne peut en aucun cas laisser entendre ou suggérer que ce matériel est un gage de réussite. Chaque élément constituant ce matériel d'information et de formation doit clairement indiquer que : (1) l'utilisation et l'achat de TEM n'est nullement obligatoire ; (2) l'utilisation d'un tel matériel n'est pas un gage de réussite ; (3) ce matériel n'est pas produit par Amway.

2. Coûts, utilisation de TEM et participation à des manifestations :

Amway estime qu'un Entrepreneur Indépendant Amway ne doit jamais inciter quelque EIA que ce soit à dépenser de l'argent pour du TEM si la dépense engendrée est disproportionnée par rapport aux objectifs personnels de cet Entrepreneur Indépendant Amway, si elle dépasse ses capacités financières et commerciales ou si elle est sans rapport avec le revenu effectif de son activité. Cela porterait en effet préjudice aux intérêts de l'ensemble des Entrepreneurs Indépendants Amway, ainsi qu'à la réputation et à la crédibilité d'Amway.

2.1. Instructions relatives à la promotion de TEM auprès de nouveaux Entrepreneurs Indépendants Amway

Les instructions ci-dessous sont valables pour tous les types de TEM, exception faite des manifestations. Un Entrepreneur Indépendant Amway n'est pas autorisé à vendre ou inciter à acheter du TEM aux nouveaux Entrepreneurs Indépendants Amway à des prix exagérés ou en quantité déraisonnable. Amway est d'avis que toute dépense excédant les prix mentionnés ci-dessous, par activité Amway, serait excessive et donc inappropriée :

- Europe de l'Ouest : durant les deux premières semaines d'une activité Amway – 50 Euros (SFr. 75.-).
- Europe de l'Ouest : durant les trois premiers mois d'une activité Amway – 85 Euros (SFr. 130.-) par mois, sachant que la dépense totale pour ces trois mois ne doit pas dépasser 255 Euros (SFr. 390.-).
- Europe centrale / Europe de l'Est* : durant les deux premières semaines d'une activité Amway – 25 Euros.
- Europe centrale / Europe de l'Est* : durant les trois premiers mois d'une activité Amway – 50 Euros par mois, sachant que la dépense totale pour ces trois mois ne doit pas dépasser 150 Euros.

Un Entrepreneur Indépendant Amway n'est autorisé à participer à aucun programme d'abonnements à du TEM de quelque nature qu'il soit durant les trois premiers mois de son activité. Par ailleurs, seuls sont autorisés les abonnements pouvant être annulés à tout moment.

3. Facturation

Un Entrepreneur Indépendant Amway vendant du TEM doit fournir à l'acquéreur un reçu comprenant les mentions suivantes : (a) nom du vendeur ; (b) description de la chose vendue ; (c) quantité achetée ; (d) prix TTC payé et (e) toute mention légale obligatoire.

4. Politique de retour et de remboursement du TEM pour l'acquéreur

Les Entrepreneurs Indépendants Amway qui décident de vendre du TEM sont tenus d'indiquer à l'acquéreur, clairement et avant la vente, les termes et conditions de leur politique de retour des marchandises, lesquels doivent être en conformité avec toutes les lois en vigueur et avec la présente politique relative au TEM. Les Entrepreneurs Indépendants Amway qui décident de vendre du TEM et conservent des stocks n'étant pas destinés à leur usage personnel doivent se conformer à la politique de retour des marchandises sur laquelle ils se sont entendus avec l'acquéreur.

4.1. La garantie de satisfaction Amway et la politique de rachat des produits Amway NE S'APPLIQUENT PAS au TEM.

4.2. Dans tous les cas de figure, la politique de remboursement au consommateur ne doit pas être moins favorable que les critères suivants :

- À l'exception des tickets pour des événements ponctuels, le TEM doit bénéficier d'une politique commerciale de remboursement raisonnable, jusqu'à 30 jours après l'achat, sous réserve que les articles concernés soient comme neufs et/ou encore dans leur emballage d'origine.
- Les tickets pour leur part doivent être remboursables jusqu'à 4 semaines avant l'événement concerné.
- Si l'événement n'a pas eu lieu, les tickets doivent être intégralement remboursables, à tout moment.
- Le remboursement doit couvrir les frais engagés pour participer à l'événement, hors frais annexes (voyage, repas, hébergement, etc.)
- Abonnements : les acquéreurs doivent pouvoir les stopper et se les faire rembourser au prorata de ce qu'ils n'auront pas utilisé.
- Fichiers électroniques téléchargeables : les acquéreurs insatisfaits des fichiers téléchargés sont en droit de demander un fichier de remplacement de valeur équivalente, dans les 30 jours.

L'organisateur de l'événement/de la réunion doit définir un processus de résolution des conflits et identifier la personne en charge des retours de marchandises et remboursements.

Pour être remboursé, il se peut que l'acquéreur doive fournir une preuve d'achat.

* Lorsque nous parlons de l'Europe centrale / Europe de l'Est dans le présent document, nous entendons les pays suivants : la Roumanie, la Pologne, la République Tchèque, la Slovénie, la Croatie, la Slovaquie, la Hongrie et la Turquie.

4.3 Vérification de la politique de remboursement :

Si Amway leur en fait la demande, les Entrepreneurs Indépendants Amway devront lui fournir le détail de la politique de remboursement qu'ils mettent en œuvre, pour vérification. Ils devront aussi lui fournir la preuve qu'ils appliquent bel et bien cette politique, qu'ils la communiquent et qu'elle respecte les règles.

5. Responsabilité incombant à un Entrepreneur Indépendant Amway

Tout Entrepreneur Indépendant Amway doit veiller à ce que le TEM qu'il promeut ou vend soit conforme aux lois et réglementations en vigueur, aux Principes commerciaux Amway et au présent document. Qu'Amway procède au contrôle de la qualité du TEM n'empêche pas les Entrepreneurs Indépendants Amway de le soumettre de leur propre chef à un examen juridique. Tout Entrepreneur Indépendant Amway produisant, promouvant, commercialisant ou vendant du TEM doit pouvoir garantir sa conformité par rapport à la législation en vigueur et s'être procuré au préalable les autorisations indispensables pour la fabrication, l'import et la distribution, par exemple.

Chaque Entrepreneur Indépendant Amway Platine est responsable de la formation de son groupe en matière de « Contrôle qualité relatif au TEM ».

Chaque parrain doit donner toutes les informations existantes à ce propos aux Entrepreneurs Indépendants Amway qu'il a parrainés directement.

Il est interdit d'encourager d'autres personnes à contourner la présente directive.

6. Promotion du TEM et indemnisation :

Les Entrepreneurs Indépendants Amway ne doivent pas promouvoir la vente de TEM, indemniser d'autres Entrepreneurs Indépendants Amway pour la vente de TEM ou tirer un profit de la vente de TEM si ce n'est dans le respect des Principes commerciaux Amway, du présent document, du contrôle qualité Amway et de toutes les autres politiques Amway en vigueur. Les Entrepreneurs Indépendants Amway ne doivent pas s'engager dans le moindre système de promotion, indemnisation ou rémunération qui ne soit conforme à la législation en vigueur afin de ne pas nuire à la réputation et à la bonne image associées à Amway, ses marques et sa propriété intellectuelle.

Un Entrepreneur Indépendant Amway s'engageant, directement ou indirectement, dans la vente et la promotion de TEM ne doit pas dire ou laisser entendre que cela fait partie de l'opportunité commerciale Amway, ni dire ou laisser entendre que les revenus ou autres profits tirés de cette vente font partie de l'opportunité commerciale ou du Plan de Vente et de Marketing Amway.

NOTA : Nous rappelons ici que sur le marché français, les Entrepreneurs Indépendants Amway ne sont pas autorisés à réaliser la moindre marge commerciale sur le TEM et celui-ci doit donc être vendu, le cas échéant, à prix coûtant.

7. Collaboration et vérification :

Si Amway le leur demande, les Entrepreneurs Indépendants Amway sont tenus de lui fournir tous les documents qu'Amway juge nécessaires pour vérifier qu'ils respectent bien ces règles, y compris les informations concernant des vendeurs, éditeurs, producteurs ou distributeurs n'étant pas Entrepreneurs Indépendants Amway et avec lesquels les Entrepreneurs Indépendants Amway se sont associés pour produire et promouvoir du TEM.

II. CONDITIONS SPÉCIFIQUES (NON APPLICABLES POUR LES RÉUNIONS ET AUTRES ÉVÉNEMENTS)

1. Autorisation requise

Pour garantir la qualité du TEM proposé en rapport avec l'activité Amway, ses produits et services ou son opportunité commerciale, tout TEM doit être revu par Amway et soumis à son autorisation avant sa promotion, sa vente, son utilisation ou sa distribution par un Entrepreneur Indépendant Amway. Aucun TEM ne doit être vendu à des prospects.

1.1 Toute autorisation de la part d'Amway doit être faite par écrit. Elle constitue une autorisation limitée, non exclusive et non transférable d'utiliser de la propriété intellectuelle appartenant à Amway et/ou de promouvoir du TEM en l'associant à Amway et ses marques. Cette autorisation peut être révoquée par Amway si les circonstances l'imposent, dans le cas par exemple où une affirmation relative à un produit devrait ne plus être employée. Amway en informerait alors l'Entrepreneur Indépendant Amway / le groupe ayant soumis la demande d'autorisation et motiverait sa décision. Sauf indication contraire formulée par écrit, toute autorisation accordée n'est valable que dans le pays au sein duquel la filiale Amway ayant autorisé le TEM concerné est située.

1.2. Révision du contenu : un Entrepreneur Indépendant Amway qui promeut, utilise, vend, distribue ou tire profit, directement ou indirectement, de TEM doit s'assurer que ce matériel indique clairement qu'il a été revu et approuvé par Amway et le numéro d'autorisation attribué doit être mentionné.

1.3. Le processus de révision et d'autorisation du TEM par Amway se fait dans le respect des Principes commerciaux Amway, de la politique européenne d'Amway en matière de TEM, de la procédure de contrôle qualité et tout autre critère qu'Amway peut décréter à tout moment.

1.4. Les Entrepreneurs Indépendants Amway sont tenus de s'assurer qu'ils respectent toutes les lois en vigueur concernant le contenu, la production, la distribution, la promotion du TEM qu'ils vendent ou utilisent ou dont ils tirent profit.

2. Soumission et limitation du nombre des approbations

2.1 Il relève de l'entière discrétion d'Amway de choisir de limiter le nombre d'approbations du TEM dans quelque filiale que ce soit.

2.2. En règle générale, seuls les Entrepreneurs Indépendants Amway qualifiés Diamants Exécutifs ou plus sont autorisés à soumettre du TEM pour approbation à Amway. Cependant, il relève également de la discrétion d'Amway de déterminer elle-même qui est susceptible ou non de lui soumettre du TEM pour révision.

2.3. Soumission du TEM à Amway : si Amway le leur demande, les Entrepreneurs Indépendants Amway doivent lui soumettre tout le TEM qu'ils entendent utiliser, promouvoir, vendre ou distribuer. Amway précisera dans sa demande les informations qui devront lui être fournies.

III. CONDITIONS SPÉCIFIQUES POUR LES RÉUNIONS ET AUTRES ÉVÉNEMENTS

1.1. Teneur de la réunion et participation d'un représentant d'Amway :

À tout moment, Amway peut exiger que lui soit communiqué le planning des réunions/événements et un représentant d'Amway est en droit d'assister.

1.2. Enregistrement lors des réunions/événements :

Un Entrepreneur Indépendant Amway est en droit d'enregistrer les présentations faites par des employés Amway lors d'événements ou de réunions, sous réserve que cela soit pour son usage personnel. S'il décidait ensuite de diffuser ces enregistrements, ils devraient être revus et autorisés par Amway.

1.2.1. Enregistrement d'intervenants n'étant pas liés à Amway lors d'événements organisés par Amway :

Un Entrepreneur Indépendant Amway est en droit d'enregistrer les présentations faites par des intervenants n'étant pas employés d'Amway lors d'événements organisés par l'entreprise, à moins qu'elle ne le stipule autrement. Les enregistrements doivent rester pour son usage personnel. Toute reproduction de ces enregistrements est strictement interdite.

1.2.2. Enregistrement des intervenants lors d'événements organisés par un Entrepreneur Indépendant Amway :

La diffusion d'enregistrements de présentations faites lors de tels événements doit être soumise à l'autorisation de la personne enregistrée.

1.3. Instructions relatives aux grandes manifestations

1.3.1. Autorisation

Une grande manifestation doit obligatoirement avoir été autorisée au préalable par Amway, conformément aux dispositions prévues par le processus d'autorisation qu'Amway mettra à la disposition de ses Leaders.

1.3.2. Co-branding

Il doit d'autre part être clair et sans ambiguïté, pour chaque participant, qu'il s'agit d'une manifestation à propos d'Amway, organisée par un groupe d'Entrepreneurs Indépendants Amway donné (cobranding meetings). Cela se manifestera par l'utilisation du logo Amway, l'exposition de produits Amway ainsi que dans les termes des interventions diverses.

1.3.3. Est considérée comme grande manifestation tout événement qui :

- est organisé à l'attention d'Entrepreneurs Indépendants Amway,
- est destiné à les motiver dans la pratique de leur activité Amway,
- a lieu à des intervalles réguliers – que ce soit tous les trimestres ou moins souvent –,
- dure au moins deux jours.

Sont aussi considérés comme des événements majeurs les événements dont le prix d'entrée est supérieur à 100 euros hors taxes.

1.4. Toute manifestation ne remplissant pas les conditions requises serait une violation de la présente directive, à moins qu'elle n'ait été auparavant approuvée par Amway. Un Entrepreneur Indépendant Amway Platine ou qualifié à des niveaux supérieurs organisant de grandes manifestations, y intervenant ou en faisant la promotion alors que ces réunions ne sont pas conformes à la présente directive, commettrait une infraction.

IV. RÉGLEMENTATIONS POUR INTERVENANTS

Ce chapitre liste les critères utilisés dans le processus de vérification du TEM et peut servir de référence aux Entrepreneurs Indépendants Amway dans la préparation de leurs interventions lors de réunions ou d'événements avec d'autres Entrepreneurs Indépendants Amway ou avant de produire tout TEM destiné à soutenir leur activité commerciale Amway.

Les Entrepreneurs Indépendants Amway à l'initiative de meetings ou d'autres événements doivent s'assurer que tous les intervenants reçoivent une copie de la présente directive et se conforment à ces règles à tout moment de leur intervention.

Section 1 – Approbation

1. Religion/Spiritualité

Les intervenants ne doivent pas :

- Utiliser leur tribune comme moyen de promouvoir des convictions religieuses ou croyances personnelles.
- Affirmer que la réussite dépend de certaines croyances.
- Recommander certaines pratiques ou certains écrits religieux ou spirituels.
- Profiter de leur intervention pour pratiquer des cérémonies.

2. Politique

Les intervenants ne doivent pas :

- Utiliser leur tribune comme moyen de promouvoir des idées politiques (à l'exception de celles qui peuvent avoir un impact direct sur la pratique d'une activité indépendante comme l'activité commerciale Amway).
- Donner leur orientation politique, ni leur point de vue sur tel ou tel parti, candidat ou élu.

3. Des chances égales pour tous

Les intervenants doivent indiquer qu'Amway propose une activité ouverte à tous et où tout le monde se voit offrir les mêmes chances de réussite, quelles que soient les croyances personnelles, les convictions politiques, la nationalité, l'appartenance ethnique ou l'origine de chacun.

4. Valeurs sociales et morales

Il est autorisé de faire des déclarations positives à propos de valeurs telles que la fiabilité, l'honnêteté, l'intégrité, la responsabilité, l'engagement, la famille, l'initiative individuelle, etc.

Il n'est pas permis de faire de remarques désobligeantes au sujet du style de vie de quelqu'un, son appartenance ethnique ou sur le rôle respectif des hommes et des femmes.

Il est interdit de se servir d'une scène pour y promouvoir ses propres valeurs sociales ou y débattre de questions d'ordre social et culturel.

Section 2 – Conformité et véracité des propos tenus

La présentation de l'activité Amway a un impact décisif sur la réputation et la crédibilité de l'Entrepreneur Indépendant Amway faisant la présentation, sa ligne de parrainage, l'entreprise Amway et l'activité en général.

Il est conseillé en règle générale d'être avare en promesses, de manière à ce que les résultats dépassent les attentes initiales. Ainsi, les prospects auront des attentes réalistes quant à leur activité Amway. Ils comprendront bien la manière dont sont générés les revenus et seront conscients du temps et des efforts nécessaires pour gagner de l'argent en tant qu'Entrepreneur Indépendant Amway.

1. Rôle d'Amway

L'activité Amway doit être présentée comme une opportunité de gagner de l'argent grâce à la vente de produits et le parrainage d'autres personnes qui vendront à leur tour. Cette activité repose sur des produits, des formations produits, la vente, des commissions, un service client et le Plan de Vente et de Marketing Amway. Un intervenant ne doit pas décrire de façon trompeuse la relation qui lie un Entrepreneur Indépendant Amway à Amway, par exemple en suggérant

ou laissant entendre qu'Amway n'est qu'un fournisseur ou que l'Entrepreneur Indépendant Amway représente une opportunité commerciale dont Amway n'est que l'un des éléments ou encore que l'Entrepreneur Indépendant Amway est un distributeur pour un site de commerce électronique Amway, qu'il fournit un soutien administratif à Amway ou autre.

2. Rôle des Entrepreneurs Indépendants Amway

Les intervenants ne doivent faire auprès des prospects et Entrepreneurs Indépendants Amway aucune déclaration fautive, trompeuse, inexacte ou les induisant en erreur. Ils doivent promouvoir le bon comportement des Entrepreneurs Indépendants Amway, ce qui implique par exemple que ces derniers se présentent dès que possible comme Entrepreneurs Indépendants Amway auprès des clients et prospects et indiquent la raison de la prise de contact : vente de produits Amway ou présentation du Plan de Vente et de Marketing. Une invitation à une présentation du Plan de Vente et de Marketing doit être faite ouvertement.

3. Rôle de la participation aux activités d'un groupe

Les Entrepreneurs Indépendants Amway doivent savoir que la participation aux activités d'un groupe d'Entrepreneurs Indépendants Amway n'est ni obligatoire, ni un gage de réussite. Il est possible cependant de donner des exemples sur la manière dont les activités du groupe peuvent contribuer au développement d'une activité prospère.

C'est avec Amway qu'un Entrepreneur Indépendant Amway entretient sa principale relation commerciale, et non avec un groupe ou avec un système de formation et de motivation. Prétendre le contraire est une violation des Principes commerciaux.

4. Rôle du matériel d'information et de formation, dit TEM

Amway pense que l'utilisation de TEM et la participation à des manifestations peuvent être efficaces pour le développement d'une activité Amway. Cependant, Amway pense également que le TEM doit aller au-delà de la simple motivation ; l'utilisation d'outils et de formations déjà mis au point par des groupes ayant fait leurs preuves et leurs Leaders devrait avoir un impact significatif et quantifiable sur l'activité Amway.

Enfin, la décision d'acquiescer du TEM et/ou de participer à des manifestations est entièrement facultative et doit être présentée comme telle. Le soutien apporté à un Entrepreneur Indépendant Amway par son parrain ou son Platine ne doit pas dépendre de l'acquisition ou non de TEM.

Nota : Les Entrepreneurs Indépendants Amway ne sont autorisés à promouvoir que du TEM ayant été officiellement approuvé par Amway sur le marché concerné.

5. Présentation transparente et fidèle du Plan de Vente et de Marketing

Le Plan de Vente et de Marketing ne doit pas être présenté autrement que pour ce qu'il est, à savoir un cadre commercial, dans lequel pratiquer une activité Amway, basé sur un système de commissions. Les prospects doivent bien le comprendre, de même qu'ils s'engagent par contrat avec la société Amway, avec tous les droits et les devoirs qui en découlent.

Le Plan de Vente et de Marketing ne doit pas être présenté comme une « manière de s'enrichir rapidement ». On ne doit donner aucune garantie de niveau de réussite aux Entrepreneurs Indépendants Amway, ni sous-évaluer le temps et le travail nécessaires pour développer une activité Amway.

6. Consommation personnelle

Un commerce Amway équilibré repose sur la vente de produits, le parrainage et la consommation personnelle.

Laisser entendre pourtant qu'une activité prospère peut se baser exclusivement sur la consommation personnelle est interdit par les Principes commerciaux.

Avoir une clientèle est un aspect essentiel du Plan de Vente et de Marketing et l'une des raisons pour lesquelles Amway est une structure légale et non un système pyramidal, interdit par la loi.

Les prospects doivent comprendre que baser leur activité sur une clientèle solide contribuera à la rentabilité de leur commerce.

7. Développement personnel

Présenter Amway essentiellement comme une forme de développement personnel, et non comme un commerce permettant de gagner de l'argent, est mensonger. Prétendre, par exemple, qu'avec Amway, on fera des progrès sur le plan personnel, on sauvera son mariage ou l'on améliorera ses relations familiales et avec autrui implique que cette activité a un autre objectif que celui de s'assurer un revenu et cela n'est pas acceptable.

Les aspects « développement personnel » d'un commerce Amway peuvent exister, mais se traduisent par des conséquences immatérielles qui doivent être présentées dans leur contexte.

8. Parrainage uniquement

Une activité Amway repose sur un bon équilibre entre la vente de produits et le parrainage d'autres personnes qui vendront à leur tour.

Le Plan de Vente et de Marketing ne rétribue pas les Entrepreneurs Indépendants Amway pour la seule activité de parrainage.

Il n'est possible de gagner de l'argent qu'en vendant des produits à des clients. Sous-entendre qu'un Entrepreneur Indépendant Amway peut connaître la réussite ou toucher des commissions seulement en parrainant d'autres personnes est donc une représentation erronée de l'opportunité commerciale Amway.

9. Présentation du revenu

Toute représentation de revenu direct ou indirect doit correspondre à la réalité, être juste et transparente. Toute représentation faite à un prospect ou un Entrepreneur Indépendant Amway ne doit mentionner que le revenu qu'il est possible de gagner ou réellement gagné grâce au Plan de Vente et de Marketing et ne doit tenir compte d'aucune autre source de revenu.

Les Entrepreneurs Indépendants Amway peuvent parler des revenus et primes perçus par eux-mêmes mais doivent aussi communiquer les chiffres officiels publiés par Amway en matière de chiffres d'affaires et revenus moyens. Ils ne peuvent donner d'autres chiffres concernant les performances financières d'Amway que ceux publiés par Amway.

L'emploi des termes « sécurité financière », « riche », « fortuné » ou « millionnaire » pourrait exagérer et suggérer un niveau de revenu rarement atteint. Cette pratique peut même être jugée inacceptable, en fonction du contexte. On peut en revanche employer les termes « atteindre ses objectifs financiers », « souplesse financière » et « croissance financière ».

L'utilisation des termes « revenu résiduel », « revenu passif » ou « rente » déforme la nature des revenus qu'il est possible de gagner dans le cadre du Plan de Vente et de Marketing, car ils sous-entendent que les revenus peuvent continuer à être touchés indéfiniment, sans le moindre effort. Les Principes commerciaux exigent cependant de remplir certains devoirs. Les termes appropriés sont « revenu continu » et « revenu constant ».

10. Garantie de résultats

Amway offre une opportunité commerciale, mais aucune garantie de réussite. Tout terme impliquant une garantie de réussite déforme la nature de l'activité proposée ; il faut donc éviter des expressions comme « sans risque », ou d'autres expressions impliquant une garantie de résultat.

Chaque Entrepreneur Indépendant Amway détermine lui-même le temps et le travail qu'il désire investir dans son activité indépendante. Il n'y a aucune garantie qu'il atteigne un niveau de qualification particulier en un laps de temps donné, les résultats de chacun étant individuels et variant largement d'un cas sur l'autre.

11. Responsabilités du parrainage

Un Entrepreneur Indépendant Amway est tenu de former et de motiver lui-même les Entrepreneurs Indépendants Amway qu'il a parrainés.

12. Retraite et héritage

L'activité Amway n'offre pas de « retraite » au sens traditionnel du terme. Il faut en effet maintenir son niveau de qualification pour continuer à percevoir son revenu.

Un commerce génère un revenu seulement tant qu'il est géré activement.

Mais l'une des caractéristiques du Plan de Vente et de Marketing est la possibilité pour chaque Entrepreneur Indépendant Amway de développer et d'établir un commerce important et de le transférer ensuite à ses héritiers ou autres bénéficiaires.

Certaines expressions liées à la retraite, telles que « ne plus jamais travailler », « toujours en vacances », « voyages à longueur d'année », ou relatives à des Entrepreneurs Indépendants Amway « affranchis du travail » laissent entendre qu'après qu'un commerce Amway a atteint un certain niveau de qualification aucun travail n'est plus nécessaire, et doivent par conséquent être bannies.

L'utilisation des termes « revenu résiduel », « revenu passif » ou « rente » est également inacceptable, ces termes ne donnant pas une image fidèle des revenus générés dans le cadre du Plan de Vente et de Marketing Amway.

13. Relation contractuelle indépendante

Un Entrepreneur Indépendant Amway possède son propre commerce, en tant que contractant indépendant ayant un contrat avec Amway, et est responsable de la gestion de son activité Amway. Un Entrepreneur Indépendant Amway n'est ni un employé, ni un agent, ni un représentant juridique d'Amway ou d'un autre Entrepreneur Indépendant Amway.

14. Faits et chiffres

Tout moyen, incluant déclarations, statistiques, citations directes ou autres informations, utilisé pour promouvoir l'activité ou les produits Amway, doit être toujours correct et confirmé. Le non-respect de ce principe pourrait nuire à la réputation et à la crédibilité de l'Entrepreneur Indépendant Amway se livrant à de fausses affirmations, ainsi qu'à celles d'Amway et des Entrepreneurs Indépendants Amway dans leur ensemble.

Une déclaration qui ne peut être vérifiée ne doit pas être utilisée dans quelque TEM que ce soit.

Toute référence aux familles DeVos et Van Andel n'est possible qu'en les présentant en tant que propriétaires

d'Amway Corporation et de l'ensemble des entreprises appartenant à Amway, y compris Amway.

Toute référence aux activités et projets privés et philanthropiques des Van Andel et DeVos se doit d'être toujours exacte et il faut faire clairement la différence entre ces projets privés et ceux organisés par Amway.

Graphiques, visuels, citations et références à des données statistiques doivent être obligatoirement accompagnés de la source et de la date. Ils doivent également être d'actualité (ne pas dater de plus de trois ans). De plus, si un Entrepreneur Indépendant Amway se réfère à du matériel tiré d'une documentation protégée par un copyright et s'il en cite une grande partie ou les passages essentiels, il est tenu de fournir la permission ou l'autorisation écrite de la source concernée d'utiliser cette documentation, avant de demander l'autorisation d'Amway.

Tout matériel produit par un tiers – articles ou livres par exemple – utilisé dans le but de promouvoir le modèle commercial, l'opportunité commerciale ou les produits Amway, peut être considéré par les autorités gouvernementales comme publicité ou information relative aux étiquettes. Ce matériel doit donc également avoir été revu et approuvé par Amway avant d'être utilisé.

15. Autres opportunités commerciales

Les intervenants ne doivent ni promouvoir une autre opportunité commerciale que celle proposée par Amway, ni utiliser leur tribune pour inciter les participants à assister à des réunions ultérieures de présentation d'autres opportunités.

Les intervenants ne doivent pas faire passer des groupes ou organisations sans rapport avec Amway comme relevant de l'activité Amway.

V. Violation des règles

Amway examinera toute plainte relative à une violation éventuelle de la présente directive ainsi que les circonstances de la prétendue violation, ceci conformément aux sections 11 et 12 des Principes commerciaux Amway.