

The Amway logo is positioned in the top right corner of the page. It features the word "Amway" in a bold, blue, sans-serif font, with a red swoosh underline that starts under the 'y' and extends to the right. The background of the entire page is a photograph of two women in business attire sitting at a table, looking at a tablet together. In the background, there is a large wall display with the Amway logo and some text, and a man in a suit is partially visible on the left.

Amway

A decorative graphic consisting of several overlapping squares in yellow, grey, and blue, located in the bottom right corner of the page, partially overlapping the text box.

**PRINCIPES
COMMERCIAUX**

Sommaire :

■ SECTION 1 : INTRODUCTION	3
■ SECTION 2 : DÉFINITIONS	3
■ SECTION 3 : DEVENIR ENTREPRENEUR INDÉPENDANT AMWAY (EIA)	6
■ SECTION 4 : RESPONSABILITÉS GÉNÉRALES DES EIA	8
■ SECTION 5 : AUTRES RESPONSABILITÉS ET OBLIGATIONS DES PARRAINS	12
■ SECTION 6 : PÉRENNITÉ DES LIGNÉES DE PARRAINAGE	14
■ SECTION 7 : MATÉRIEL DE SOUTIEN COMMERCIAL NON FOURNI PAR AMWAY BSM	18
■ SECTION 8 : PRÉSENTATION DE L'OPPORTUNITÉ COMMERCIALE AMWAY ET DU PLAN DE VENTE ET DE MARKETING	18
■ SECTION 9 : UTILISATION DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE D' « AMWAY » PAR LES EIA	19
■ SECTION 10 : DÉCÈS D'UN EIA ET HÉRITAGE DU COMMERCE AMWAY	19
■ SECTION 11 : INFRACTIONS AU CONTRAT, PROCÉDURES, SANCTIONS	20
■ SECTION 12 : RESPECT DES RÈGLES	20
■ SECTION 13 : NON APPLICABLE SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS	22
■ SECTION 14 : NON APPLICABLE SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS	22
■ SECTION 15 : DISPOSITION DES CONTRATS D'EIA RÉSILIÉS OU NON RENOUVELÉS	22
■ SECTION 16 : COMMISSION INTERNATIONALE DE RÉVISION	22

Principes commerciaux pour Entrepreneurs Indépendants Amway

SECTION 1 : INTRODUCTION

Amway et ses Entrepreneurs Indépendants Amway (désignés aussi sous l'acronyme EIA) ont une relation contractuelle mutuelle.

1.1 Contrat : les Principes commerciaux Amway contiennent les termes et conditions de toute activité commerciale Amway et définissent les droits, devoirs et responsabilités de chaque EIA. Ils ont pour but de préserver les avantages dont peuvent bénéficier l'ensemble des EIA et Amway. Avec les autres politiques propres à Amway, ils font partie intégrante du contrat des EIA et sont expressément mentionnés dans la demande d'adhésion qu'ils signent et soumettent à Amway pour devenir EIA. Tous les EIA doivent donc respecter les clauses de ce contrat, en toute bonne foi.

1.2 Clauses d'un contrat d'EIA : par contrat, chaque EIA a le droit d'acheter et de revendre les produits et services proposés par Amway et la possibilité de parrainer d'autres EIA. Pendant toute la durée du contrat, l'EIA possède sa position dans la lignée de parrainage et a le droit de bénéficier du développement de sa ligne de parrainage et l'opportunité de percevoir des commissions et autres compensations dans le cadre du Plan de Vente et de Marketing Amway. Il peut aussi prétendre aux différents niveaux de qualification et aux récompenses et reconnaissances y étant associées. Il doit respecter les termes de son contrat dont les Principes commerciaux et autres politiques appliquées par Amway font partie intégrante.

1.3 Modifications : Amway se réserve le droit de modifier si nécessaire, en tout ou partie, ses Principes commerciaux, ses politiques commerciales et d'autres clauses faisant partie du contrat des EIA. Tout changement dans les Principes commerciaux, les politiques commerciales et/ou le Plan de Vente et de Marketing sera soumis à l'EAC, Conseil Consultatif Européens, et aux plus hauts représentants des lignées de parrainage européennes pour discussion et évaluation, avant que ce changement ne soit communiqué par le biais de la documentation officielle Amway, de ses sites Internet officiels ou de tout autre moyen autorisé par la loi en vigueur. Toutes les modifications seront effectives à compter de leur date de publication ou à la date indiquée dans ladite publication.

1.4 Autonomie des dispositions du contrat : si l'une des règles en vigueur devait être invalidée par un tribunal ou toute autre autorité compétente, cela ne porterait en aucun cas atteinte à la validité des autres règles et principes édictés par Amway.

1.5 Aucune règle et aucun principe énoncés dans le présent document n'affectent les droits dont bénéficient par ailleurs les EIA en vertu de la loi.

Nota :

La région d'Europe où est appliquée la ligne de parrainage consolidée (CLOS) est considérée comme un seul et même marché Amway concernant les Principes commerciaux Amway suivants :

Règle 3.2 (Mari et femme)

Règle 3.3 (Conditions pour devenir EIA)

Règle 6.4 (Nouvelle demande d'adhésion sous un nouveau parrain)

Règle 6.6 (Vente d'une activité Amway)

Règle 6.7 (Fusions et combinaisons de commerces Amway)

Règle 6.8 (Possession de plusieurs activités Amway)

SECTION 2 : DÉFINITIONS

Activité/commerce Amway : Activité commerciale que l'on peut identifier par un numéro de contrat d'EIA.

Amway : La filiale Amway du pays dans lequel un Entrepreneur Indépendant Amway pratique son activité Amway (en France : Amway France S.A.R.L., 23, rue du Roule, 75001 Paris – pas de retours de produits ni de visites à cette adresse), la société elle-même ou une filiale Amway particulière, selon le contexte.

Amway Corporation : Amway Corp. 7575 East Fulton Street, Ada, Michigan 49355, USA ou toute société y étant apparentée ou affiliée, selon le contexte.

Année de qualification : Du 1er septembre au 31 août de l'année suivante.

Client : Consommateur, auquel un Entrepreneur Indépendant Amway vend les produits et services Amway. Il ne doit pas s'agir d'un EIA ou de l'époux(se) d'un EIA.

Commission, prime, bonus : Paiement versé par Amway

à un Entrepreneur Indépendant Amway, conformément au Plan de Vente et de Marketing Amway et sur la base des produits Amway vendus par l'Entrepreneur Indépendant Amway et les membres de son groupe.

Commission pour parrainage international : Paiement mensuel perçu par un Entrepreneur Indépendant Amway pour avoir parrainé à l'international un EIA d'un autre marché s'étant qualifié tel qu'indiqué dans le Plan de Vente et de Marketing Amway.

Contrat d'Entrepreneur Indépendant Amway : Contrat entrant en vigueur au moment où Amway France accepte la demande d'adhésion d'un Entrepreneur Indépendant Amway, autorisant celui-ci à pratiquer un commerce Amway conformément aux termes du contrat d'Entrepreneur Indépendant Amway, aux Principes commerciaux Amway et à d'autres réglementations définies dans la documentation Amway ainsi que dans le Manuel pour Entrepreneur Indépendant Amway.

Demande d'adhésion : Formulaire rempli et signé par un Entrepreneur Indépendant Amway potentiel et envoyé à Amway France comme demande de conclure un contrat d'Entrepreneur Indépendant Amway. Celui-ci sera conclu après acceptation de la demande d'adhésion par Amway.

Deuxième commerce Amway/Activité N°2 : Commerce Amway que possède un Entrepreneur Indépendant Amway dans un autre pays, dans la mesure où celui-ci possède déjà une activité principale dans son propre pays et se parraine au niveau international.

Documentation officielle Amway (parfois désignée sous le terme de « littérature ») : Magazines d'information, brochures, dépliants produits, étiquettes, cassettes audio et vidéo, CD-ROM et autres supports audio-visuels ou imprimés étant produits par ou pour Amway et que les Entrepreneurs Indépendants peuvent obtenir d'Amway.

L'Espace économique européen (EEE) (tel que mentionné dans les Principes commerciaux), se compose des pays suivants : Autriche, Belgique, Bulgarie, Croatie, Chypre, République tchèque, Danemark, Estonie, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Hongrie, Islande, Irlande, Italie, Lettonie, Liechtenstein, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Norvège, Pologne, Portugal, Roumanie, Slovaquie, Slovénie, Espagne, Suède, Royaume-Uni, et la Suisse.

Entrepreneur Indépendant Amway (EIA) : Toute personne ayant rempli une demande d'adhésion pour devenir Entrepreneur Indépendant Amway et dont la

demande a été acceptée par Amway. L'EIA a un statut indépendant. Il n'est ni représentant, ni agent commercial, ni commissionnaire. Il achète et revend les produits Amway en son nom et pour son compte. On désigne parfois les EIA selon leur niveau de qualification dans le cadre du Plan de Vente et de Marketing: Platine, Émeraude, Diamant, etc.

Entrepreneur Indépendant Amway en règle (ou bonne conformité commerciale) : Pour l'interprétation et la mise en application des Principes commerciaux uniquement, on parle d'Entrepreneur Indépendant Amway en règle. Cela désigne un Entrepreneur Indépendant Amway

- qui est actuellement autorisé par Amway à se présenter comme Entrepreneur Indépendant Amway et
- dont la conduite est en tous points conforme aux Principes commerciaux et aux réglementations Amway tant dans le fond que dans la forme, pour chacun des marchés sur lesquels il est présent et
- qui respecte les critères établis et n'a pas une attitude qui affecte de manière négative la réputation d'Amway, de ses filiales ou de ses Entrepreneurs Indépendants. Il ne soutient ni ne défend l'activité de certains Entrepreneurs Indépendants Amway au point de mettre en danger la pérennité d'une filiale Amway et
- qui a une conduite conforme aux réglementations et lois en vigueur dans chacun des pays au sein desquels il exerce son activité et respecte la culture des marchés sur lesquels il se trouve.

L'interprétation de toutes les règles et lois en vigueur relève de la seule responsabilité des filiales Amway concernées. Tout Entrepreneur Indépendant Amway doit respecter ces interprétations faites par les filiales Amway.

Entrepreneur Indépendant Amway parrainé en personne : Entrepreneur Indépendant Amway parrainé en ligne directe au niveau national par un autre Entrepreneur Indépendant Amway (on parle aussi d'EIA en première ligne).

Entrepreneur Indépendant Amway Platine : Entrepreneur Indépendant Amway qualifié au niveau Platine conformément au Plan de Vente et de Marketing.

Filiale marché : Toute société Amway proposant l'opportunité commerciale et le Plan de Vente et de Marketing Amway dans un pays donné.

Groupe: Toute la ligne de parrainage en aval d'un EIA, selon le contexte, cela comprend ou non tout EIA Platine en aval et les EIA parrainés par ce Platine.

Groupe qualifié : Tout groupe au sein duquel au moins

un EIA en aval a réussi à se qualifier au plus haut niveau de remise additionnelle.

Jour Calendaire : Sauf stipulation contraire "jour" est défini comme "jour calendaire" comprenant tous les jours de la semaine, y compris le samedi, le dimanche ainsi que les jours fériés.

Leader : Entrepreneur Indépendant Amway qui soit est qualifié au niveau maximum de remise additionnelle (21%), soit possède quelqu'un dans son groupe qui a atteint ce niveau de 21%.

Ligne de parrainage en amont (upline) : Tous les Entrepreneurs Indépendants Amway se trouvant au-dessus d'un Entrepreneur Indépendant, c'est-à-dire le parrain de cet Entrepreneur Indépendant, le parrain du parrain et ainsi de suite en remontant jusqu'à et en incluant Amway.

Ligne de parrainage en aval (downline) : Tout Entrepreneur Indépendant Amway parrainé en personne par un Entrepreneur Indépendant Amway donné ainsi que tous les Entrepreneurs Indépendants Amway personnellement parrainés par lui.

Informations sur les lignes de parrainage : Cela couvre toutes les informations en lien avec la lignée de parrainage, en partie ou dans son intégralité, y compris – mais de manière non limitative – les numéros d'EIA et toutes les autres données permettant d'identifier une activité commerciale Amway, les coordonnées de l'EIA, les informations relatives à ses performances dans cette activité et toutes les informations pouvant en découler, que ce soit sous leur forme actuelle, passée ou future.

« **Mari et femme** » est considéré comme équivalent à un couple en partenariat civil (ou tout autre terme équivalent prévu par la législation locale), de même que « **personne mariée** » et « **époux** » est considéré comme équivalent à un partenaire civil (ou tout autre terme équivalent prévu par la législation locale).

Opportunité commerciale Amway : Les produits, le marketing, le soutien commercial et le système de rémunération proposés par Amway aux EIA.

Parrain : Entrepreneur Indépendant Amway ayant introduit à l'activité Amway un nouvel Entrepreneur Indépendant Amway dont la demande d'adhésion a été acceptée par Amway. Il apporte son soutien au nouvel Entrepreneur Indépendant Amway qu'il a parrainé. Il existe trois types de parrains:

- **Parrain adoptif** : Entrepreneur Indépendant Amway

désigné comme parrain adoptif sur la demande d'adhésion d'un Entrepreneur Indépendant Amway parrainé au niveau international et qui s'engage, dans son pays de résidence, à s'occuper de l'Entrepreneur Indépendant Amway parrainé au niveau international, à le former et à le motiver.

- **Parrain international** : Entrepreneur Indépendant Amway qui présente l'opportunité commerciale Amway à un prospect d'un autre marché que son marché national.
- **Parrain personnel** : Il présente directement l'opportunité commerciale Amway à un prospect.

Plan de Vente et de Marketing Amway : Système de vente, de versement de commissions, remises et récompenses aux Entrepreneurs Indépendants Amway, tel que décrit dans le Manuel pour Entrepreneur Indépendant Amway et dans la documentation Amway.

Principes commerciaux Amway : L'ensemble des règles et principes figurant dans la documentation officielle d'Amway, y compris les présents Principes commerciaux et autres politiques appliquées par Amway. Ils pourront être modifiés si nécessaire par Amway et font partie intégrante du contrat que tout Entrepreneur Indépendant Amway, de par sa signature en bas de la demande d'adhésion pour EIA, s'engage à respecter.

Produit Amway : Tout article destiné à la vente et/ou à des fins promotionnelles proposé par Amway à ses Entrepreneurs Indépendants Amway.

Prospect : Personne intéressée par la possibilité de devenir Entrepreneur Indépendant Amway.

Qualification, qualifié ou se qualifier : Accession à des critères particuliers afin de percevoir, dans le cadre du Plan de Vente et de Marketing Amway, tant la commission d'animation et la remise additionnelle que d'autres récompenses.

Remise additionnelle : Rabais versé par Amway, consenti sur la marchandise achetée au cours d'un mois donné par un Entrepreneur Indépendant Amway (barème défini en fonction du nombre de PV atteint).

Business Support Material, ou BSM (Matériel de soutien commercial) : Ce terme est à prendre au sens large. Il couvre par exemple, mais de manière non limitative les supports audio-visuels et multimédia, les services Internet, les systèmes de reconnaissances et récompenses autres que ceux proposés par Amway, les réunions, séminaires et autres événements de ce genre, ainsi que tout autre matériel ou équipement utilisé pour

fournir des informations ou promouvoir la vente des produits et services Amway. Ce terme couvre aussi les coupons, bons, tickets, abonnements ou systèmes de commandes renouvelées automatiquement en rapport avec tout ce qui a été mentionné ci-avant. Tout ce matériel produit par des tiers est très réglementé sur le marché français. Sa production doit être soumise à l'accord écrit d'Amway France et il est interdit de réaliser la moindre marge commerciale sur ce type de matériel.

Services Amway : L'ensemble des services mis à la disposition d'un Entrepreneur Indépendant Amway par Amway pour vendre les produits et pour les promouvoir, ainsi que pour parrainer d'autres EIA.

Site Internet officiel Amway : Tout site Internet hébergé et administré par Amway ou dont Amway possède le contenu et qui est destiné à informer sur Amway, ses produits et services, son opportunité commerciale, etc. Par exemple : www.amway.fr, www.nutriline.com, www.artistry.com.

Volume : PV (Points Valeur) ou VA (Volume d'Affaires), selon le contexte. Une valeur numérique est attribuée à chaque produit Amway pour permettre de définir le montant des différentes primes et les niveaux de qualification.

Volume de qualification : La somme de tous les volumes générés par les EIA non qualifiés au sein d'un groupe.

SECTION 3 : DEVENIR ENTREPRENEUR INDÉPENDANT AMWAY

Il n'est pas de la compétence d'Amway de vérifier si une personne peut ou non exercer une activité Amway. En conséquence, Amway ne peut être tenue pour responsable au cas où une interdiction d'exercice ne serait pas respectée.

3.1 Contrat d'EIA : Pour obtenir le statut d'EIA, le demandeur doit compléter et signer la Demande d'Adhésion EIA et régler une redevance annuelle forfaitaire, établie par Amway pour couvrir les frais administratifs, la mise à disposition de sites Internet et la mise à jour de la Documentation Officielle Amway. La Demande d'Adhésion EIA doit être envoyée à Amway et être acceptée par Amway conformément à la Règle 3.4. Il est possible de remplir la Demande d'Adhésion par écrit ou sur le Site Internet officiel Amway.

3.2 EIA Mari et Femme : Si Mari et Femme souhaitent développer une Activité Amway ensemble, ils doivent être parrainés conjointement au titre d'une seule Activité Amway. Si un Époux est déjà un EIA, l'autre époux, quand il décide de devenir EIA avec son Époux, doit adhérer au Contrat EIA de son Époux.

3.2.1 Mari et Femme sont réputés exploiter ensemble leur Activité Amway s'ils sont tous les deux parties au Contrat EIA et que la Demande d'Adhésion est signée par les deux Époux.

Par conséquent, chacun est tenu responsable des actes de l'autre concernant le respect des Principes Commerciaux.

3.2.1.1 L'Époux qui signe la Demande d'Adhésion EIA accepte, dans la limite de ce que la loi autorise, d'être responsable des actes de son Époux non signataire qui se rapportent à son Activité Amway, et que ces actes soient considérés comme ayant eu lieu à sa demande et avec son autorisation.

L'Époux signataire sera responsable, au titre du Contrat d'EIA, de toute activité de l'Époux non signataire non conforme au Contrat, y compris aux Principes Commerciaux et aux Politiques Amway.

3.2.2 En cas de mariage entre deux EIA, chaque Époux peut conserver son Activité Amway ou peut décider de renoncer à son Activité Amway et de rejoindre celle de l'autre Époux.

3.3 Conditions pour devenir EIA : Sous réserve du droit d'Amway de refuser la demande d'adhésion de qui que ce soit, toute personne désirant devenir EIA doit remplir les conditions suivantes :

3.3.1 Être responsable de ses actes, c'est-à-dire avoir au moins 18 ans et être légalement et mentalement compétent pour diriger une activité et assumer des obligations contractuelles.

3.3.2 En cas de mariage entre deux EIA, chaque conjoint a le droit de conserver son activité Amway ou peut décider de renoncer à son activité et de rejoindre celle de son conjoint.

3.3.3 Le demandeur ne doit pas posséder une autre activité Amway sur le même marché, sauf dans les cas mentionnés à la Règle 6.8.

3.3.4 Le demandeur ne doit pas être marié à un EIA, sauf dans les cas mentionnés au point 3.2.

3.3.5 Résider dans la France, s'il s'agit de la première entreprise Amway d'EIA sur n'importe quel marché où Amway opère. Pour les entreprises multiples, prière de se référer à la règle 4.32.

3.4 Acceptation ou rejet d'une demande d'adhésion EIA : Amway se réserve le droit d'accepter ou de rejeter toute demande d'adhésion EIA.

3.5 Acceptation et commencement : la Demande d'Adhésion est considérée comme acceptée lorsque Amway reçoit le formulaire de Demande d'Adhésion EIA complété et signé et que son contenu est vérifié avec la base de données EIA d'Amway, à moins qu'une notification du contraire ne soit envoyée dans un délai de 6 semaines.

Si la Demande d'Adhésion est refusée par Amway et que l'Activité Amway a déjà été mise en œuvre, Amway et l'EIA considéreront que le Contrat a pris effet le jour où Amway a reçu la Demande d'Adhésion et a pris fin le jour où le demandeur a reçu la notification de refus d'Amway.

Si le formulaire de Demande d'Adhésion est rempli sur le Site Officiel d'Amway, et que l'acceptation de l'inscription a été transmise au candidat, conformément aux Principes Commerciaux Amway, l'EIA est autorisé à exploiter son Activité Amway conformément aux Principes Commerciaux et Politiques d'Amway.

L'EIA est dans l'obligation de retourner, à Amway l'exemplaire signé de la Demande d'Adhésion au plus tard 30 jours calendaires après l'inscription, ou bien :

- a) Par courrier ou remise en mains propres; ou bien
- b) Par courriel à Amway, ou bien
- c) En utilisant l'outil e-signature sur amway.fr

Le Contrat prend fin automatiquement si ce délai n'est pas respecté. Amway peut, de manière unilatérale et sans justification, mettre fin au Contrat avec l'EIA dans les 14 jours calendaires suivants la réception de l'exemplaire signé de la Demande d'Adhésion, soumise dans le délai imparti par le EIA. Dans cette hypothèse, Amway remboursera à l'EIA toutes les sommes qui lui auraient été payées en application du Contrat. A la fin du délai de 14 jours calendaires, il ne pourra être mis fin au Contrat qu'en application des dispositions de la Section 12 des Principes Commerciaux.

3.6 Parrainage :

3.6.1 L'opportunité commerciale Amway est ouverte à quiconque remplissant les critères ci-avant et ci-après, sans distinction de nationalité, de sexe, de convictions politiques ou religieuses, ni d'origine.

3.6.2 Il ne pourra être exigé d'un prospect qui désire devenir EIA, ou d'un EIA qui désire recevoir de l'aide dans le développement de son activité :

- a. d'acheter pour un montant déterminé des produits ou des services
- b. de stocker une quantité de produits minimum
- c. d'acheter du matériel de soutien commercial.

3.7 Durée et expiration : À moins que sa durée ne soit prolongée selon le point 3.9 des Principes commerciaux, le contrat d'EIA prend fin au 31 décembre de chaque année, à moins qu'il ne soit résilié à une date antérieure par l'EIA ou par Amway. Si la demande d'adhésion est

signée et acceptée au 1er juillet d'une année civile ou après cette date, le contrat est valable jusqu'au 31 décembre de l'année civile suivante.

3.8 Résiliation du contrat : Un Entrepreneur Indépendant Amway peut, à tout moment, renoncer à son statut d'Entrepreneur Indépendant Amway et résilier son contrat avec Amway avec effet immédiat. Il doit simplement l'en informer par écrit.

Amway est en droit de mettre un terme à un contrat d'Entrepreneur Indépendant Amway dans le cas de violations graves et intentionnelles des présents Principes commerciaux (voir section 11), mais seulement dans le respect de la procédure détaillée plus loin et si tous les efforts pour parvenir à un accord mutuel ont échoué. S'il est mis un terme à son contrat, l'Entrepreneur Indépendant Amway peut entreprendre une action en justice ou demander à passer devant la Commission internationale de révision d'Amway (voir section 16).

3.8.1 Règle de rachat : À expiration de son contrat ou sur demande de résiliation de son contrat, un EIA peut demander à Amway de retourner tout stock invendu de produits Amway en sa possession, à condition que lesdits produits soient revendables, dans leur emballage d'origine, neufs et non utilisés. Amway rachètera ces produits au prix où ils ont été acquis chez Amway. Des frais administratifs et de restockage seront déduits, ainsi que toute prime éventuellement versée sur ces achats respectifs et tous frais non récupérables. Tous les montants dus à Amway seront déduits. Dans le cas où un contrat d'EIA prend fin à cause d'une infraction commise par l'EIA, le rachat de produits selon cette règle aura lieu à l'entière discrétion d'Amway.

3.9 Renouvellement : Chaque EIA a le droit de renouveler son contrat avec Amway chaque année. Amway est en droit de rejeter cette demande de renouvellement dans le cas de violations graves et intentionnelles des présents Principes commerciaux, mais seulement dans le respect de la procédure détaillée plus loin (voir section 11) et si tous les efforts pour parvenir à un accord mutuel ont échoué.

3.9.1 Lorsqu'une demande de renouvellement est acceptée par Amway, le contrat prend de nouveau effet à la date du renouvellement et jusqu'à la fin de l'année de qualification pour laquelle l'EIA a fait sa demande. Les termes et conditions qui s'appliquent au contrat ainsi renouvelé sont ceux en vigueur au moment du renouvellement.

Le renouvellement est considéré comme accepté s'il n'est pas rejeté par Amway, par écrit, dans les 30 jours suivant la demande.

3.9.2 En cas de non renouvellement de la part d'Amway, l'Entrepreneur Indépendant Amway peut entreprendre une action en justice ou demander à passer devant la Commission internationale de révision d'Amway (section 16 des ces Principes commerciaux).

3.10–3.14 Non applicable au marché français

3.15 Activités Amway gérées par des personnes

morales : Il est possible que des activités Amway soient gérées par des sociétés de type SARL, sous réserve que certaines règles et conditions soient remplies.

D'autres formes de sociétés sont également possibles.

Veuillez contacter votre filiale Amway pour de plus amples informations à ce sujet.

La personne faisant une demande d'adhésion au nom d'une société doit être un représentant officiel de cette entité juridique et doit personnellement remplir tous les critères énoncés au paragraphe 3.3 des présents Principes commerciaux. Il doit s'agir de l'actionnaire majoritaire de la société concernée.

Cette règle est également valable pour toute personne se substituant à la personne initialement présente sur le contrat en tant que son successeur.

Pour qu'une personne morale soit acceptée comme EIA, certains documents supplémentaires pourront lui être demandés tels qu'une preuve d'existence, une preuve de sa capacité à exercer une activité Amway, une preuve de sa bonne conformité avec les règles d'enregistrement en vigueur, divers autres renseignements, l'accord officiel tant de la personne morale, de ses fondateurs et de son équipe dirigeante et tout autre document ou toute autre information qu'Amway jugera nécessaires.

3.16 Non applicable au marché français

3.17 Invitations à des événements : Les invitations à des séminaires, voyages de motivation et autres manifestations organisées par Amway seront limitées à deux personnes par activité commerciale qualifiée. Ces personnes devront être celles indiquées dans la base de données d'Amway comme étant les propriétaires de l'activité commerciale.

3.18 Non applicable au marché français

3.19 Conspiration – Incitation au non-respect du

contrat : Un EIA ne doit pas conspirer avec une autre personne dans le but d'enfreindre un contrat et ne doit pas inciter à enfreindre un contrat d'EIA.

3.20 Non applicable au marché français

3.21 Déclarations et garanties : Un EIA ne fera pas de fausses déclarations à Amway, n'incitera pas Amway à accepter une demande d'adhésion EIA sous de faux prétextes, ne portera pas atteinte aux déclarations ou garanties, y compris, mais non limité à, celles faites par l'EIA au point 3.3 des Principes commerciaux.

3.22 Non applicable au marché français

(1) Activités en dehors de la Région ou du Marché où l'EIA est enregistré : les EIA qui exploitent, directement ou indirectement, une activité liée à l'Activité Amway, sur un territoire en dehors de la Région, s'engagent à respecter la lettre et l'esprit des lois, règlements, règles, politiques et procédures applicables aux affiliés Amway dans cette Région, indépendamment du fait qu'ils soient des EIA inscrits dans cette juridiction.

Afin de respecter les précédentes dispositions, les EIA doivent prendre connaissance des lois, règlements, règles, politiques et procédures applicables à l'affilié Amway dans la juridiction concernée. Tout manquement à cette obligation constitue une violation du Contrat EIA dans toutes les juridictions où l'EIA détient un contrat avec Amway. Dans cette hypothèse, Amway pourra prendre les mesures et sanctions prévues à la Section 11 des Principes Commerciaux.

(2) Aucun EIA n'est autorisé à développer d'activité EIA sur des marchés non ouverts (se référer aussi à la Politique de tolérance zéro à l'égard des EIA pratiquant sans autorisation leur activité sur des marchés non ouverts, disponible sur www.amway.fr). Amway entend par activité EIA toute activité censée promouvoir ou développer l'activité commerciale Amway, tel que défini au point 6.4.2 de ces Principes commerciaux.

SECTION 4 : RESPONSABILITÉS GÉNÉRALES DES ENTREPRENEURS INDÉPENDANTS AMWAY

Un EIA doit se conduire en tout temps de façon professionnelle, courtoise et respectueuse et diriger son activité commerciale sérieusement et de façon responsable au plan financier (voir Règle 4.4). L'EIA ne pratiquera à aucun moment une vente ou des pratiques marketing forcées, trompeuses ou mensongères.

4.1 Obligations contractuelles : Les EIA respecteront les responsabilités et exigences stipulées dans les politiques appliquées par Amway et les Principes commerciaux.

4.1.1 Signalisation des infractions : Un EIA devra immédiatement informer Amway au sujet de toute infraction réelle, potentielle ou supposée au contrat de la part d'un autre EIA, y compris aux politiques commerciales Amway et aux Principes commerciaux, ou à toute autre règle en vigueur.

4.1.2 Coopération lors d'investigations : Les EIA devront répondre à toute investigation menée par Amway comme indiqué dans la section 11.

4.2 Achat de produits Amway

4.2.1 Un EIA est tenu de se procurer produits et documentation Amway auprès de sa filiale Amway, de façon à pouvoir bénéficier des primes et reconnaissances prévues par le Plan de Vente et de Marketing.

4.2.2 Un EIA ne doit pas vendre de produits et de services Amway à d'autres EIA. Il existe une dérogation à cette règle dans les DOM.

4.3 Import/Export/Lieux de vente/Marketing de masse :

4.3.1 Les EIA ne doivent pas importer ou exporter, ou vendre en connaissance de cause à l'import/export, des Produits Amway provenant d'un pays au sein duquel Amway est implanté, vers un autre pays.

4.3.1.1 Les EIA peuvent cependant, lors de la visite d'un autre pays prendre des produits Amway à travers les frontières pour un usage personnel, avec les restrictions suivantes :

- ils doivent placer la commande là personnellement
- aucun courrier ou transitaire ou aucune compagnie maritime peuvent être impliqués.
- l'ordre ne peut pas être placé comme une commande client pour un client d'outre-mer si l'EIA a une multiactivité dans ce pays.
- Les produits sont destinés à l'usage personnel et ne peuvent être revendus, distribués ou donnés en toutes circonstances.
- Les produits commandés ne peuvent pas être disponibles dans le marché domestique.
- Durables (par exemple les systèmes de traitement de l'eau, les systèmes de traitement d'air) ne peuvent pas être transportés d'un marché à l'autre en toutes circonstances.
- La commande ne doit pas surmonter une quantité de produits raisonnable : sous 300 Euro par an
- L'exclusion d'un usage personnel ne peut pas être utilisé plus d'une fois par an ou comme une stratégie de renforcement des entreprises.

4.3.1.2 Toutefois, les restrictions de 4.3.1. et 4.3.1.1. ne sont pas applicables à l'importation/exportation de produits Amway dans l'Espace économique

européenne (EEE), la Suisse incluse.

4.3.1.3 En toutes hypothèses, les EIAS sont seuls responsables de la conformité aux réglementations locales et aux exigences légales/réglementaires du marché concerné, de la vente par eux de produits Amway qui ne sont pas enregistrés par Amway pour le marché concerné.

4.3.2 Un Entrepreneur Indépendant Amway n'a le droit ni de vendre ni d'exposer produits et matériels promotionnels Amway dans des lieux publics tels que des magasins de vente au détail.

4.3.3 Exposition et vente des produits Amway Règle 4.3.2 nonobstant, en général les EIA peuvent présenter et vendre des produits Amway lors d'événements temporaires et/ou des établissements de vente au détail sélectifs, après l'autorisation écrite préalable d'Amway, comme défini ci-dessous:

4.3.3.1 Des établissements permanents et sélectifs ayant pour but principal d'offrir un certain service, par exemple coiffeurs (ex. SATINIQUE), salons de beauté (par exemple ARTISTRY), clubs de fitness, discothèques, bars, restaurants (par exemple XS POWER DRINK) ou autres établissements de ce type offrant des services similaires, où les produits Amway complètent les services rendus et/ou sont liés aux services ou aux produits offerts dans ces établissements.

4.3.3.2 Des événements temporaires, comme les foires sélectives et autres lieux commerciaux temporaires appropriés. En général, seules les foires thématiques appropriées et réputées, par ex. de bien-être, de sport, de domicile et de beauté, qui se tiennent à des endroits appropriés peuvent être autorisés.

Amway se réserve le droit de définir finalement quels événements, foires et lieux sont jugés appropriés.

L'EIA est tenu de suivre toute la législation en vigueur, par ex. concernant l'autorégulation et le stockage; esp. pour les établissements où l'autorisation d'afficher et de vendre des produits Amway s'applique également aux vitamines et aux suppléments nutritionnels.

Le formulaire de demande d'autorisation (disponible sur www.amway.fr) doit être rempli, signé et soumis à Amway 14 jours avant la date de début proposée de l'événement. Pour plus de détails sur les options offertes et le processus d'autorisation dans le fichier resp. Marchés, prière de se référer à la politique connexe, disponible sur le site Web local d'Amway.

4.3.4. Publicité: Les EIA peuvent faire de la publicité uniquement avec l'approbation expresse d'Amway par écrit. (Voir également la règle 9.4). En utilisant les «réseaux sociaux», les EIA doivent respecter les

Principes Commerciaux d'Amway et les politiques d'Amway, en particulier les "Consignes pour l'utilisation des réseaux sociaux en Europe" (disponible sur www.amway.fr) ainsi qu'avec les termes et conditions du site respective. Un EIA peut avoir un site Web pour promouvoir l'opportunité commerciale Amway et les produits et services Amway, si autorisé par Amway conformément à la Politique européenne appliquée aux sites internet (disponible sur www.amway.fr).

4.3.5 Un Entrepreneur Indépendant Amway ne pourra pas profiter d'une activité/opération médiatique organisée pour la promotion des produits Amway afin de développer une autre activité ou de promouvoir/vendre des produits/services ne relevant pas d'Amway. Cette règle est également valable pour les activités/opérations médiatiques organisées au bénéfice des EIA ou prospects ou leur étant destinées.

4.4. Fausses déclarations : Un EIA ne doit pas faire des déclarations en relation avec une activité Amway et l'opportunité commerciale Amway qui ne seraient pas fidèles, exactes et appropriées. Il ne doit pas non plus omettre délibérément certaines informations. Les informations concernant les produits Amway doivent être reprises mot pour mot de la documentation officielle d'Amway et des sites officiels d'Amway destinés à être utilisés dans le marché en question. Par conséquent, un EIA ne doit pas s'engager dans les pratiques suivantes :

4.4.1 Faire des déclarations et/ou formulations exagérées et non fondées à propos de produits et services Amway, y compris des déclarations d'ordre médical et/ou relatives à la santé ainsi que faire référence à des déclarations relatives à des produits Amway faites par des médecins et/ou des tiers ;

4.4.2 Donner des indications incorrectes quant aux produits et services Amway ou aux produits distribués par Amway en ce qui concerne le prix, la qualité, la norme, la catégorie, le contenu, le style ou modèle, la provenance ou la disponibilité ;

4.4.3 Déclarer que les produits et services Amway ou les produits distribués par Amway sont soutenus, approuvés par des tiers si ce n'est pas le cas ou qu'ils présentent des caractéristiques ou avantages qu'ils n'ont pas ;

4.4.4 Agir de façon frauduleuse en présentant Amway ou les produits distribués par Amway, ou promouvoir la vente de produits qui n'appartiennent pas à Amway comme s'ils y appartenaient.

4.5 Remballage : L'EIA ne peut pas remballer les produits et ne doit ni changer ni altérer l'étiquetage des produits ou documents Amway.

4.6 Preuve de vente écrite : Un EIA remettra au client au moment de la vente d'un produit ou service Amway un bon de commande ou reçu écrit et daté qui devra :

(a) décrire le(s) produit(s) vendu(s) ;

(b) mentionner le prix de vente (TTC) ;

(c) indiquer le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de l'EIA qui établit la vente ;

(d) inclure la Garantie de Satisfaction Amway et fournir toute information supplémentaire exigée par la législation locale.

4.7 Garantie de Satisfaction Amway : L'EIA devra appliquer la Garantie de Satisfaction Amway en accord avec cette section et l'information fournie dans la documentation officielle y faisant référence. En particulier, mais ne se limitant pas à ce qui suit :

4.7.1 L'EIA informera Amway de toute plainte provenant d'un client et fournira les informations pertinentes à ce sujet.

4.7.2 Chaque fois qu'un client fera jouer la Garantie de Satisfaction dans la période de garantie voulue, l'EIA lui proposera immédiatement de choisir entre (a) un remboursement intégral, (b) un échange pour le même produit, ou (c) un avoir pour l'achat d'un autre produit.

4.7.3 L'EIA ne doit pas faire d'autres offres ou compromis, ni rendre Amway responsable pour une plainte ou un retour de produit.

4.8 Respect des lois en vigueur, règlements et codes :

Les EIA respecteront toutes les lois, tous les règlements et codes qui s'appliquent dans l'exercice de leur activité commerciale, et ne mèneront pas d'actions qui pourraient porter atteinte à la réputation d'Amway ou de ses EIA.

4.9 Usages commerciaux trompeurs ou illégaux : Aucun EIA ne prendra part à une activité commerciale trompeuse ou illégale.

4.10 Entreprises ou activités commerciales illégales : Aucun EIA ne peut exploiter une entreprise commerciale illégale ou illicite ou être impliqué dans une activité commerciale illégale ou illicite.

4.11 Non applicable au marché français

4.12 Relation avec l'EIA : Aucun EIA ne doit laisser entendre ou agir de façon à laisser croire qu'il est un employé ou autre chose qu'une partie contractante indépendante, qui agit suivant un contrat établi avec Amway.

4.13 Franchises et territoires : Le Plan de Vente et de Marketing Amway ne prévoit pas de franchises ni de territoires exclusifs.

4.14. Autres activités de vente non associées à

Amway : Si un EIA pratique une activité commerciale, avec des produits et services autres que ceux d'Amway, ou s'il décide de vendre des BSM, il devra se conformer à ce qui suit :

4.14.1 Aucun EIA qui vend des produits autres que les produits d'Amway, ou qui vend des services (par exemple conseils sur les taxes, assurances, investissements, etc.) n'incitera un autre EIA qu'il n'a pas inscrit personnellement à vendre de tels produits ou services, ou à les lui acheter.

Dans ce contexte, inciter signifie : persuader/essayer de persuader un autre EIA de vendre un produit ou un service, que cela soit fait dans le but d'obtenir des revenus ou pour toute autre raison. Pour les EIA actuellement qualifiés au niveau Platine ou à un niveau supérieur, et pour ceux ayant déjà atteint par le passé le niveau Platine, la règle 5.4.5 des Principes commerciaux vient s'ajouter à celle-ci.

4.14.2 Aucun EIA n'a le droit de tirer profit de la vente ou la promotion de BSM. Il ne pourra proposer de BSM à la vente qu'après accord préalable et écrit d'Amway. Cette pratique est très réglementée sur le marché français et nous vous invitons à contacter votre filiale pour de plus amples informations. Voir également la section 7 de ces Principes commerciaux.

4.14.3 Les EIA ne tireront pas avantage de leur connaissance ou association avec d'autres EIA ayant un contact régulier avec des clients dans le cadre de leur activité professionnelle dans le but de promouvoir et d'étendre d'autres activités commerciales.

Un EIA ayant un contact régulier avec des clients dans le cadre de son activité professionnelle (par exemple un garage, établissement au détail, salon de coiffure ou de beauté, cabinet juridique, médical, dentaire, ou comptable) peut servir ses clients qui sont EIA et sont entrés en contact avec lui. Mais les EIA ne doivent pas chercher à parrainer des personnes n'étant pas entrées personnellement en contact avec eux.

4.14.4 Ni l'EIA ni l'époux de l'EIA, ou toute autre personne sur le contrat EIA ne tireront avantage de leur connaissance ou association avec d'autres EIA pour promouvoir une activité non liée à Amway.

4.15 Immixtion dans une autre activité commerciale :

Aucun EIA ne devra s'immiscer dans l'activité commerciale d'un autre EIA. S'immiscer dans l'activité commerciale d'un autre EIA veut dire en particulier (à titre d'exemple) :

4.15.1 Inciter ou tenter d'inciter un autre EIA à changer de Ligne de Parrainage, à transférer ou à abandonner son commerce, ou à parrainer/ne pas parrainer un prospect en particulier ;

4.15.2 Inciter ou tenter d'inciter un autre EIA à refuser de former, de motiver ou d'aider un EIA en aval.

4.15.3 Inciter ou tenter d'inciter un autre EIA à enfreindre son contrat, y compris les Principes commerciaux et autres politiques commerciales d'Amway.

4.15.4 Inciter ou tenter d'inciter un autre EIA à s'engager dans des activités de vente non liées à Amway, contrairement au point.

4.16 Non applicable au marché français

4.17 Insolvabilité

4.17.1 Si un EIA est frappé d'insolvabilité, ou bien si un administrateur judiciaire/un curateur est désigné pour diriger ses actifs, ou bien si des biens sont saisis par décision de justice ou injonction réglementaire ou réquisitionnés comme acquittement d'un jugement insatisfait ou d'une dette, l'EIA concerné doit immédiatement en informer Amway.

4.17.2 Amway peut négocier, avec le curateur en charge de l'insolvabilité ou la personne responsable, des arrangements concernant les produits appartenant à Amway qui sont en possession de l'EIA.

4.17.3 Si, comme conséquence d'une insolvabilité ou d'une procédure similaire, une tentative est faite de vendre, assigner ou transférer les intérêts de l'EIA dans le contrat EIA, cette vente, assignation ou ce transfert devront être menés conformément avec la loi en vigueur et au point 6.6 des Principes commerciaux.

4.18 Ventes au consommateur final : Amway paie des primes basées sur la vente de produits et services Amway aux consommateurs finaux.

4.19–4.22 Non applicable au marché français

4.23 Spamming : On qualifie de « spamming » l'envoi de messages électroniques non sollicités (e-mail, mais aussi réseaux sociaux, fax et sms). Un Entrepreneur Indépendant Amway ne doit pas envoyer ou transférer de messages non sollicités à qui que ce soit, à moins que le destinataire n'ait donné par écrit son autorisation pour la réception de tels messages. De plus, fournir à un client des biens ou des services sans que celui-ci ne les ait commandés est interdit par la loi.

4.23.1 Demande d'emploi : Si un EIA répond à quelqu'un le sollicitant pour un emploi, il devra clairement souligner dans le premier paragraphe de sa réponse qu'il offre une opportunité commerciale et non un emploi.

4.24 Collecte de fonds : Un EIA pourra utiliser des produits Amway en rapport avec une activité de collecte de fonds, à condition d'avoir reçu une autorisation écrite préalable d'Amway. La collecte de fonds comprend, mais n'est pas limitée à, la vente de produits ou services Amway basée sur l'idée que la totalité ou une partie des profits ou bénéfices générés par une telle vente bénéficieront à une organisation ou une cause caritative spécifique.

4.25 Manipulation du Plan de Vente et de Marketing :

Aucun EIA n'a le droit de manipuler le Plan de Vente et de Marketing ou le volume d'affaires de manière à recevoir des primes ou autres récompenses et reconnaissances qui n'ont pas été obtenues conformément aux termes du Plan de Vente et de Marketing ou de toute autre documentation officielle Amway.

Cette règle fait également référence aux structures commerciales inadaptées, telles que définies dans la Politique concernant le « stacking » (disponible sur www.amway.fr).

4.26 Mise à jour des informations personnelles ou commerciales :

Tous les EIA sont responsables de communiquer à Amway tout changement relatif à leur situation personnelle (par exemple nom, adresse, numéro de téléphone, etc.) ou commerciale (par exemple adjonction/suppression d'associé, changement de statut commercial, etc.).

4.27 Protection des données :

Tous les Entrepreneurs Indépendants Amway doivent respecter la Charte Amway de protection des données personnelles (disponible sur www.amway.fr), ainsi que les lois et réglementations en vigueur quant à la protection de ces données. Amway détient la propriété d'informations confidentielles et protégées, de secrets commerciaux en rapport avec ses produits, avec l'activité Amway et les lignes de parrainage telles que définies dans ces Principes commerciaux Amway (« informations confidentielles »). Chaque EIA reconnaît et accepte que toutes ces informations confidentielles restent à tout moment la propriété d'Amway et que, dans la mesure où un EIA y aurait accès pour mener à bien son activité commerciale, il ne devrait utiliser ces informations confidentielles que dans les limites et pour les usages autorisés dans son contrat. Les EIA ne doivent pas transférer ou révéler des informations à de tierces parties, y compris à d'autres EIA, sans l'autorisation écrite et préalable d'Amway, sauf en accord avec les termes mêmes de son contrat. Si le contrat est résilié ou n'est pas renouvelé, l'EIA devra restituer à Amway toutes les Informations confidentielles en sa

possession. Chaque EIA reconnaît et accepte que toute violation de cette clause pourrait causer des dommages irréparables à Amway, lui donnant le droit de faire une injonction immédiate ou de prendre toute autre mesure similaire pour prévenir d'autres violations et la révélation d'autres informations confidentielles. Les obligations de confidentialité éventuelles sont maintenues même au-delà du terme du contrat.

4.28 Mise en danger de la réputation : Un EIA ne doit pas s'engager dans une activité qui pourrait nuire à la réputation d'Amway, à l'activité Amway, aux produits et services Amway ou aux autres EIA.

4.29 Non applicable au marché français

4.30 Vente de produits Amway par les Entrepreneurs Indépendants Amway :

Les produits Amway, commandés sous ce contrat, ne peuvent être présentés et/ou vendus que par des EIA.

4.31 Présentation de l'opportunité commerciale par les Entrepreneurs Indépendants Amway :

L'opportunité commerciale Amway ne peut être présentée à des prospects que par un Entrepreneur Indépendant Amway. Seuls les Entrepreneurs Indépendants Amway sont en droit de parrainer de nouveaux Entrepreneurs Indépendants Amway.

4.32 Parrainage international :

Lorsqu'un Entrepreneur Indépendant Amway décide de mettre sur pied un deuxième commerce sur un marché différent de celui sur lequel il possède son activité initiale, cette deuxième activité doit être parrainée de manière internationale par l'activité initiale. Les autres activités éventuelles (troisième, quatrième, etc.) doivent également avoir un lien de parrainage international, soit avec l'activité principale soit avec une autre activité de cet Entrepreneur Indépendant Amway.

SECTION 5 : AUTRES RESPONSABILITÉS ET OBLIGATIONS DES PARRAINS

5.1 Implication des parrains, chaque Entrepreneur Indépendant Amway est responsable de la construction de sa propre activité Amway. Amway reconnaît que le soutien, la formation et la motivation appropriés des parrains sont importants pour la croissance continue des activités Amway dans le groupe d'activités. Toutefois, les activités des parrains ne doivent jamais compromettre l'indépendance et l'effort personnel de chaque entrepreneur indépendant Amway ou entraver indûment le lien entre Amway et chaque EIA.

De plus, la règle 5 interdit une implication excessive ou inappropriée qui pourrait également constituer une manipulation du plan de vente et de marketing Amway (réf. Règle 4.25).

À titre d'exemple, le comportement suivant pourrait être considéré comme une atteinte improductive (non exhaustive) :

- Prospector pour le compte d'un parrainé et / ou enregistrer des prospects dans le groupe d'activité d'un parrainé à leur insu et sans leur participation à l'activité de parrainage ou création d'un groupe commercial pour une parrainé à leur insu et sans leur activité
- Soutien régulier aux clients d'un parrainé en leur nom
- Passer régulièrement des commandes au nom d'un parrainé à leur insu et sans leur approbation
- Partager régulièrement des données personnelles (comme l'adresse, l'adresse électronique, les données bancaires, etc.); En général, les données personnelles doivent être utilisées seulement dans Amway Business.

Amway se réserve le droit d'évaluer le type et la fréquence de l'implication d'un parrain pour déterminer si elle constitue une interférence en violation des règles de conduite.

5.2 Non applicable au marché français

5.3 Responsabilités et obligations des parrains

Un parrain doit :

5.3.1 Fournir aux Entrepreneurs Indépendants Amway qu'il a parrainé toute la documentation Amway officielle destinée aux nouveaux parrainés.

5.3.2 Non applicable au marché français

5.3.3 Former et motiver les EIA qu'il parraine lui-même, conformément aux Principes commerciaux, ou coopérer avec l'EIA Platine en amont afin de s'assurer que cette formation et cette motivation ont bien lieu ;

5.3.4 Non applicable au marché français

5.3.5 Non applicable au marché français

5.3.6 Veiller à ce que les produits soient vendus aux consommateurs : Amway n'exige pas de ses Entrepreneurs Indépendants Amway qu'ils se constituent des stocks comme elle ne les encourage pas à entreposer des produits. Amway verse les commissions sur la base de la revente de produits aux consommateurs. Ainsi, pour prétendre à la moindre récompense prévue dans le cadre du Plan de Vente et de Marketing, les produits doivent être vendus aux consommateurs proportionnellement aux achats effectués par l'EIA.

Amway se réserve le droit de suspendre l'accession à un niveau de qualification ou le versement de primes s'il est avéré que les achats

ne sont pas proportionnels aux ventes aux consommateurs finaux. Sur demande d'Amway, les Entrepreneurs Indépendants Amway pourront être amenés à faire la preuve qu'ils se conforment bien à cette règle.

5.3.7 Préserver la relation d'indépendance qu'il entretient avec les Entrepreneurs Indépendants Amway qu'il a parrainé.

5.3.8 S'assurer que les Entrepreneurs Indépendants Amway qu'il a parrainé en personne respectent les règles de ces Principes commerciaux et toutes les lois et réglementations en vigueur.

5.3.9 Non applicable au marché français

5.3.10 Encourager les Entrepreneurs Indépendants Amway parrainés par lui à assister aux réunions et aux formations organisées par Amway.

5.3.11 Non applicable au marché français

5.3.12 Expliquer aux nouveaux parrainés les responsabilités et obligations d'un EIA, y compris les Principes commerciaux et les informer sur la façon de développer une activité Amway conformément au contrat d'EIA, aux Principes commerciaux et à toute autre documentation officielle.

5.4 Responsabilités d'un EIA de niveau Platine ou supérieur

Pour profiter et continuer à profiter des responsabilités et avantages liés à la qualification au niveau Platine ou plus, un EIA doit se qualifier puis se requalifier à chaque année de qualification. Les critères de qualification et de requalification sont spécifiés dans la documentation officielle d'Amway ou sur les sites officiels d'Amway.

Font partie des responsabilités :

5.4.1 Se conformer aux Principes commerciaux Amway, les promouvoir et encourager les EIA de son groupe à faire de même.

5.4.2 Former les EIA de son groupe pour la gestion de leur activité Amway.

5.4.3 Veiller à ce que les demandes d'adhésion soient correctement remplies.

5.4.4 Former les EIA de son groupe à la vente des produits et à la Garantie de Satisfaction Amway. Outre les dispositions de la règle 4.14, une fois que l'EIA atteint le niveau de qualification Platine ou un niveau supérieur, ou à tout moment s'il a déjà atteint un tel niveau, il doit informer Amway préalablement à tout engagement dans toute activité ou service, que ce soit directement ou indirectement, qui pourrait être considéré comme concurrent ou similaire à l'Activité Amway et à l'activité de ses boutiques partenaires, que ce soit pour son propre compte ou pour le compte d'une tierce personne, en utilisant ou en exploitant des Informations Confidentielles appartenant à Amway ou ses Clients.

SECTION 6 : PÉRENNITÉ DES LIGNÉES DE PARRAINAGE

6.1 Protection de la Ligne de Parrainage :

Des changements dans la Ligne de Parrainage, la vente d'un commerce Amway, son transfert, la fusion ou la séparation d'activités requièrent tous des amendements au contrat de l'EIA et nécessitent donc à ce titre un accord écrit entre l'EIA et Amway.

Par conséquent, l'EIA confirme et accepte que :

6.1.1 L'approbation écrite expresse d'Amway est requise pour toute vente, tout changement de Ligne de Parrainage, tout transfert, toute fusion de deux activités, ou toute séparation ou division d'une activité.

6.1.2 La Ligne de Parrainage ne doit pas faire l'objet d'une restructuration stratégique par la vente, le transfert ou la fusion d'une activité Amway.

6.1.3 Amway peut refuser, à sa seule discrétion, toute demande de vente, transfert, ou changement de Ligne de Parrainage d'un commerce Amway, ou bien la fusion/la division d'activités Amway, nonobstant le fait que les procédures qu'un EIA doit suivre lorsqu'il entreprend de telles actions soient décrites dans les Principes commerciaux ou autres termes et conditions du contrat.

6.2 Transfert individuel : Un EIA peut demander à changer l'EIA qu'Amway a inscrit comme étant son parrain, conformément aux procédures suivantes :

6.2.1 L'EIA qui fait la demande doit soumettre à Amway une demande écrite accompagnée :

(a) du consentement écrit et signé par tous les EIA de sa ligne de parrainage, jusqu'au premier Platine inclus et

(b) d'un accord écrit et signé par le nouvel EIA parrain et le nouveau Platine.

6.2.2 Amway pourra contacter les parrains internationaux et les EIA touchant la commission de parrainage international et leur donnera une période de 30 jours pour répondre.

6.2.3 Si la demande est acceptée par Amway, le parrain, national ou adoptif, de l'EIA qui formule la demande sera modifié et cessera d'être inscrit comme son parrain. Le parrain international (le cas échéant) demeurera pour sa part inchangé.

6.3 Transfert de groupe : Tout EIA qui n'a pas atteint la qualification Platine ou qui n'est pas reconnu par Amway comme Leader peut demander à Amway, conformément aux procédures suivantes :

- de changer de parrain, et également
- que quelques ou tous les EIA en aval restent dans la lignée de l'EIA demandeur (incluant uniquement les EIA non qualifiés comme Platine ou supérieur) et

qu'ils suivent le changement de parrainage.

6.3.1 L'EIA qui fait la demande doit soumettre à Amway une demande écrite accompagnée :

(a) d'un consentement écrit et signé par tous les EIA de sa lignée qui souhaitent rester dans sa lignée une fois que le parrain aura été modifié ; et

(b) du consentement écrit et signé des EIA de sa ligne en amont jusqu'au premier Platine qualifié inclus et de chaque EIA Platine jusqu'au premier Émeraude (ou plus inclus) et

(c) d'un accord écrit et signé du parrain et du Platine en amont dans la nouvelle Ligne de Parrainage.

6.3.2 Si le premier EIA qualifié Platine est Émeraude (ou plus), un accord écrit doit être alors rédigé par le premier Platine (ou plus) dans la ligne en amont de l'EIA Émeraude.

6.3.3 Amway informera alors le premier EIA qualifié Diamant en amont et lui accordera 30 jours pour faire ses commentaires.

6.3.3.1 Amway pourra contacter les parrains internationaux et les EIA touchant la commission de parrainage international et leur donnera une période de 30 jours pour répondre.

6.3.3.2 Si la demande est acceptée par Amway, le parrain, national ou adoptif de l'EIA qui formule la demande sera modifié et cessera d'être inscrit comme son parrain. Le parrain international (le cas échéant) demeurera pour sa part inchangé.

6.3.4 Un EIA reconnu par Amway comme Leader (Platine ou plus) ne peut être transféré avec son groupe selon cette règle. Un ancien Leader ne peut faire une telle demande que si plus de deux ans se sont écoulés depuis la fin du dernier mois pendant lequel l'EIA demandeur a été reconnu comme Platine ou plus.

6.4 Nouvelle demande d'adhésion sous un nouveau parrain : La demande d'adhésion d'un ancien EIA sera acceptée par Amway uniquement aux conditions suivantes:

6.4.1 Suite à la fin ou au non renouvellement d'une Activité Amway sous le Parrain actuel, un EIA pourra,

- Après une période d'inactivité d'au moins 6 mois, être parrainé en tant que nouveau EIA en aval d'un nouveau Parrain. L'EIA ne peut ni se faire parrainer par un EIA qui était auparavant en amont dans sa Ligne de Parrainage d'origine et qui a lui aussi changé de Lignée de Parrainage et ceci jusqu'au premier EIA Platine qualifié inclus, ni en aval dans son ancien Groupe personnel et ceci jusqu'au prochain EIA Platine inclus ;
- Suite à une période d'inactivité d'au moins 2 ans, un EIA peut être parrainé par tout Parrain, y compris son Parrain d'origine qui depuis peut avoir changé de Ligne de Parrainage ou être parrainé par un Parrain différent.

La période d'inactivité débute le jour où Amway reçoit la lettre de renonciation.

En cas de non renouvellement du Contrat d'EIA, la période d'inactivité débute à la date d'expiration de l'Activité Amway, conformément aux Principes commerciaux. Un ancien EIA peut rejoindre une Activité Amway existante au maximum 24 mois après la fin de son Contrat EIA et uniquement sur autorisation expresse d'Amway.

6.4.2 Un ancien EIA doit rester inactif et ne doit pas mener d'activités propres aux EIA, telles que, par exemple :

6.4.2.1 Acheter des produits Amway à des fins commerciales (il peut le faire uniquement pour sa consommation personnelle) ; ou bien

6.4.2.2 Vendre ou participer à une quelconque étape de la vente de produits et services Amway, y compris, par exemple, prendre des commandes, effectuer des livraisons ou accepter des paiements, sauf si cela se fait dans le cadre de la Règle de rachat (3.8.1) ; ou bien

6.4.2.3 Présenter le Plan de Vente et de Marketing à un prospect ; ou bien

6.4.2.4 Renouveler ou tenter de renouveler l'échéance d'un contrat d'EIA, y compris soumettre à Amway tout formulaire s'y rapportant ; ou bien

6.4.2.5 Assister à une réunion ou à un événement mené(e), promu(e) ou organisé(e) par quelque EIA que ce soit ou destiné(e) à des EIA ou prospects, quel que soit le pays où l'activité a lieu ; ou bien

6.4.2.6 Assister à des réunions organisées par Amway y compris celles organisées par des EIA ; ou bien

6.4.2.7 Participer à une quelconque activité pour ou au nom d'un autre EIA, que ce soit en son propre nom ou au nom d'une autre personne ; ou bien

6.4.2.8 Promouvoir, vendre, ou utiliser du matériel de soutien commercial (BSM) non fourni par Amway mais en lien avec Amway (cette pratique étant par ailleurs très strictement réglementée sur le marché français, comme décrit dans la section 7).

6.4.3 Aux fins du point 6.4 des Principes commerciaux, les activités suivantes ne sont pas considérées comme des activités EIA :

6.4.3.1 Se procurer et/ou soumettre une demande de transfert écrite ; ou

6.4.3.2 Présenter une demande de révision d'un cas devant une commission ; ou

6.4.3.3 S'informer auprès d'Amway du statut de son ancien commerce Amway ; ou

6.4.3.4 Mener des activités en tant qu'EIA pour un autre commerce, dans un autre pays dans lequel Amway est présente ; ou

6.4.3.5 Accepter des paiements dans le cadre de la « Règle de rachat » Amway (3.8.1).

6.4.4 Un EIA qui change de groupe ou qui, après un délai de six mois d'inactivité, signe une nouvelle adhésion sous un parrain dans une Ligne de Parrainage différente, n'aura pas le droit de parrainer dans son nouveau groupe personnel un EIA qui aura été au préalable :

- en amont de lui dans sa ligne de parrainage d'origine et ceci jusqu'au premier Platine inclus, ou
- en aval de son ancien groupe personnel, et ceci jusqu'au prochain Platine inclus.

6.4.5 Non applicable au marché français

6.4.6 Un EIA parrainé adoptivement peut se faire reparrainer en se conformant au point 6.4 et aux conditions suivantes :

6.4.6.1 Lors de la demande d'adhésion, l'ancien EIA doit indiquer s'il souhaite ou non être parrainé à nouveau internationalement et adoptivement, et

6.4.6.2 Un ancien EIA ne peut être parrainé personnellement par un parrain qui auparavant était en amont dans sa Ligne de Parrainage d'origine, et ceci jusqu'au premier EIA Platine qualifié inclus ou en aval de sa Ligne de Parrainage d'origine et ceci jusqu'au prochain Platine qualifié inclus, sauf

si deux années ou plus se sont écoulées depuis la cessation de son activité.

6.4.7 Action corrective : Au cas où Amway accepte par inadvertance un contrat d'un ancien EIA qui s'avère avoir participé dans une quelconque activité EIA tel que décrit au point 6.4.2, ou à une activité de l'époux(se) d'un tel EIA, l'EIA concerné aura commis une infraction au contrat d'EIA.

Amway peut agir en prenant des mesures telles que, mais non limitées à, mettre fin à l'activité de l'EIA en faute, transférer son ancien groupe personnel et/ou le Volume d'Affaires produit pendant la période d'infraction vers la Ligne de Parrainage appropriée.

6.4.8 Le droit d'un EIA de contester le parrainage d'un ancien EIA qui est maintenant parrainé sous un autre parrain cesse lorsque deux années se sont écoulées depuis la date à laquelle Amway a accepté la demande d'adhésion sous le nouveau parrain.

6.5. Non applicable au marché français

6.6 Vente d'une entreprise Amway

La vente d'un Commerce Amway requiert l'acceptation écrite expresse d'Amway. Un EIA qui vend son Activité Amway doit indiquer par écrit les conditions de vente minimales acceptables, y compris le prix, et proposer de vendre le Commerce Amway, aux mêmes conditions, aux EIA par ordre de priorité, tel qu'indiqué aux points 6.6.1-

6.6.5 de ces Principes commerciaux.

Tous les EIA prioritaires auront la possibilité de soumettre des propositions d'achat du Commerce Amway à l'EIA vendeur, une fois que le délai imparti aux EIA bénéficiant d'une plus grande priorité qu'eux sera écoulé et si aucune proposition n'a été acceptée par l'EIA vendeur.

6.6.1 Première priorité : le parrain international de l'EIA vendeur (le cas échéant) ;

6.6.2 Deuxième priorité : le parrain adoptif de l'EIA vendeur (le cas échéant) ou son parrain personnel ;

6.6.3 Troisième priorité : les EIA parrainés personnellement par l'EIA vendeur (le cas échéant) ;

6.6.4 Quatrième priorité : les EIA Platines en amont jusqu'au prochain EIA Diamant inclus et les EIA Platines en aval jusqu'au prochain EIA Diamant inclus (le cas échéant) ;

6.6.5 Cinquième priorité : tout EIA bénéficiant d'une bonne réputation.

6.6.6–6.6.7 Non applicable au marché français

6.6.8 Un EIA peut prétendre à l'achat d'un commerce Amway uniquement s'il a une bonne réputation et n'a pas enfreint le contrat dans lequel il est partie, et s'il a les moyens financiers de conclure l'achat du commerce Amway. Il doit en outre, au seul jugement d'Amway :

- a) Avoir une compétence suffisante dans l'exploitation d'une entreprise démontrant ainsi une compréhension complète et précise du Plan de Vente et de Marketing Amway ; et
- b) Comprendre de manière précise et complète les politiques appliquées par Amway et les Principes commerciaux et montrer la volonté de respecter toutes les modalités du contrat d'EIA ; et
- c) Avoir des ressources adéquates pour exploiter le commerce du vendeur et apporter la formation et le soutien nécessaires ; et
- d) Comprendre les facteurs du marché qui peuvent influencer l'exploitation de l'activité du vendeur ; et
- e) Ne pas être engagé dans un conflit ou différend qui peut influencer sa capacité d'exploiter l'activité du vendeur ; et
- f) Être qualifié pour signer un contrat avec Amway conformément au point 3.3 des Principes commerciaux.

6.6.9 Proposition d'achat : L'EIA qui a la possibilité d'acheter le commerce Amway doit soumettre une proposition écrite basée sur l'offre de vente à l'EIA vendeur.

6.6.10 Acceptation de la proposition par le vendeur : L'EIA vendeur pourra soit accepter soit rejeter la proposition par écrit, à sa seule discrétion, dans un délai raisonnable après réception de la proposition.

6.6.10.1 Si la proposition est acceptée, l'EIA vendeur soumettra la proposition et l'acceptation écrite à Amway pour vérification et approbation.

6.6.10.2 Si l'EIA vendeur rejette la proposition, ou si la vente n'est pas conclue et que le vendeur désire continuer à vendre le commerce, celui-ci continuera à être proposé aux EIA par ordre de priorité tel qu'indiqué aux points 6.6.1- 6.6.5, en reprenant au même niveau de priorité depuis l'EIA dont la proposition a été rejetée par l'EIA vendeur ou refusée par Amway.

Si l'EIA vendeur désire proposer son commerce à la vente sous des modalités différentes de celles de la proposition initiale, la proposition de vente revue devra être soumise à nouveau aux EIA selon l'ordre de priorité initial tel qu'indiqué aux points 6.6.1 à 6.6.5.

6.6.10.3 Si plusieurs EIA au même niveau de priorité soumettent une proposition d'achat du commerce, l'EIA vendeur peut soit accepter soit rejeter l'une ou l'autre proposition, à sa seule discrétion.

6.6.11 Autorisation d'Amway : Amway pourra soit accepter soit refuser une proposition de vente par écrit.

6.6.12 Primes en cours : Toutes les primes en cours sous le commerce Amway en vente seront payées tel qu'indiqué dans le contrat de vente entre l'EIA vendeur et l'EIA acheteur dans la mesure où Amway a accepté cet arrangement par écrit. Les reconnaissances attribuées antérieurement à l'EIA vendeur ne seront pas transférées automatiquement à l'EIA acheteur.

6.7 Fusions et combinaisons de commerces Amway :

Fusions de commerces Amway, résultant du non renouvellement, de la cessation, la renonciation, le décès (sans désignation d'un successeur parmi les héritiers) ou tout événement ou cause involontaire au-delà du contrôle de l'un ou l'autre des propriétaires seront autorisées, seulement avec l'autorisation écrite d'Amway.

6.8 Possession de plusieurs activités Amway : Un EIA peut posséder, avoir un intérêt dans, être signataire de, ou être inscrit comme personne désignée dans un seul contrat d'un seul commerce Amway comme indiqué aux points 6.8.1–6.8.4 des Principes Commerciaux.

Un EIA est autorisé à avoir un intérêt de propriété dans plusieurs commerces Amway uniquement dans les cas suivants :

6.8.1 Lorsque deux EIA se marient (Règle 3.2) ;

6.8.2 Lorsqu'un EIA fait l'acquisition d'un autre commerce Amway de la manière décrite à la Règle 6.6;

6.8.3 Lorsqu'un EIA (cédant), afin de faciliter le

transfert de son activité après son décès, demande que le nom d'un autre EIA soit ajouté à son commerce en tant que « partenaire silencieux ». Le nom du cédant continuera à être rattaché au commerce Amway jusqu'à son décès et une documentation successorale adéquate devra être fournie à Amway ;

6.8.4 Lorsqu'un EIA hérite tout ou partie d'un commerce Amway ;

6.8.5 Dans l'hypothèse où un EIA détient ou possède un intérêt dans plusieurs commerces Amway, conformément à la présente Règle, il pourra gérer ces activités conjointement, comme si elles ne constituaient qu'une entreprise unique.

Amway continuera cependant à envisager chacune de ces entreprises séparément, tant en ce qui concerne les reconnaissances que les primes.

6.9 Fusion : Un EIA peut fusionner son activité Amway avec celle de son/ses enfant(s) sous les conditions suivantes :

6.9.1 L'enfant/les enfants doi(ven)t être parrainé(s) personnellement par ses/leurs parents ou les parents doivent être parrainés personnellement par leur(s) enfant(s).

6.9.2 Les commerces doivent être exercés pendant au moins 2 ans avant la fusion des activités.

6.9.3 Les commerces doivent avoir atteint le niveau de qualification Platine, a minima, au moment de la fusion.

6.9.4 Dans le cas où les parents sont décédés ou ne sont pas mentalement ou physiquement capable d'exécuter le commerce avant que les conditions 6.9.2 et 6.9.3 ont eu lieu, les enfants héritant le commerce de leur parents ont le droit d'intégrer les commerces séparés conformément à la règle présente.

6.9.5 Amway évalue la demande au vu des buts, des objectifs et des avantages du Plan de Vente et Marketing Amway : et

6.9.6 Si la demande est acceptée, la mise en œuvre de la fusion devra se dérouler comme suit :

6.9.6.1 La date d'entrée en vigueur sera le 1er septembre suivant.

6.9.6.2 À compter de la date d'entrée en vigueur, les enfants et les parents pourront percevoir toutes les reconnaissances et récompenses gagnées par leurs activités respectives au cours de la précédente année de qualification.

6.9.6.3 Toutes les reconnaissances et récompenses calculées sur la base des activités fusionnées pourront commencer à être perçues à compter de la date d'entrée en vigueur. Ainsi, toute récompense plus élevée accessible sur la

base des activités combinées pourra être décernée une fois la qualification validée et après la date d'entrée en vigueur.

6.10 Divorce, séparation ou autre dissolution d'un partenariat non conjugal ou d'une entité juridique : Le partage ou la division d'une Activité Amway à la suite d'une séparation légale, d'un divorce, d'une dissolution d'un partenariat ou entité juridique non conjugal(e) de corporation ou de partenariat (le cas échéant), doit se faire de manière à ne pas porter préjudice aux intérêts et revenus du Commerce Amway dans la Ligne de Parrainage.

6.10.1 Divorce et séparation légale : En cas de séparation légale d'un couple marié dont l'un des époux est signataire d'un Contrat d'EIA, Amway continuera de considérer le signataire du Contrat d'EIA comme l'EIA et paiera les Primes et accordera des subventions et récompenses uniquement à cet EIA.

6.10.1.1 Si dans un couple marié, les deux époux ont signé le Contrat, le couple légalement séparé peut continuer à exercer ensemble l'Activité Amway.

6.10.1.2 En cas de divorce et de séparation de corps, avant le décret définitif de divorce ou la dissolution d'une association non conjugale, un demandeur peut quitter l'entreprise originale et peut demander une entreprise Amway propre. En cas de séparation de corps, ils seront parrainés par l'entreprise d'origine.

En cas de séparation de corps, une copie des documents juridiques qui accordent la séparation à l'ancien couple doit être soumise à Amway avec le nouveau formulaire de demande. Les dirigeants qui ne sont pas des groupes peuvent être transférés à la nouvelle forme commerciale de l'entreprise d'origine conformément aux règles 6.2 et 6.3 des Principes Commerciaux.

6.10.1.3 Les EIA qualifiés au niveau Platine ou au-dessus, en plus de l'option offerte en 6.10.1.2, peuvent diviser leur commerce de sorte que l'un des EIA enregistre une nouvelle activité Amway, étant inséré comme parrain de l'autre EIA gardant l'activité originale. Dans ce cas, tous les leaders resteront inscrits dans le groupe de l'activité existante.

a) La demande doit être soumise à Amway pour examen et approbation, avec le consentement écrit du premier EIA qualifié au niveau Platinum et du premier Emerald qualifié. Amway peut aviser le premier diamant Upline qualifié et accorder 15 jours pour commentaire.

b) Les leaders qui ne font pas part de la groupe peuvent être transférés de l'entreprise d'origine à

la nouvelle activité conformément aux règles 6.2 et 6.3 des Principes Commerciaux.

6.10.2 Dissolution d'une personne morale dirigeant un commerce Amway : En l'absence d'un accord écrit exprès d'Amway pour un autre arrangement, avant la dissolution d'une entité légale dirigeant une activité Amway, le commerce peut être assigné au représentant autorisé de l'entité légale qui a signé la demande d'adhésion originale au nom de l'entité, ou bien le commerce peut être vendu conformément à la règle 6.6 des Principes commerciaux. À défaut, une décision concernant l'activité Amway sera prise conformément à la section 15 des Principes commerciaux.

SECTION 7 : MATÉRIEL DE SOUTIEN COMMERCIAL NON FOURNI PAR AMWAY (BSM)

Depuis le 31 mars 2008, les Entrepreneurs Indépendants Amway désirant produire et vendre, directement ou indirectement, à leur groupe du matériel de soutien commercial non fourni par Amway (« BSM »), doivent les soumettre auparavant à l'approbation d'Amway France.

Celle-ci examinera et corrigera le cas échéant le matériel qui lui aura été remis afin de s'assurer de la conformité des déclarations diverses. Cet examen a pour objectif de maintenir l'intégrité du Plan de Vente et de Marketing Amway et d'assurer l'actualité et la véracité des déclarations ayant trait aux produits. Ce matériel de soutien peut ensuite être vendu aux Entrepreneurs Indépendants Amway, mais seulement à prix coûtant.

Les Entrepreneurs Indépendants Amway peuvent d'autre part organiser des réunions et formations, pour lesquelles ils pourront demander une participation équivalente au prix coûtant.

SECTION 8 : PRÉSENTATION DE L'OPPORTUNITÉ COMMERCIALE ET DU PLAN DE VENTE ET DE MARKETING AMWAY

8.1 Invitations et présentations : Un Entrepreneur Indépendant Amway ne doit ni passer une annonce publicitaire, ni lancer d'invitations, verbales ou écrites, à une présentation du Plan de Vente et de Marketing en des termes laissant entendre qu'il s'agit d'autre chose que d'en apprendre davantage sur la manière de fonder une activité commerciale indépendante. Cela signifie :

8.1.1. Ne pas donner l'impression que cette présentation concerne une offre d'embauche ;

8.1.2 Ne pas présenter la présentation comme un événement mondain ;

8.1.3 Ne pas prétendre qu'il s'agit d'une étude de marché ;

8.1.4 Ne pas présenter la présentation comme un séminaire sur la fiscalité ;

8.1.5 Ne pas promouvoir l'opportunité commerciale Amway comme une relation d'affaires avec une personne, société ou organisation autre qu'Amway ;

8.1.6 Ne pas présenter les produits comme appartenant à une société ou organisation autre qu'Amway ;

8.1.7 Ne pas dire ou laisser entendre que l'opportunité commerciale Amway, les EIA ou produits et services Amway font partie d'une activité autre que celle d'Amway ;

8.1.8 Ne pas omettre d'indiquer clairement lors d'une telle invitation que la présentation porte sur le Plan de Vente et de Marketing Amway et sur l'opportunité commerciale Amway ;

8.1.9 Ne pas dénaturer l'opportunité commerciale Amway, la relation entre l'EIA et Amway et la nature de l'activité Amway, ni omettre toute information nécessaire afin d'évaluer en connaissance de cause l'opportunité commerciale Amway, les produits et services Amway ;

8.1.10 Ne pas présenter l'opportunité commerciale Amway comme une opportunité d'investissement passif ou de franchise, ni comme une offre de rente, ni comme une opportunité de revenus fixes, ni comme un investissement de capitaux de quelque type que ce soit ;

8.1.11 Ne pas laisser entendre que les bénéfices tirés grâce au Plan de Vente et de Marketing peuvent provenir d'une autre source que de l'achat et la vente de produits et services Amway et/ou du parrainage d'autres personnes qui font de même.

8.2 Premier contact avec des prospects et clients

potentiels : Lors du premier contact avec des EIA potentiels ou avec des clients susceptibles d'acheter des produits et services Amway, un EIA doit :

8.2.1 Se présenter en donnant son nom ;

8.2.2 Se présenter en sa qualité d'EIA ;

8.2.3 Présenter Amway d'une façon appropriée ainsi que la relation liant l'EIA à Amway ;

8.2.4 Indiquer l'objectif du contact, à savoir la vente de produits et services Amway et/ou la présentation de l'opportunité commerciale Amway au prospect ;

8.2.5 Répondre de façon exacte et honnête, en toute transparence et franchise, aux questions que le prospect peut avoir concernant l'opportunité commerciale Amway, les produits et services Amway, l'EIA ou Amway.

8.3 Directives concernant le parrainage : Tout EIA se doit de tenir des propos avérés et exacts à propos de ou

en rapport avec une activité Amway ou l'opportunité commerciale. L'EIA (liste non exhaustive) :

8.3.1 Ne doit présenter que des bénéfices moyens actuels, des gains et pourcentages tels que publiés par Amway.

8.3.2 Doit utiliser uniquement la documentation officielle Amway ou des BSM autorisés par Amway.

8.3.3–8.3.4 Non applicable au marché français

8.3.5 Doit illustrer ses exemples de revenus en s'appuyant uniquement sur ses expériences personnelles, dans la mesure où il mentionne en même temps les bénéfices, les gains, les chiffres de vente et pourcentages moyens tels que publiés par Amway.

8.3.6 Peut citer des exemples tirés de son style de vie personnel, dans la mesure où ses bénéfices proviennent d'une activité réellement prospère.

8.3.7 Ne doit pas laisser entendre que l'on peut tirer un revenu d'une activité Amway grâce au seul parrainage de nouveaux Entrepreneurs Indépendants Amway ou grâce au seul achat de produits à prix réduits.

8.3.8 Doit mettre l'accent sur le fait qu'Amway paie des primes basées sur la vente de produits et services Amway.

8.3.9 Ne doit pas promouvoir les avantages fiscaux comme étant la meilleure ou principale raison de devenir EIA.

8.3.10 Ne doit pas dire que c'est une affaire dans laquelle il est facile de réussir en peu de temps et avec peu d'efforts.

8.3.11–8.3.12 Non applicable au marché français

8.3.13 Ne doit pas dénaturer le rapport entre Amway et les autres sociétés liées à Amway.

8.4 Aucun territoire exclusif : Un Entrepreneur Indépendant Amway ne doit ni laisser entendre ni donner à supposer que le Plan de Vente et de Marketing attribue aux Entrepreneurs Indépendants Amway des zones d'exclusivité.

8.5 Aucune obligation d'achat : Un EIA ne doit pas demander à un Prospect d'acheter.

SECTION 9 : UTILISATION DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE D'« AMWAY » PAR LES EIA

9.1 Les EIA utiliseront les marques déposées d'Amway ou toute autre propriété intellectuelle ou information spécifique appartenant ou accordée à Amway uniquement selon les modalités et procédures inscrites dans leur contrat et les Principes commerciaux.

9.1.1 Amway est le détenteur de certaines marques déposées y compris, par exemple, des logos, des

marques de services et autres propriétés intellectuelles et industrielles, y compris le nom AMWAY et les noms déposés et marques de service utilisés en rapport avec les produits et services Amway et les nombreux designs ou étiquettes.

9.1.2 Les EIA peuvent faire usage de la propriété intellectuelle appartenant ou accordée à Amway uniquement sur autorisation écrite préalable d'Amway et aux conditions liées à cet usage, sauf indication contraire.

9.2 Cartes de visite : Un EIA qui applique intégralement et correctement les Principes commerciaux et autres politiques Amway peut – à moins qu'Amway n'en décide autrement – utiliser le nom AMWAY sur sa carte de visite dans la mesure où le nom est utilisé de la façon suivante, sans modification :

(nom propre)

Entrepreneur Indépendant Amway

ou

(nom propre)

Distributeur Indépendant de produits et services

Amway

Les différents logos étant sous licence Amway, leur utilisation nécessite l'approbation préalable de votre filiale.

9.3 Matériel publicitaire, papier à en-tête, etc : Les EIA ne doivent pas produire ni se procurer d'une source autre qu'Amway d'éléments portant le nom ou le logo d'Amway, toute marque déposée, noms de marque ou marques de service appartenant à ou accordés à Amway.

9.4 Publicité d'un EIA : Un EIA peut utiliser des moyens publicitaires pour présenter Amway, les produits Amway et l'opportunité commerciale Amway, avec l'autorisation préalable d'Amway. Il doit soumettre la proposition par écrit, y compris une copie de l'annonce proposée et toute information supplémentaire sur le média concerné au moins 30 jours avant le lancement proposé de l'objet de la requête. Amway peut révoquer son autorisation à sa seule discrétion.

SECTION 10 : DÉCÈS D'UN EIA ET HÉRITAGE DU COMMERCE AMWAY

Amway a conclu le contrat avec l'EIA en raison de ses qualités personnelles. Par conséquent, la relation entre Amway et l'EIA constitue un contrat intuitu personae. En cas de décès de l'un des co-demandeurs l'Activité

Amway sera automatiquement transférée à l'autre co-demandeur, sauf si ce transfert est contraire au droit successoral local ou s'il en est autrement prévu dans son testament.

S'il n'y a pas de co-demandeur, l'Activité Amway peut être à la fois léguée par testament ou pacte successoral et héritée, à la condition qu'Amway ait consenti à la cession du contrat au bénéfice de l'héritier ou du bénéficiaire.

Amway recommande aux EIA de prendre conseil auprès d'experts juridiques et de prendre toutes les précautions nécessaires pour que leur Activité Amway puisse être léguée à leurs descendants ou transmise au bénéficiaire de leur choix.

Les héritiers ou bénéficiaires désignés devront assumer toutes les responsabilités du testateur et seront en droit de percevoir toutes les Commissions et autres paiements auxquels le testateur aurait eu droit conformément aux dispositions du Plan de Vente et de Marketing Amway.

Si un EIA décède sans avoir désigné d'héritier, les lois successorales en vigueur s'appliquent pour la transmission de son Activité Amway.

SECTION 11 : INFRACTIONS AU CONTRAT, PROCÉDURES, SANCTIONS

11.1 Procédures :

11.1.1 Investigation : Lorsque Amway suppose/croit qu'une infraction au contrat d'EIA a eu lieu, va avoir lieu ou risque d'avoir lieu, elle peut effectuer des recherches sur l'activité de l'EIA mis en cause. Amway peut lancer les recherches de sa propre initiative ou bien lorsqu'un autre EIA a soumis une plainte écrite à Amway tel que stipulé au point 11.1.2 des Principes commerciaux.

11.1.2 Plaintes d'un EIA : Un EIA qui suppose/croit qu'un autre EIA a commis une infraction à son contrat en violant les Principes commerciaux, et qui connaît personnellement les activités qui ont conduit à l'infraction alléguée, enverra une notification écrite à Amway au sujet de l'infraction alléguée et tous les faits qui s'y rapportent.

11.1.2.1 Dès réception de la notification, Amway informera l'EIA concerné de la plainte et demandera une réponse immédiate. Une notification de la plainte et/ou une copie de la lettre de demande d'enquête sera envoyée au Platine en amont et/ou au Diamant en amont de cet EIA.

11.1.2.2 Si la plainte et la réponse ne contiennent pas de faits suffisants pour pouvoir prendre une décision, Amway pourra demander des informations supplémentaires à l'une ou l'autre des parties.

11.1.2.3 Amway décidera s'il y a eu infraction des politiques Amway et des Principes commerciaux ou du contrat sur la base des faits disponibles et prendra les mesures appropriées conformément à la section 12 des Principes commerciaux.

11.1.3 Notification des mesures prises:

11.1.3.1 Amway transmettra une lettre décisionnelle à l'EIA ayant commis l'infraction, aussi bien qu'au Platine en amont et/ou au Diamant en amont. Le cas échéant, Amway informera l'EIA de la possibilité d'introduire un recours devant la Commission internationale de révision afin de revoir la décision d'Amway.

11.1.3.2 Contenu de la notification:

11.1.3.2.1 L'information parviendra à l'EIA par tout moyen autorisé par la loi à l'adresse, fax ou e-mail qu'Amway possède dans ses données concernant l'EIA.

11.1.3.2.2 Dans la notification, la(les) disposition(s) des Principes commerciaux ou autre(s) disposition(s) du contrat faisant l'objet de la violation ou de l'infraction par l'EIA sera/seront indiquée(s) ainsi que la date à laquelle une éventuelle mesure entrera en vigueur.

11.1.4 Commission internationale de révision : Si l'EIA n'est pas d'accord avec les mesures prises par Amway, il peut demander une révision par la Commission internationale de révision tel qu'indiqué à la section 16 des Principes Commerciaux.

11.1.5 Renonciation de plaintes : Un EIA renonce à toute plainte possible contre Amway découlant de ou en relation avec toute mesure prise par Amway dans le cadre du contrat d'EIA. Un EIA à l'encontre duquel des mesures ont été prises suite à une violation des politiques Amway et des Principes commerciaux ou toute autre infraction au contrat ne pourra pas exiger des dommages et intérêts de la part d'Amway comme conséquence ou en rapport avec les mesures prises.

SECTION 12 : RESPECT DES RÈGLES

En cas d'infraction au contrat par un EIA, Amway pourra prendre l'une ou plusieurs des mesures suivantes pour s'assurer qu'il a été remédié à l'infraction, que tous les dommages et intérêts occasionnés par l'infraction sont régularisés et pour réduire les chances que cette infraction ou d'autres infractions se reproduisent.

12.1 Non-respect des règles

12.1.1 Résiliation du contrat : Un EIA est en droit de mettre fin à son contrat à tout moment, avec effet immédiat, en notifiant Amway de sa décision par écrit.

Amway, pour sa part, est en droit de mettre fin au contrat de l'EIA en cas de violation grave et intentionnelle des Principes commerciaux, après avoir respecté les procédures indiquées à la section 11 des Principes commerciaux et si tous les efforts entrepris pour parvenir à un accord mutuel ont échoué.

En cas de résiliation, quelle qu'en soit la raison, l'EIA devra :

- À la demande d'Amway et à la seule discrétion d'Amway, retourner tous les produits et services Amway en sa possession conformément à la règle de rachat des Principes commerciaux ;
- Cesser d'utiliser toutes les marques déposées, les noms de marque, insignes ou toute autre propriété intellectuelle appartenant ou accordée à Amway ;
- Cesser de se présenter en tant qu'EIA ;
- Cesser de prendre part aux activités d'un EIA, comme notamment les activités décrites au point 6.4.2 des Principes commerciaux.

S'il est mis fin au contrat de l'EIA par Amway, celui-ci peut entreprendre une action en justice ou demander à passer devant la Commission internationale de révision d'Amway (section 16 des ces Principes commerciaux).

12.1.2 Lettre d'avertissement qui peut exiger l'envoi des Principes commerciaux concernés ou des Politiques Amway au Groupe de l'EIA Platine et à tous les EIA Platines dans une organisation Émeraude ou Diamant.

12.1.3 Nouvelle formation : L'EIA doit participer (avec ou sans ligne en aval) à une formation organisée par Amway afin de remédier à l'infraction.

12.1.4 Suspension : Amway peut prendre des mesures afin de suspendre quelques-uns ou tous les privilèges liés au contrat d'EIA, y compris mais non limité à :

- Suspendre les paiements de primes et commissions en attendant la décision finale concernant le cas ;
- Suspendre l'autorisation de mener des activités de parrainage (parrainage, réunions de recrutement, sessions de formation, présentations à domicile, etc.) ;
- Suspendre la possibilité de recevoir des messages de la part d'Amway ;
- Suspendre les invitations à des séminaires, à des voyages et à des événements organisés par Amway ;
- Mener des réunions de réorientation et de formation, aux frais de l'EIA en infraction ;
- Exiger que l'EIA fasse parvenir à Amway les enregistrements de ses présentations du Plan de Vente et de Marketing ;
- Ordonner l'incapacité pour l'EIA de passer des commandes pour une période déterminée.

L'EIA sera informé de la durée de la suspension dans la lettre décisionnelle. La suspension durera jusqu'à ce qu'Amway estime que le comportement en cause a changé de façon satisfaisante.

12.1.5 Fin du parrainage : L'EIA perd sa qualité de Parrain de toute ligne en aval et/ou se voit empêché de parrainer de nouveaux EIA.

12.1.6 Remboursement des primes/suspension des primes : Si des primes, montants ou commissions ont été payés, l'EIA doit rembourser Amway ou bien Amway peut suspendre le paiement afin de compenser l'infraction. Amway se réserve le droit de retenir à sa propre discrétion des primes et des récompenses.

12.1.7 Révocation/suspension de qualification : Amway peut suspendre ou retirer toute qualification et exiger le retour de tout objet signifiant cette qualification (par exemple, mais non limité aux épingles, certificats, etc.).

12.1.8 Reconnaissance de l'infraction et engagements/déclaration de cessation et de désistement : L'EIA doit reconnaître l'infraction et s'engager à suivre ses obligations contractuelles. Amway doit donner une opportunité de remédier à l'infraction dans un certain laps de temps, tel que déterminé par Amway. Amway peut demander à l'EIA de signer et d'envoyer une déclaration de cessation et de désistement.

12.1.9 Rejet de la demande d'adhésion de l'EIA : Amway se réserve le droit d'accepter ou rejeter toute demande d'adhésion d'un EIA.

12.1.10 Procédure judiciaire : Amway peut tenter un procès contre un EIA, déposer une plainte civile ou pénale, informer ou déposer des plaintes ou rapports auprès des autorités compétentes ou entamer toute autre action ou utiliser tout autre moyen disponible et permis par la loi applicable.

12.1.11 Autres mesures : Amway se réserve le droit d'appliquer les sanctions listées ci-dessus et de prendre toute autre mesure appropriée, si un cas déterminé l'exige ou en cas de violation du contrat, et éventuellement de prendre toute mesure autorisée par la loi applicable.

12.2 Infractions multiples : Si plusieurs infractions sont commises par un EIA, il doit être remédié à chacune d'entre elles.

12.3 Pas de décharge : Si Amway ne prend pas de mesures en apprenant une infraction ou une possible infraction, cela ne constitue pas une décharge des droits d'Amway de traiter cette infraction dans le futur. Si un EIA ne prend pas de mesures en apprenant la violation d'un contrat d'EIA, cela ne

constitue pas une décharge de tout autre droit ou toute autre solution possible dans le cadre de la loi applicable.

SECTION 13 : NON APPLICABLE AU MARCHÉ FRANÇAIS

SECTION 14 : NON APPLICABLE AU MARCHÉ FRANÇAIS

SECTION 15 : DISPOSITION DES CONTRATS D'EIA RÉSILIÉS OU NON RENOUVELÉS

15.1 Abandon : Lorsqu'un contrat d'EIA est résilié ou non renouvelé, il est considéré comme abandonné ; le signataire du contrat n'a plus d'autres droits liés au contrat. Amway peut attribuer ou dissoudre le commerce Amway, selon la Règle 15.1.1 et la Règle 15.1.2. Amway peut attribuer à un autre EIA le droit de diriger un commerce Amway depuis la position de l'ancien EIA dans la ligne de parrainage, ou bien elle peut éliminer cette position de la ligne de parrainage, à sa seule discrétion.

En exerçant sa prérogative ci-dessous, Amway peut choisir d'utiliser l'une des méthodes suivantes ou toute autre méthode autorisée par la loi :

15.1.1 Vente/cession d'un commerce Amway : Si Amway décide de vendre/céder le droit de diriger un commerce Amway depuis la position de l'ancien EIA dans la ligne de parrainage, il faudra tenir compte de ce qui suit :

15.1.1.1 La vente ou la cession seront proposées dans l'ordre de priorité imposé par la Règle 6.6 des Principes commerciaux.

15.1.1.2 Les termes de la vente ou de la cession seront précisés dans un contrat écrit liant Amway et l'acheteur.

15.1.1.3 La partie qui achète ou le cessionnaire dirigera le commerce Amway depuis la position dans la ligne de parrainage tenue par l'ancien EIA.

15.1.2 Dissolution d'un commerce Amway : Si Amway le décide, le parrain de l'ancien EIA dans la ligne de parrainage peut contracter les obligations de l'ancien EIA et assumer le rôle de parrain de tous les EIA qui ont été parrainés personnellement, internationalement, ou adoptivement par l'ancien EIA.

15.2 Pas de limitation pour Amway : Amway n'est cependant en aucune façon tenue d'appliquer l'une des

dispositions ci-dessus et peut, à sa seule discrétion, décider par exemple d'en faire profiter l'intégralité de la ligne de parrainage.

SECTION 16 : COMMISSION INTERNATIONALE DE RÉVISION

La Commission internationale de révision fournit une procédure interne pour la révision de décisions concernant la résiliation, le non renouvellement, l'annulation de parrainage ou la suspension d'un EIA.

16.1 Procédure de révision: La demande de révision doit être faite par écrit (traduction en anglais) et doit être accompagnée de tous les documents à l'appui de cette demande. La demande doit être déposée dans le délai précisé dans la lettre de décision et doit être adressée à: Amway Corporation
7575 East Fulton Road
Ada, Michigan 49355
États-Unis d'Amérique,
À l'attention de l'administrateur d'appel Gestion globale des affaires et des règles. Sinon, la demande peut être envoyée: appeal.administrator@amway.com.

Si la demande est déposée après la date limite, la demande sera refusée et l'EIA en sera informé.

16.2 Composition de la Commission Internationale de Révision :

La Commission Internationale de Révision est composée de membres du personnel compétents des Règles mondiales, des Règles de l'Amérique du Nord, des ventes mondiales et du droit international. Les membres de la Commission Internationale de Révision n'agissent pas en tant qu'arbitres.

16.3. La décision du marché demeure en vigueur en attendant la décision de la Commission Internationale de Révision : Dans l'éventualité où Amway accorderait à un EIA la possibilité de faire examiner un appel par la Commission Internationale de Révision, la décision prise par Amway restera en vigueur jusqu'à l'examen soit effectué et une décision définitive a été prise par la Commission Internationale de Révision.

16.4 Procédure d'examen par la Commission Internationale de Révision

16.4.1 Les parties (réclamant et filiale) peuvent présenter des preuves et produire des preuves supplémentaires indépendamment ou selon demande de la Commission Internationale de Révision. La Commission Internationale de Révision déterminera l'importance et la pertinence des preuves offertes.

16.4.2 Chacune des parties peut assister à l'audience de la Commission Internationale de Révision (tenue au siège social d'Amway à Ada, États-Unis), soit par conférence téléphonique, soit en personne à ses propres frais.

16.5 Détermination finale par la Commission Internationale de Révision

16.5.1 La Commission Internationale de Révision peut confirmer, retourner ou modifier la décision d'Amway.

16.5.2 La détermination de la Commission Internationale de Révision sera communiquée à toutes les parties.

16.5.3 Amway prendra les mesures nécessaires pour mettre en œuvre la décision de la Commission Internationale de Révision

16.5.3.1 Dans le cas d'une autre décision prise par la Commission Internationale de Révision, Amway déterminera la disposition des sommes détenues en fiducie.

16.5.4 La décision de la Commission Internationale de Révision ne peut donner lieu à aucune responsabilité juridique ou financière, à une demande de dommages-intérêts ou à un autre recours, y compris, mais sans s'y limiter, la perte de profits ou de bonne volonté de la part d'Amway ou de toute autre filiale Amway envers l'EIA ou toute autre personne.

NB : La politique commerciale Amway est composée des documents suivants :

- Les Principes commerciaux pour Entrepreneurs Indépendants Amway.
- Les politiques commerciales Amway :
 - * Politique appliquée aux sites Internet des Entrepreneurs Indépendants Amway
 - * Politique de tolérance zéro à l'égard des Entrepreneurs Indépendants Amway pratiquant sans autorisation leur activité sur des marchés non ouverts.
 - * Directive européenne générale relative au de soutien commercial (BSM) non fourni par Amway.
 - * Position d'Amway quant aux structures commerciales inacceptables de « stacking ».
 - * Charte Amway de protection des données personnelles pour Entrepreneurs Indépendants Amway.
 - * Code de déontologie pour Entrepreneurs Indépendants Amway
 - * Politiques de parrainage international

Les Principes commerciaux Amway sont disponibles sur www.amway.fr (rubrique L'activité Amway > Bibliothèque > Documents juridiques et relatifs aux structures commerciales) et peuvent être envoyés par e-mail sur demande.

A decorative graphic in the bottom left corner of the page, consisting of three overlapping squares: a blue one on the left, a grey one on the right, and an orange one on top.

Nous contacter :

Amway France S.A.R.L.
23, rue du Roule
75001 Paris

Tél. : 01 57 32 44 73
Fax : 01 57 32 44 74
E-mail : info_fra@amway.com

www.amway.fr

09/2017