



## **Normes et Politique d'assurance Qualité Concernant le Matériel de Soutien Marketing pour les Activités Européennes**

**Amway**

# Normes et Politique d'assurance Qualité Concernant le Matériel de Soutien Marketing pour les Activités Européennes

LA PRÉSENTE POLITIQUE EST APPLIQUÉE ET INTERPRÉTÉE CONFORMÉMENT AUX ENGAGEMENTS CONTRACTUELS ENTRE LES EIA ET LES FILIALES AMWAY INDIVIDUELLES EN EUROPE (DÉSIGNÉES DANS LA PRÉSENTE POLITIQUE PAR L'EXPRESSION « FILIALES AMWAY »).

CETTE POLITIQUE A COURS À PARTIR DU 1ER SEPTEMBRE 2020 DANS TOUS LES MARCHÉS EUROPÉENS DANS LESQUELS LES FILIALES AMWAY APPLIQUENT LE PLAN DE VENTE ET DE MARKETING (PLAN CORE) AMWAY, SAUF CEUX DE L'UKRAINE, LE ROYAUME-UNI ET L'EIRE. ELLE REMPLACE TOUTES LES POLITIQUES PRÉCÉDENTES. ELLE EST DESTINÉE À COMPLÉTER, SANS LES REMPLACER, LES PRINCIPES COMMERCIAUX AMWAY, AINSI QUE D'AUTRES POLITIQUES, NORMES ET DISPOSITIONS CONTRACTUELLES OFFICIELLES SUR CE SUJET, ÉTABLIES ENTRE LES EIA ET LES FILIALES AMWAY.

AMWAY SE RÉSERVE LE DROIT DE MODIFIER OU DE RÉVISER À TOUT MOMENT L'UNE QUELCONQUE DES DISPOSITIONS DE CETTE POLITIQUE SUR LE MATÉRIEL DE SOUTIEN MARKETING CONFORMÉMENT À LA RÈGLE 1.3 DES PRINCIPES COMMERCIAUX AMWAY.

L'expression Business Support Material (BSM ou matériel de soutien marketing) mentionnée dans la présente Politique désigne tous les produits et services (notamment les supports commerciaux, brochures, magazines, tableaux de conférence et autre matériel publicitaire imprimé, les supports audio, vidéo ou multimédias, tels que sites Internet, documentation en ligne, applis pour portables et autres dispositifs, les rassemblements, réunions et événements, les séminaires de formation et autres types de matériel et services) qui (a) servent à solliciter et/ou former des prospects, des clients ou clients potentiels sur des produits ou services Amway ou à épauler, former et/ou motiver les EIA, ou (b) sont utilisés pour intégrer ou utiliser une ou plusieurs marques ou œuvres protégées par un droit d'auteur d'Amway ou (c) sont proposés dans le but, explicite ou implicite, d'une affiliation, d'un lien ou d'une association avec Amway.

Amway est d'avis que l'usage du BSM peut être un outil efficace pour aider à développer une activité Amway. L'usage d'outils et de formations développées et/ou mises à disposition par des EIA Leaders et des organisations d'EIA prospères devrait avoir une incidence positive et significative sur l'activité Amway. Pour atteindre cet objectif, Amway a créé la Politique BSM qui précise les exigences et les normes applicables à tout BSM et à tous les EIA dans la conduite de leur activité Amway. La Politique comporte ce qui suit :

- 1. Normes de programmes** qui contiennent les processus obligatoires et les exigences liées au BSM **et**
- 2. Normes de contenu** qui détaillent les normes et exigences portant sur l'objet en question, la messagerie, le contenu et le matériel au sein du BSM.

Les EIA engagés dans une activité quelconque liée au BSM (comme la production, la promotion, la vente et la distribution) sont tenus de veiller à ce que ces activités soient conformes aux termes de cette Politique (Normes de programmes et Normes de contenu) ainsi qu'à ceux des lois et règlements en vigueur. Ils doivent aussi s'assurer que toutes les approbations et licences requises ont été obtenues avant de se lancer dans de telles activités.

## A. NORMES DE PROGRAMMES

### I. Dispositions générales pour le BSM

1. **Admissibilité.** En règle générale, seuls les EIA autorisés qui, au cours des deux dernières Périodes d'évaluation, sont admissibles pendant deux années de plus pour soumettre des BSM et/ou organiser des événements majeurs dans un marché tel que défini dans les présentes normes si l'un des critères suivants s'applique : l'EIA doit être

- (1) qualifié Diamant Exécutif dans ce marché ou
- (2) qualifié Diamant Exécutif dans un marché européen et avoir un intérêt commercial important dans le marché cible, ou
- (3) qualifié Couronne Ambassadeur dans un marché quel qu'il soit dans le monde et être en même temps qualifié Émeraude Fondateurs dans la région européenne et avoir un intérêt commercial important dans le marché cible.

Toutefois, Amway peut exercer son pouvoir d'appréciation pour déterminer qui peut soumettre des BSM et/ou organiser des événements majeurs.

2. **Garantie de réussite.** Les EIA qui tirent profit, utilisent, font la promotion, vendent ou distribuent le BSM n'ont pas le droit de suggérer ou laisser entendre que l'usage du BSM est une garantie de réussite. Tout BSM doit comporter au minimum des décharges qui stipulent que

- (a) l'utilisation et l'achat de ce matériel sont volontaires,
- (b) l'utilisation de ce matériel ne garantit pas la réussite et
- (c) le matériel a été publié indépendamment d'Amway.

3. **Dépenses raisonnables, utilisation du BSM et participation à tout type de réunion ou d'événement.** Tout EIA doit prendre la décision d'acheter le BSM d'après ce qu'il considère comme nécessaire pour développer son activité Amway individuelle. Toutefois, la vente et la promotion du BSM à des confrères doivent toujours être raisonnables. Amway estime pour sa part que la promotion des dépenses engagées pour du BSM qui ne sont pas raisonnables ou proportionnées aux objectifs personnels de l'EIA, que les capacités financières et commerciales avérées et les attentes raisonnables de faire du profit dans l'activité Amway sont contraires à son intérêt, peuvent nuire à la réputation d'Amway et menacer la perception du public sur la viabilité à long terme de cette activité.

**3.1** Aucun BSM ne peut être vendu à des prospects.

**3.2 Promotion du BSM à de nouveaux EIA.** Les exigences mentionnées ci-dessous s'appliquent à tout BSM à l'exclusion des Événements majeurs. Les EIA ne sont pas autorisés à vendre ou à promouvoir l'achat du BSM aux nouveaux EIA à des prix excessifs. Amway considère comme excessifs les montants ci-dessous lorsqu'ils sont dépassés :

#### 3.3 Dépenses maximales pour du BSM après l'inscription d'un EIA

Marché	Deux premières semaines	Chacun des trois premiers mois	Dans le courant des trois premiers mois; Total
Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Italie, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Suède, Suisse	50 EUR	85 EUR	255 EUR
Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, République tchèque, Slovaquie	35 EUR	65 EUR	195 EUR
Bulgarie, Croatie, Grèce, Roumanie, Turquie	25 EUR	50 EUR	150 EUR

La participation à des programmes par abonnement au BSM dans les trois premiers mois est interdite. Par contre sont autorisés des programmes de commande permanente à partir du moment que la participation peut être interrompue à tout moment au gré du donneur d'ordre et que tous les articles non utilisés seront remboursés.

**Abonnement :** le droit de recevoir du BSM fréquemment et/ou périodiquement en échange d'une redevance.

**Commande permanente :** Commande pour obtenir des livraisons répétées du BSM, les quantités, les prix et les dates étant précisés.

**4. Reçu.** Les EIA qui vendent du BSM doivent remettre un reçu à l'EIA acheteur. Le document doit indiquer

- (a) le nom du fournisseur
- (b) une description du produit vendu,
- (c) la quantité achetée,
- (d) le prix payé (TVA incluse) et
- (e) des informations complémentaires si la législation l'exige.

**5. Remboursement du BSM/Retour par des utilisateurs finaux.** Avant la vente effective, les EIA qui vendent du BSM sont tenus de préciser clairement aux utilisateurs finaux les conditions d'un remboursement. Celles-ci doivent être conformes aux lois en vigueur et à la Politique BSM.

**5.1** La Garantie de satisfaction Amway et les politiques de Rachat Amway NE S'APPLIQUENT PAS au BSM.

**5.2** Les Politiques de remboursement à l'utilisateur final ne doivent en aucun cas être moins favorables que ce qui suit :

- (a) Le BSM, à l'exclusion de billets, doit comporter une possibilité de remboursement dans les 30 jours selon des modalités commercialement raisonnables après qu'il a été vendu, à condition que les articles en question n'aient pas été utilisés et/ou ouverts.
- (b) Les billets achetés pour un événement seront remboursables dans les quatre semaines qui le précèdent. Les billets pour un événement seront remboursables à tout moment s'il n'a pas eu lieu.
- (c) Le remboursement doit correspondre au coût de l'admission à la réunion ou à l'événement. Il ne comprend pas les coûts annexes tels que déplacement, repas, hôtel, etc. Les coûts doivent être clairement indiqués et distincts des frais d'hébergement le cas échéant.
- (d) **Abonnements :** Les acheteurs d'abonnements ont droit à un remboursement des abonnements payés à l'avance pour des mois entiers et non utilisés .
- (e) **Contenu numérique :** Les acheteurs ont le droit d'obtenir un remboursement ou un remplacement d'après les lois et règlements locaux en vigueur .

L'organisateur de la réunion ou de l'événement est tenu de fournir un mécanisme de règlement des différends ainsi que l'identité d'une personne responsable de la gestion des retours et des remboursements. L'acheteur peut être tenu de fournir une preuve d'achat en cas de remboursement.

**5.3 Revue des conditions d'un remboursement.** Sur demande d'Amway, toutes les conditions concernant un remboursement doivent être soumises à examen par Amway. Celles-ci doivent être accompagnées de preuves que la politique a été mise en œuvre et communiquée systématiquement.

**6. Promotion et rémunération pour le BSM.** Un EIA se dispensera de ce qui suit :

- (a) Promouvoir ou rémunérer un autre EIA ou recevoir une commission ou tout autre avantage dans le cadre de la vente ou de la promotion du BSM qui ne soit pas conforme aux Principes commerciaux Amway, à la Politique européenne sur le BSM et à toutes les autres Politiques et Normes commerciales d'Amway.
- (b) Participer à un système quelconque de promotion, de rémunération ou d'avantages pour le BSM qui ne soit pas conforme avec la législation en vigueur ou qui pourrait nuire ou porter atteinte à la réputation et à la valeur commerciale associées au nom et à la propriété intellectuelle d'Amway.
- (c) Déclarer ou laisser entendre qu'une telle activité fait partie de l'activité commerciale d'Amway ou que le revenu ou autres avantages tirés d'une telle activité l'a été par le biais de l'activité commerciale d'Amway ou du Plan Core Amway.

## II. Soumission et examen du BSM

---

**Veillez noter que cette section ne s'applique pas aux réunions et événements ; pour ceux-ci, veuillez vous reporter à la section III de la présente politique ; pour les médias numériques, veuillez vous reporter aux Normes en matière de Communications numériques (sur le site [www.amway.fr](http://www.amway.fr)).**

**1. Démarche de soumission.** Tous les BSM doivent être enregistrés en les soumettant à Amway sous forme numérique ou papier avant leur promotion, vente, distribution ou tout autre usage dans le cadre commercial d'Amway.

Sur demande, les EIA ou organisations d'EIA sont tenus de fournir à Amway un aperçu de tous les BSM dont ils ont l'intention de tirer profit, de promouvoir, d'utiliser, de vendre ou de distribuer. Amway précisera les informations qui doivent accompagner la demande. À sa seule discrétion, l'entreprise peut décider de limiter le nombre de BSM susceptible d'être proposé dans l'un quelconque de ses marchés.

**2. Démarche d'examen.** Les BSM sont examinés et autorisés par Amway comme suit :

- (a) Tout BSM destiné à être utilisé avec des prospects.
- (b) Tout BSM destiné à promouvoir des produits Amway, y compris les démonstrations de produits et les allégations à leur propos.
- (c) Tout BSM destiné à présenter l'opportunité commerciale Amway et/ou le Plan Core Amway.

Amway se réserve le droit d'examiner au cas par cas tout autre matériel décrit comme étant du BSM dans la présente politique.

**3. Autorisation.** Après avoir reçu la soumission, Amway indiquera en temps voulu aux soumissionnaires EIA ou organisations d'EIA quel matériel fera l'objet d'un examen en vue d'obtenir une autorisation et quel autre peut être utilisé sans autorisation.

**3.1** Toute autorisation d'Amway se fera par écrit. Il s'agira d'une licence limitée, non exclusive et incessible destinée à l'utilisation de toute propriété intellectuelle intégrée d'Amway et/ou à la promotion du BSM associé au nom et aux marques d'Amway.

Sauf disposition contraire expressément stipulée par écrit, une telle autorisation et une telle licence ne sont valables que pour le ou les marchés et pour la durée indiqués dans la lettre d'autorisation.

**3.2** Une fois l'autorisation obtenue de la part d'Amway, une légende doit être affichée bien en évidence sur le BSM en question pour indiquer que le contenu a été examiné et autorisé. Le BSM doit également afficher le numéro d'autorisation unique fourni par Amway à un emplacement ou dans un format précisé directement par Amway dans la confirmation reçue.

L'autorisation peut être révoquée par Amway pour des motifs importants, par ex., lorsqu'une allégation sur les produits ne peut plus être formulée. Amway informera les soumissionnaires EIA ou organisations d'EIA et expliquera la décision.

**3.3** L'examen des BSM et l'autorisation d'Amway dépendent de la conformité avec les Principes commerciaux, Politiques et Normes d'Amway, la Politique européenne en matière de matériel de soutien marketing et les Normes et Politiques d'Amway.

Tout BSM soumis, mais qui ne nécessite pas d'examen ni d'autorisation, peut être utilisé sans numéro d'autorisation Amway. Amway se réserve le droit d'examiner ces articles et de demander qu'ils soient modifiés et/ou retirés pour des motifs importants, par ex. lorsqu'une allégation sur les produits ne peut plus être formulée. Amway informera les soumissionnaires EIA ou organisations d'EIA et expliquera la décision.

Les EIA sont tenus de s'assurer que le contenu d'un BSM dont ils font la promotion ou qu'ils vendent est conforme à la présente Politique et aux lois et règlements en vigueur.

### III. Réunions et événements

- 1. Calendrier des réunions et participation de représentants d'Amway.** À tout moment, Amway peut réclamer auprès d'un EIA une copie du calendrier des réunions d'affaires concernant Amway. Un représentant d'Amway peut être amené à participer à l'une de ces réunions.
- 2.** Les EIA, ainsi que d'autres orateurs participant à ces réunions/événements dans le cadre d'un marché européen, doivent se comporter d'une manière conforme à la lettre et à l'esprit des lois, règlements, règles, politiques et procédures de la filiale Amway impliquée et plus particulièrement aux Normes de contenu de cette politique, qu'ils soient ou non inscrits en tant qu'EIA dans ce marché. Les EIA qui mettent sur pied des réunions/événements doivent veiller à ce que tous les EIA et autres orateurs qui interviennent dans ce cadre reçoivent un exemplaire des Normes de contenu de cette politique.  
Ceci s'applique à tous les types de réunions/événements, qu'ils se déroulent dans un contexte physique ou numérique.
- 3. Enregistrement des orateurs aux événements d'EIA.** Avant de procéder à la distribution d'enregistrements des exposés présentés dans le cadre d'événements d'EIA, on doit obtenir le consentement de la personne enregistrée.
- 4. Événements majeurs.** On appelle événement majeur toute manifestation mise sur pied par un EIA et destinée à accompagner l'activité commerciale d'Amway et qui se tient périodiquement, tous les trimestres ou moins fréquemment, mais d'une durée d'au moins deux journées.

Un événement est considéré comme majeur si le prix du billet est supérieur aux montants indiqués dans le tableau ci-dessous.

Marché	Prix du billet par participant
Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Italie, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Suède, Suisse	100 euros hors TVA
Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, République tchèque, Slovaquie, Slovénie	75 euros hors TVA
Bulgarie, Croatie, Grèce, Roumanie, Turquie	50 euros hors TVA

- Tous les événements majeurs sont soumis à une inscription préalable ; les organisations d'EIA sont tenues de soumettre une liste de toutes les réunions majeures prévues pour une Période d'évaluation dès qu'elle est disponible, mais au plus tard au début d'une Période d'évaluation. Amway se réserve le droit de demander des détails si nécessaire. Toutefois, en cas de soumission/inscription tardive répétée et/ou de non-soumission/inscription, Amway peut exercer son pouvoir d'appréciation pour déterminer si un événement majeur peut avoir lieu.
  - Toutes les réunions doivent refléter le comarquage d'Amway et du groupe organisateur. Ce comarquage doit se manifester dans le contenu des exposés, la présentation des produits, la signalétique et autres médias.
- 5. Conditions de réunion pour les Leaders EIA** Outre les Conditions générales des Normes et Politiques BSM, les dispositions suivantes fournissent un cadre permettant aux EIA Platine de remplir pleinement leur obligation de former et de motiver les EIA en aval comme cela est indiqué à la Règle 5.4 des Principes commerciaux Amway, s'ils ne coopèrent pas avec un fournisseur BSM agréé ou une organisation de soutien aux EIA.

En général, les réunions sont réservées aux EIA en aval mais peuvent inclure d'autres EIA Platine et supérieur qualifiés ainsi que leurs EIA en aval s'ils sont dans la même Ligne de Parrainage.

L'autorisation d'Amway est nécessaire pour obtenir la participation d'orateurs invités provenant d'autres LDP.

(a) **Durée, fréquence et tarifs** (à l'exclusion des réunions hebdomadaires)

- Un maximum de six réunions au total par année peut être organisé pour les types de réunions suivants, à condition qu'il ne s'agisse pas d'un même type de réunion plus de quatre fois par an :
  - 1 journée complète (d'une durée maximale de 10 heures), et/ou
  - 1 demi-journée (d'une durée maximale de 6 heures)

Par exemple, un EIA Platine peut décider d'organiser quatre réunions d'une journée entière. Il pourrait alors également organiser deux réunions d'une demi-journée au cours d'une année civile.

- Prix du billet maximum par participant

<b>Marché</b>	<b>Prix maximum</b> Événement d'une journée entière / d'une demi-journée (hors TVA)
Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Italie, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Suède, Suisse	<b>40 / 20 euros</b>
Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, République tchèque, Slovénie, Slovaquie	<b>25 / 13 euros</b>
Bulgarie, Croatie, Grèce, Roumanie, Turquie	<b>20 /10 euros</b>

(b) **Soumission et autorisation**

- Une demande écrite doit être soumise à Amway un mois avant la promotion de la rencontre, accompagnée des informations suivantes :
  - date, ville, nom du lieu de rencontre, orateurs invités, sujets à l'ordre du jour et aperçu de toutes les dépenses accompagnées des offres des fournisseurs.
- À l'issue de la réunion, l'EIA organisateur est tenu de présenter des copies des factures pour confirmer qu'aucun profit n'a été dégagé. Tout profit doit être réinvesti en réduisant le prix de la ou des réunions à venir.

(c) **Indemnisation et rachat de billets**

- Il est interdit de verser la moindre indemnisation aux EIA qui font la promotion des réunions et/ou donnent un coup de main pour la vente des billets.
- Les règles de rachat des billets s'appliquent conformément aux indications dans les présentes Normes et Politiques BSM.

(d) Aucun autre type de BSM analogique ou numérique, y compris ceux enregistrés et/ou autorisés pour d'autres organisations de soutien aux EIA/ fournisseurs de BSM, ne peut être proposé.

**6. Exigences spécifiques pour la tenue de réunions et événements numériques** Dans le cas où les réunions et/ou présentations se déroulent en faisant appel à des technologies numériques, il faut tenir compte des exigences énumérées ci-dessous :

- L'intégralité du contenu utilisé doit être conforme aux Principes commerciaux Amway, aux Politiques et Normes d'Amway, et plus particulièrement aux Normes de contenu de la présente politique.
- L'ensemble du matériel et du contenu présenté doit être applicable aux marchés visés.
- Les frais de participation doivent être raisonnables.
- Veuillez-vous reporter aux sections pertinentes du document sur les Normes de communication numérique (DCS).

## B. NORMES DE CONTENU

Ces normes sont destinées à l'usage des EIA et orateurs représentant l'activité Amway. En outre, elles ont pour but de venir en aide aux EIA et organisations d'EIA dans la préparation et la création de BSM. Bien que ces normes couvrent un large éventail de sujets, il est impossible d'aborder tous les scénarios possibles. Plusieurs facteurs interviennent pour déterminer s'il y a conformité ou non. Il peut s'agir d'images, de contexte, de l'auditoire visé, de restrictions d'ordre réglementaire et de l'impression d'ensemble qu'on laisse à un prospect ou un EIA.

En règle générale, le BSM ne peut en aucune façon faire l'objet de déclarations fausses, mensongères, inexactes ou trompeuses.

### I. Positionnement de l'opportunité commerciale Amway

La façon de présenter l'opportunité commerciale Amway aux prospects a une incidence profonde sur la réputation et la crédibilité de l'EIA qui en fait l'exposé et sur l'activité commerciale dans son ensemble. Il est important que les prospects et EIA aient une vision claire et précise des rôles d'Amway, de l'EIA et de l'organisation des EIA. Les déclarations destinées aux prospects et aux autres EIA doivent être véridiques, précises et sans propos trompeurs.

Le présentateur doit adopter un comportement tel qu'on puisse le reconnaître comme EIA le plus tôt possible.

Il faut identifier l'objet du contact, à savoir la vente de produits Amway et/ou la présentation au prospect de l'activité. L'incitation à voir le Plan de Vente et de Marketing ne doit pas être travestie (se reporter à la section 8 des Principes commerciaux Amway).

**1. Description de l'opportunité commerciale Amway.** L'activité Amway doit être présentée comme une opportunité de gagner un revenu en vendant des produits et en aidant les autres à en faire autant. (se reporter aussi à la Règle 8.1 des Principes commerciaux Amway)

- Il ne faut pas évoquer l'activité Amway autrement que comme l'opportunité commerciale Amway.
- Utiliser un synonyme trompeur pour Amway est interdit. Quelques exemples à éviter dans le positionnement de l'activité Amway : Opportunité d'emploi, événement social, étude de marché, séminaire sur l'impôt, séminaire financier, séminaire sur les investissements.
- Présenter l'activité principalement comme un programme d'auto-amélioration, (par ex., s'améliorer, préserver son mariage ou améliorer les rapports avec la famille ou avec d'autres), plutôt qu'une activité à but lucratif est une représentation inexacte de l'activité. Cela laisse entendre que l'activité principale concerne autre chose que faire du profit.
- Déclarer ou laisser entendre que le Plan Core Amway et/ou l'activité est un moyen d'obtenir des allègements fiscaux ou des exonérations fiscales n'est pas autorisé.
- Le prospect doit comprendre clairement qu'Amway est l'entité contractante principale et que les organisations d'EIA ne fournissent pas l'opportunité, mais offrent du matériel d'apprentissage et de formation ainsi qu'un accompagnement communautaire.

**2. Présentation du Plan et du développement de l'activité.** Le Plan Core Amway comprend : Commissions (et leur gestion), récompenses (et leur gestion), reconnaissance (et sa gestion), produits Amway, formation aux produits, service après-vente, distribution. Dans la description du Plan Core Amway, les rôles à jouer dans une activité équilibrée doivent être expliqués de façon précise et conformément à toutes les directives, procédures et politiques. Une activité équilibrée comprend ce qui suit :

- (a) Ventes de produits par l'EIA.** Il faut indiquer que vendre à des clients est un moyen de gagner un revenu immédiatement grâce à un bonus de vente et à une exigence à gagner des commissions supplémentaires.
- (b) Usage personnel.** L'usage personnel est défini comme un moyen de connaître les produits et de développer une expérience personnelle qui peut s'avérer utile dans leur vente. Les économies réalisées par un usage personnel ne constituent pas un revenu et ne devraient pas être représentées comme tel. Laisser entendre que l'activité est un club d'achats en gros n'est pas autorisé. Laisser entendre qu'une activité Amway peut devenir prospère uniquement sur la base d'une consommation personnelle est contraire aux Principes commerciaux, de la même manière qu'avoir des clients est un rouage essentiel du Plan Core Amway.



- (c) **Parrainage.** Il convient de souligner que le parrainage permet la maximisation des opportunités du Plan Core Amway mais que le revenu n'est pas gagné par le simple fait du parrainage. Déclarer ou laisser entendre qu'un EIA peut réussir ou gagner un revenu uniquement par le fait de parrainer des individus est inexact et n'est pas autorisé. Lorsqu'on décrit le parrainage, il faut souligner l'importance d'un contact personnel préalable entre le parrain et le prospect.
- 3. Temps et efforts.** Prétendre que la réussite est garantie n'est pas autorisé. Tout EIA est totalement libre de fixer le nombre de ses heures de travail et son emploi du temps. Des quotas de rendez-vous, d'appels, etc. ne sont pas autorisés.
- 4. Faits et chiffres.** En règle générale, les faits doivent s'appliquer au marché visé et à ses sources.
- (a) **Informations sur l'entreprise.** Les statistiques, classements et informations sur l'historique de l'entreprise doivent être conformes à ce qu'avancent actuellement Amway ou Alticor Inc. et ne pas en déroger. Utiliser des informations exclusives et/ou confidentielles d'Amway ou Alticor Inc., sous quelque forme ou média que ce soit, n'est pas autorisé. Tout ce qui est utilisé pour promouvoir l'activité ou les produits Amway, que ce soit des déclarations, des statistiques, des citations ou autres informations, doit toujours être véridique, précis et sans propos trompeurs. En outre, à l'exception de discours et d'enregistrements sonores, tout BSM comportant des statistiques doit indiquer, en son sein et à son point d'utilisation, la source et la date de ces chiffres.
- (b) **Familles fondatrices.** Les références aux familles de DeVos et de Van Andel ne peuvent être faites que conjointement avec la propriété d'Amway et de la famille des entreprises Alticor. Les références à tous les projets, activités commerciales et engagements philanthropiques des familles de DeVos et de Van Andel doivent toujours être précises. Il doit toujours distinguer clairement ceux-ci d'Amway et de la famille des entreprises Alticor.
- (c) **Informations statistiques.** Les graphiques, citations et images de données statistiques, ainsi que les références à leur propos, doivent être justifiés par une source identifiée, crédible et actuelle (pas plus de trois ans) à moins qu'ils ne soient de nature historique.
- 5. Qualité du matériel.** Tout BSM doit donner à l'utilisateur une impression visuelle, tactile et/ou sonore de qualité professionnelle et agréable.
- 6. Matériel fabriqué par Amway.** Tout matériel fabriqué par Amway est protégé par un droit d'auteur. Il ne peut pas être utilisé ou reproduit en tout ou en partie sans son autorisation. Si ce type de matériel est intégré au BSM, un avis doit être joint au BSM après ce matériel pour indiquer l'année de production et le nom de la filiale ou du marché qui l'a produit.
- 7. Magasins partenaires.** Avant d'utiliser les logos ou les images des produits de Magasins partenaires, il faut préciser le contexte et en demander l'autorisation via Amway.
- 8. Description des produits.** Les allégations concernant les produits Amway doivent être reprises mot pour mot dans les sources officielles d'Amway. Elles ne peuvent être modifiées d'aucune façon. Les déclarations concernant les produits Amway doivent être reprises mot pour mot de la documentation Amway et des sites Internet officiels d'Amway. Elles doivent être destinées à être utilisées dans le marché en question et approuvées en ce sens (reportez-vous aussi à la Règle 4.4 des Principes commerciaux Amway).
- 9. Les cautionnements et témoignages** doivent refléter l'avis, la conviction ou l'expérience sincères de la personne citée. Ils ne peuvent pas servir dans le cadre d'une allégation qu'Amway n'est pas en mesure de formuler légalement. Il est interdit de rétribuer sous quelque forme que ce soit un cautionnement, un témoignage ou des critiques positives. Par contre, distribuer des échantillons de produits est autorisé. Si un lien matériel existe entre la personne qui cautionne ou qui témoigne et Amway, et si le public n'est pas au courant ou ne s'y attend pas, il doit être divulgué. Un lien matériel peut être le fait qu'une personne ait reçu des produits gratuits en échange de son cautionnement ou de son témoignage ou bien encore que cette personne soit un EIA. Les divulgations doivent être claires, bien en évidence, significatives, lisibles et proches de l'allégation.

## 10. Revue des gains

(a) **Revenu.** Les présentations concernant les gains directs ou indirects doivent être véridiques, précises et sans propos trompeurs. Elles doivent se borner à faire état des revenus dégagés via le Plan Core Amway et autres programmes de motivation offerts par Amway.

- Toute déclaration selon laquelle un revenu est garanti ou assuré n'est pas autorisée.

**Suivant le contexte, les expressions suivantes peuvent être inacceptables :** sécurité financière, riche, fortuné et millionnaire.

**Les expressions acceptables sont :** réaliser vos objectifs financiers, souplesse financière ou croissance financière.

- Décrire le revenu comme étant durable (ou un de ses synonymes) sans la nécessité d'un effort continu et/ou sans qualifications est interdit.

**Les expressions inacceptables sont :** revenu résiduel, valeurs résiduelles, revenu passif, revenu de redevances ou royalties. Les expressions acceptables sont : en cours et continu.

(b) **Retraite.** Les EIA sont en mesure de développer leur activité Amway à un niveau tel qu'ils peuvent se permettre de quitter leur activité habituelle pour s'engager à plein temps dans cette activité Amway. Il doit être clair que générer des revenus via le Plan Core Amway demande du temps et des efforts. L'opportunité commerciale Amway ne garantit pas un revenu à vie. Amway ne propose pas de « retraite » dans le sens traditionnel, car cela demande des qualifications pour maintenir des gains. Elle génère du revenu tant qu'elle produit du volume de ventes.

(c) **Héritage.** L'un des attributs du Plan Core Amway est la possibilité pour un EIA de développer et d'établir une activité lucrative, puis la laisser à ses héritiers ou bénéficiaires.

**11. Participation à l'organisation des EIA et achat de BSM.** La participation à un programme BSM et l'achat de BSM doivent être présentés comme facultatifs et non pas comme un composant obligatoire dans le développement d'une activité Amway. Une telle participation peut contribuer à développer une activité prospère, mais il n'y a aucune garantie que cela se réalise. Laisser entendre que tout matériel, autre que le matériel officiel Amway, destiné à l'usage d'un EIA nouvellement parrainé pour qu'il s'inscrive en tant qu'EIA, doit être acheté, n'est pas autorisé.

**12. Autres opportunités commerciales.** On ne peut pas utiliser le BSM pour promouvoir une autre opportunité commerciale que celle d'Amway.

## II. Environnement de l'activité Amway

---

Les présentateurs sont tenus de promouvoir l'activité Amway en tant qu'opportunité commerciale avec égalité des chances : c'est une activité ouverte à tous. Une activité ouverte à tous signifie que l'on accepte tout le monde, quelles que soient les convictions personnelles, les appartenances politiques, les nationalités, les origines ethniques et autres.

**1. Communications spirituelles ou religieuses.** Les présentateurs n'ont pas le droit de :

- Utiliser la scène comme tribune pour promouvoir des convictions religieuses et/ou sociales personnelles.
- Prétendre que la réussite est tributaire de certaines croyances.
- Recommander certains écrits et pratiques religieuses ou spirituelles.
- Diriger des services religieux.

**2. Communications morales ou sociales.** Des déclarations désobligeantes à l'égard d'Amway, d'Alticor Inc., de l'une quelconque de leurs filiales, des employés, des EIA ou autres organisations d'EIA ne sont pas autorisées. Utiliser la tribune de l'activité pour faire état de croyances personnelles qui sont désobligeantes à l'égard de celles des autres n'est pas autorisé. Inciter un EIA à limiter les contacts ou couper les liens avec sa famille et/ou ses amis n'est pas autorisé.

### 3. **Communications politiques.** Les présentateurs n'ont pas le droit de :

- Utiliser la scène comme tribune pour promouvoir des opinions politiques.
- Faire référence à des préférences concernant des points de vue, des partis, des candidats politiques ou bien des élus politiques.

## III. **Propriété intellectuelle**

---

La propriété intellectuelle est une œuvre de création sur laquelle on a des droits et pour laquelle on peut faire une demande de brevet, de droit d'auteur, de marque de commerce, etc. Un EIA et des organisations d'EIA ne peuvent utiliser une propriété intellectuelle détenue par Amway ou un tiers que s'ils ont obtenu le droit de le faire. Une propriété intellectuelle peut avoir pour objet un morceau de musique, des images, une séquence audio, une vidéo, du texte, des marques de commerce, de logos ou autres.

### 1. **Utilisation de matériel protégé par un droit d'auteur.** Parmi les matériels protégés par un droit d'auteur on trouve notamment ce qui suit : morceaux de musique, livres, magazines, articles et autres écrits comme des extraits et des traductions, discours, photos, œuvres d'art, comme des images en ligne, sites Internet, blogs et autres posts sur réseaux sociaux, vidéos, films, pièces de théâtre, sculptures, immeubles et formes en 3D et logiciels.

- (a) **Utilisation du matériel créé par Amway.** Du matériel protégé par un droit d'auteur et produit par Amway ne peut pas être utilisé sans en avoir reçu l'autorisation au préalable, à moins qu'il n'ait été obtenu via des sources approuvées conformément aux spécifications d'Amway.
- (b) **Utilisation de matériel créé par des tiers** Du matériel appartenant à des tiers et protégé par un droit d'auteur ne peut pas être utilisé sans avoir obtenu par écrit une cession, une licence ou équivalent de la part de ses détenteurs, à moins que son utilisation ne soit autorisée par les lois en vigueur. L'autorisation écrite obtenue pour l'usage du matériel protégé par un droit d'auteur doit être conservée et présentée à Amway à sa demande.
- (c) **Une remarque particulière à propos de musique.** Les morceaux de musique reproduits, modifiés, joués, exécutés, enregistrés, diffusés en streaming ou non via Internet ne peuvent pas être utilisés avec du BSM sans une cession, une licence ou équivalent obtenu par écrit de la part de leurs propriétaires, à moins que leur utilisation ne soit autorisée par les lois en vigueur. IL ARRIVE SOUVENT QUE PLUSIEURS LICENCES SOIENT NÉCESSAIRES POUR UTILISER DE LA MUSIQUE ENREGISTRÉE. Il faut conserver toutes les autorisations écrites obtenues pour les présenter à Amway sur demande.

Un détenteur de droit d'auteur ne peut accorder que des droits d'utilisation limités pour du matériel protégé. Les limitations peuvent être diverses : durée, modalités d'utilisation, territoire ou média. Par conséquent, une licence d'utilisation de matériel protégé dans une situation en particulier peut ne pas être valable dans une autre. Il y va de la responsabilité de l'EIA ou de l'organisation d'EIA de confirmer que son utilisation de matériel protégé par un droit d'auteur est autorisée par son détenteur.

### 2. **Droits de publicité.** Toute personne détient des droits de publicité, c'est-à-dire la possibilité de contrôler et de profiter de l'usage commercial de sa propre image. Cela s'applique à son nom, son portrait, sa voix ou tout autre aspect de son identité. On s'attend de la part d'un EIA ou d'une organisation d'EIA qu'elle respecte les droits de publicité des autres et qu'elle se plie à toutes les lois en vigueur et aux demandes des individus qui ne souhaitent pas que leur ressemblance soit utilisée dans des images, des dessins, des modèles ou autres. Un EIA ou une organisation d'EIA n'est pas autorisée à utiliser les droits de publicité de tiers pour promouvoir son activité sans avoir obtenu au préalable une autorisation par écrit de ce ou ces tiers. Cette autorisation doit pouvoir être présentée à Amway à sa demande.

### 3. **Utilisation appropriée de la marque de commerce.** L'EIA ou l'organisation d'EIA n'est pas autorisée à copier, à distribuer ou utiliser de quelque façon que ce soit les marques de commerce de tiers, d'Amway ou d'Altacor Inc. sans une cession, une licence ou équivalent approprié obtenu par écrit de la part de leurs propriétaires. Il faut conserver l'autorisation écrite obtenue pour la présenter à Amway sur demande. La marque de commerce et le graphisme du logo, les photos de produits et les images liées à l'entreprise qui appartiennent à Amway ou Altacor ne peuvent être obtenus que par des sources de l'entreprise conformément aux spécifications d'Amway.

## C. DIVERS

---

1. Un EIA est tenu de présenter une documentation pertinente à la demande d'Amway pour que celle-ci puisse s'assurer que les règles décrites dans le présent document sont respectées. Cette documentation doit contenir des informations sur les fournisseurs non EIA, les éditeurs, producteurs et distributeurs avec lesquels l'EIA peut s'associer pour trouver des fournisseurs de BSM ou pour le promouvoir.
2. Aucun individu auquel la présente Police s'applique n'accompagnera ni ne viendra en aide à quelqu'un d'autre en vue de la tourner. Un EIA n'a pas le droit, directement ou en passant par des tiers, de produire, promouvoir, vendre ou tirer profit de la vente d'un BSM à un confrère en violation de la présente politique ou de la législation en vigueur.
3. Amway procédera à une enquête sur les circonstances et plaintes laissant entendre qu'il a pu y avoir violation de cette Politique selon les sections 11 et 12 des Principes commerciaux Amway.