

GUIDE DU DISTRIBUTEUR

**BIENVENUE
CHEZ
FOREVER
LIVING**

Cher Distributeur,

Nous vous souhaitons la bienvenue chez *Forever Living Products* et sommes heureux de vous compter parmi nos nouveaux partenaires.

Vous avez pris une importante décision.

Bravo! Vous découvrirez vite une activité réellement passionnante, généreuse, juste et lucrative. Vous exercez désormais une profession indépendante qui vous permettra, avec notre aide, d'atteindre vos objectifs personnels.

Ce *Guide du distributeur* a été conçu pour vous permettre de tirer parti de votre nouveau métier. Ces pages contiennent de précieux conseils pour vous aider à démarrer : comment vendre, comment commander, comment parrainer et animer une équipe, comprendre le plan de rémunération, connaître vos obligations fiscales et comptables, etc. Lisez-les attentivement et consultez-les aussi souvent que nécessaire.


Investissez dans votre avenir avec *Forever!* Nous vous souhaitons un grand succès.

La Direction

Qui sommes-nous ?

Fondé en 1978 par son actuel P.D.G., Rex Maughan, et implanté aujourd'hui dans plus de 120 pays, *Forever Living Products* est un des plus grands leaders mondiaux de la Vente Directe Réseaux. Forever réalise un chiffre d'affaires annuel international de plus de 2 milliards de dollars, soit 1,5 milliard d'euros .

Forever Living Products est également le leader mondial de l'aloès et des produits de la ruche. Premier producteur, manufacturier et distributeur d'aloès au monde, *FLP* contrôle l'ensemble du processus de production : des plantations d'aloès jusqu'au système de distribution en passant par la récolte, la stabilisation, la conception des produits, leur fabrication, conditionnement, stockage et expédition.

Forever Living est présent en France depuis 1993. En France, Forever Living emploie un personnel salarié permanent de 40 personnes. Son siège social, situé à Paris, met à votre disposition un magasin de réapprovisionnement ainsi que des salles de réunion. La logistique et les expéditions sont gérées par un prestataire extérieur spécialisé dans ce domaine 

Sommaire

■ Vous démarrez votre activité de distributeur	Page 4
■ Vendre	Page 8
■ Former sa propre équipe.....	Page 14
■ Le plan de rémunération Forever.....	Page 18
■ Les différentes sources de revenu	Page 21
■ Informations juridiques.....	Page 32
■ Vos relations contractuelles avec Forever.....	Page 38
■ Lexique	Page 39

La vente directe ? Une activité à part entière

LES AVANTAGES DE LA VENTE DIRECTE

LA VENTE DIRECTE PAR RÉSEAUX

La vente directe est le 3^e circuit de distribution en France. Ce mode de distribution permet de proposer les produits directement de l'entreprise aux consommateurs en éliminant les intermédiaires de la distribution traditionnelle (grossistes, détaillants...). La vente directe offre à tous les mêmes possibilités de réussir leur activité.

Pour le Distributeur

- Une activité à temps choisi pour une meilleure qualité de vie.
- Une activité indépendante sans contrainte.
- Vos revenus sont fonction de vos résultats.
- La possibilité de créer votre propre affaire.
- Des produits consommables et renouvelables d'excellente qualité, faciles à démontrer.
- L'absence de stocks.

Pour le client

- Des conseils personnalisés.
- La possibilité d'acheter chez soi, de prendre son temps et d'être livré.
- Des produits garantis, exclusifs et originaux à des prix très compétitifs.

Le réseau est un formidable accélérateur de développement. Grâce à la vente directe par réseaux, tout distributeur peut construire sa propre équipe et créer sa société. Il forme et anime ses distributeurs et perçoit une rémunération proportionnelle aux résultats de son groupe. Son objectif est d'aider les personnes de son groupe à constituer leur propre équipe à leur tour. À cette fin, il duplique ce qu'il a appris pour leur permettre de réussir.

"La réussite est collective. Les résultats du groupe contribuent à faire monter chacun de ses membres."

Pour réussir avec la vente directe par réseaux (ou marketing de réseaux), il est indispensable de dupliquer pour se développer. Si vous recrutez seul, il vous sera difficile de recruter plus de 5 à 10 personnes. Par contre, si vous recrutez 5 personnes et formez chacune d'entre elles à faire de même, votre réseau se développera plus vite et en profondeur. Votre réussite sera aussi fonction de la qualité de la formation de vos distributeurs. La solidité du réseau est la clé de la réussite. Il vaut mieux recruter moins mais former, animer et suivre votre équipe.

"Il est exclu que vous puissiez animer et former plusieurs centaines de distributeurs. Vous devrez passer le relais et dupliquer si vous voulez que votre réseau soit solide."

La vente directe réseaux n'est pas de la "vente pyramidale"

Dans sa note interne du 18 octobre 1995, la DGCCRF (Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes) précise que: *"La recherche du profit obtenu par le simple recrutement pyramidal de nouveaux adhérents, ou par ses dérivés, est prohibée"*.

Par contre, *"la distribution multiniveaux* (légale) doit avoir pour finalité la vente régulière de produits aux consommateurs par un réseau de vendeurs indépendants."*

* Vente directe par réseaux.

GUIDE DU DISTRIBUTEUR

1/Vous démarrez votre activité de distributeur

Vous venez de signer votre Agrément de Distribution et vous allez recevoir votre Business Bag à l'intérieur vous y trouverez les documents administratifs et promotionnels nécessaires au démarrage de votre activité. Lisez-les attentivement.

Avant de vous lancer dans la vente ou le recrutement d'une équipe, nous vous conseillons vivement d'examiner les points suivants. Ceux-ci vous aideront à bien démarrer et à rester actif.

- Combien de temps pouvez-vous consacrer à l'activité ?
- Quels sont vos objectifs ? Qu'attendez-vous de cette nouvelle activité ?

Si vous souhaitez réussir dans cette activité et ne pas perdre de temps, il est indispensable de planifier vos actions. Votre premier investissement devrait être l'achat d'un agenda : vous y noterez semaine après semaine vos réunions de ventes, les dates des formations, des Présentations de l'Opportunité d'Affaires (POA). Même si votre temps disponible pour Forever est limité, prenez le temps d'estimer les heures qui peuvent y être consacrées. Vous y gagnerez en organisation et donc en efficacité. À cette fin, utilisez le tableau ci-dessous pour évaluer exactement vos disponibilités. Noircissez les cases correspondant aux tranches horaires pendant lesquelles vous n'êtes pas disponible pour Forever (votre activité professionnelle, les courses, vos activités sportives, les devoirs des enfants...). Les cases vides vous indiqueront le temps que vous pourrez consacrer exclusivement à votre activité de distributeur.

**PLANIFIEZ
VOTRE EMPLOI
DU TEMPS**

Efforcez-vous de respecter l'emploi du temps que vous vous êtes fixé.

C'est le premier pas vers le succès.

	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
8H							
9H							
10H							
11H							
12H							
13H							
14H							
15H							
16H							
17H							
18H							
19H							
20H							
21H							

GUIDE DU DISTRIBUTEUR

FORMULEZ VOS OBJECTIFS

Nous avons tous des rêves, des ambitions. Déterminez les vôtres.

Cela donnera un but à votre activité : elle doit vous aider à réaliser vos projets. Fixez-vous des objectifs réalistes à court, moyen et long terme, et efforcez-vous de les réaliser graduellement. Cela peut être l'achat de vêtements pour vos enfants, le financement de vos prochaines vacances, de votre maison, des études de vos enfants, etc.

Une fois ces objectifs clairement formulés, planifiez l'organisation qui vous permettra de les atteindre. Vous pouvez vous faire aider par votre parrain.

ÉTABLISSEZ VOTRE LISTE DE NOMS

Cette étape est indispensable pour démarrer votre affaire. Prenez du temps pour l'établir et, au besoin, faites-vous aider par votre parrain. Listez toutes les personnes que vous connaissez : famille, amis, amis de vos amis, voisins, collègues (anciens et actuels), commerçants, connaissances proches ou plus lointaines... N'ayez pas de préjugés quant à l'âge, l'activité ou la profession des prospects. Notez tout le monde. Chaque contact de votre liste est un distributeur potentiel, un futur client ou une source de recommandations. Cette liste doit comporter au moins 100 noms. Pourquoi 100 ? D'abord, pour vous rassurer : vous connaissez bien plus de personnes que vous ne le pensez. Ensuite, quand vous commencerez vraiment à prospecter, si vos 10 premiers contacts vous disent "non", il vous restera 90 personnes à contacter. Cette liste doit être régulièrement réactualisée ! Vous y inscrirez tous vos nouveaux contacts.



Pour établir cette liste, nous vous conseillons de reproduire et de remplir le tableau suivant.

NOM	ADRESSE	TÉLÉPHONE	INTÉRESSÉ PAR LES PRODUITS	INTÉRESSÉ PAR L'ACTIVITÉ	DATE DU CONTACT	COMMENTAIRES
-----	---------	-----------	-------------------------------	-----------------------------	--------------------	--------------

Vous pouvez passer vos commandes par courrier, fax  e-mail pendant les horaires d'ouverture de FLP France :


- **Courrier** : préciser si vous désirez enlever la marchandise ou être livré et adresser votre bon de préparation de commande à :


Forever Living Products
Service Commandes
107, boulevard Malesherbes - 75008 Paris


- **Fax** : Envoyez votre bon de préparation de commande au : 01 45 00 07 40
- **E-mail** : Envoyez votre commande à commandes@forever-france.fr
- **Téléphone** : de 9h00 à 18h00 du lundi  vendredi et de  h00 à 12h00 le samedi, appelez notre Call Center au 01 70 39 22 22 (communication locale) pour passer vos commandes. **Préparer avant appel votre n° de distributeur ainsi que vos coordonnées de carte bancaire. (Seules les commandes réglées par Carte bancaire seront acceptées.)**
- **Règlement des commandes** :
Vous pouvez régler vos commandes par chèque, mandat ainsi qu'en espèces et par carte bancaire au siège. Par téléphone, seules les cartes bancaires sont acceptées.

- **Livraisons** :

Nouvelles conditions de livraison depuis le 9 Mai 2005

Montant de la Commande	Livraison en 48h/72h	Livraison en 24h/48h
	Tarif lent	
Inférieur ou égale à 0,5 PC	5 € HT soit 5,98 € TTC 	11 € HT soit 13,16 € TTC
Entre 0,5 et 1 PC	9 € HT soit 10,76 € TTC	15 € HT soit 17,94 € TTC
Entre 1 et 2 PC	GRATUIT	6 € HT soit 7,18 € TTC
Supérieur ou égale à 2 PC	GRATUIT	GRATUIT

 Les conditions de livraison pour la Boutique en ligne sont les mêmes que celles indiquées ci-dessus

 À réception de votre commande, contrôlez le paquet en présence du livreur. En cas de litige (retard de livraison, colis ouvert ou endommagé...), notez vos réserves sur le bon de livraison et contactez notre SAV au siège au 01 45 00 05 25.

À savoir


■ Pour les commandes passées par mail, fax ou directement au magasin qui sont inférieures à 76,22 € HT, FLP vous facture 3 € HT de frais de gestion.

Nota : Cette condition n'existe pas pour les commandes passées par téléphone 


■ Achats personnels de produits : en plus de votre activité de revente, vous pouvez acheter des produits pour votre consommation personnelle. Ceux-ci ne vous rapportant rien, ils ne doivent pas être soumis aux cotisations sociales ni aux impôts. Dans votre intérêt, nous vous conseillons d'identifier ces achats par la lettre P sur votre préparation de commande (que vous nous adresserez par courrier ou par fax). Pensez également à le préciser si vous commandez par téléphone ou au comptoir.

POUR PASSER VOS COMMANDES DANS LES DOM

Les commandes sont à passer et à enlever auprès des comptoirs des agences locales. Pour connaître leurs horaires d'ouverture, appelez-les aux numéros ci-dessous.

FLP Guadeloupe
Immeuble Côté Mer
Rue de l'industrie - ZI de Jarry
97122 Baie Mahault
Tél : 05 90 26 73 16
Fax : 05 90 26 73 18
e-mail  flp.guad@wanadoo.fr

FLP Martinique
Les Bosquets 2
Zone Petite Cocotte Ducos N° 26
97224 Ducos
Tél. : 05 96 77 38 65
Fax : 05 96 77 00 09

FLP La Réunion
18, Avenue du Grand Piton
ZI des Cambais - 97460 Saint Paul
Tél. : 02 62 59 88 60
Fax : 02 62 59 98 16
 mail : flpreunion@wanadoo.fr

Agence de la Guyane
57/59 Rue Rouget de l'Isle
97300 Cayenne
Tél. : 05 94 28 61 90
Fax. : 05 94 38 46 73

Business Center Rhône Alpes
Immeuble Front de Parc
109 Bd, de Stalingrad
69 100 Villeurbanne.
Tél. et Fax : 04 78 93 18 56.
E-mail : flp_lyon@forever-france.fr

● Règlement des commandes :

Les commandes peuvent être réglées par chèque, mandat, espèces ou carte bleue.

Une bonne organisation est la clé de la réussite. Les conseils suivants vous aideront à trouver et à garder une organisation efficace.

- Planifiez toute votre activité dans un agenda que vous ne quitterez plus (réunions de ventes, présentations de l'affaire, formations...).
- Investissez dans deux outils indispensables : les cartes d'invitations Forever (réf. 13130) et le manuel produit pour mieux connaître nos produits. Ces deux outils sont disponibles chez Forever.
- Prévoyez des cartes de visite ainsi que des étiquettes autocollantes avec vos coordonnées à poser sur les produits, catalogues ou autres imprimés.
- Rangez vos documents dans un classeur Forever (commandes, factures, relevés de commissions, le magazine Forever France...).
- Ouvrez un compte bancaire réservé à votre activité.

Vous avez déterminé votre emploi du temps, planifié vos objectifs, établi votre liste de noms, pris connaissance du fonctionnement de la société et mis en place votre organisation. Vous êtes prêt à démarrer, deux activités s'offrent à vous :

- 1. La vente de produits à une clientèle que vous fidéliserez.**
 - 2. Le parrainage, la formation et l'animation de votre propre équipe.**
- Vos revenus, fonction de ces 2 volets de l'activité, se cumulent.
C'est ce que nous examinerons dans les chapitres suivants.**

VOTRE ORGANISATION

LES OBLIGATIONS DU VENDEUR

Vous vendez à des particuliers à leur domicile ou sur leur lieu de travail. Vous êtes donc tenu de respecter le Code de la Consommation qui régit les relations entre les distributeurs et les particuliers.

■ Vous devez attendre 7 jours (sauf exceptions) avant d'encaisser le montant de la commande. Pendant ces 7 jours, votre client peut renoncer à sa commande en remplissant le bon de rétractation prévu à cet effet au bas du bon de commande.

● **Remplir votre bon de commande :**

Vous êtes tenu(e) de remettre l'original du bon de commande réglementaire à votre client (utilisez le facturier ou une liasse individuelle).

a. Vous n'êtes pas assujetti à la TVA

Ne vous préoccupez pas de la TVA. Vous reportez directement dans la colonne Prix TVA 1, le prix public TTC et vous cochez la ligne "Régime de la micro-entreprise, art. 293 b du CGI".

Description	Référence	Quantité	Prix TVA 1	Prix TVA 2
Gelée d'aloès	61	1	18,75	
Pulpe d'aloès	15	1	28,20	
TOTAL			46,95	
<input checked="" type="checkbox"/> Régime de la micro-entreprise : TVA non applicable, art.293b du CGI				
TVA 1 taux à				
TVA 2 taux à				
TOTAL €			46,95	

b. Vous êtes assujetti à la TVA

Vous devez ventiler les prix publics conseillés HT par taux de TVA. La TVA est de 19,6% pour les produits cosmétiques et de 5,5% pour les compléments alimentaires (respectivement 8,5% et 2,1% à la Guadeloupe, Martinique et Réunion). Vous totalisez les montants par taux, calculez la TVA et totalisez.

Description	Référence	Quantité	Prix TVA 1	Prix TVA 2
Gelée d'aloès	61	1	13,13	
Pulpe d'aloès	15	1		19,74
TOTAL			13,13	19,74
<input type="checkbox"/> Régime de la micro-entreprise : TVA non applicable, art.293b du CGI				
TVA 1 taux à 19,6%			5,62	
TVA 2 taux à 5,5%				8,46
TOTAL €			46,95	

VOS POINTS FORTS

Une garantie “Satisfait ou remboursé” de 30 jours

Forever Living offre à vos clients la possibilité de bénéficier d’une garantie totale “Satisfait ou remboursé” de 30 jours à compter de la date de la commande. Pour cela, le client retourne ses produits au distributeur, accompagnés du “Bordereau de retour” (au bas du bon de commande) en précisant son nom et son adresse ainsi que la raison du retour. Le client peut choisir le remplacement ou le remboursement des produits qu’il a acheté. Dans ce dernier cas le Distributeur lui rembourse les produits et se les fait échanger contre des produits neufs identiques auprès du siège social.

Un contrat approuvé

Forever Living Products a signé par l’intermédiaire de la Fédération de la Vente Directe un Contrat Approuvé avec 6 associations nationales de consommateurs. Ce faisant, Forever s’engage à assurer à ses distributeurs une formation spécifique relative aux réglementations concernant la protection du consommateur en matière de vente à domicile et vente à crédit ainsi qu’au Code de la Vente Directe. Forever s’engage également à informer le consommateur, sur le bon de commande, de ses droits et de l’existence d’une commission paritaire de médiation que le consommateur peut saisir gratuitement en cas de litige avec le distributeur ou le fournisseur.

COMMENT VENDRE

Vendre est la clé de votre réussite

Les ventes sont source de revenus : plus vous vendrez, plus vous augmenterez vos revenus. De plus, les ventes génèrent de nombreux contacts : nouveaux clients et distributeurs potentiels. Le développement d’un réseau n’est possible que s’il est basé sur la vente.

Pour vendre régulièrement et fidéliser votre clientèle, vous disposez d’une gamme de produits originale et exclusive. D’excellente qualité, les produits sont consommables et renouvelables.

Quand et où vendre ?

Vendre (et parrainer) dans la vente directe par réseaux doit être une attitude permanente. Vous devez être prêt à vendre partout et tout le temps :

- Ayez toujours des catalogues produits avec vous. Montrez-les et n’hésitez pas à les laisser en prêt. Mentionnez vos coordonnées sur vos catalogues.
- N’hésitez pas à parler de votre activité à vos amis. Ils peuvent eux aussi être intéressés par les produits. Ne pensez pas que vous ne pouvez pas leur vendre de produits.
- Soyez la “vitrine” de vos produits : votre teint, votre forme, votre allure seront vos meilleurs arguments de vente. Utilisez vous-même vos produits.

Développer vos ventes

1. Vendre à son entourage

C'est une bonne solution mais efforcez-vous de ne pas céder à la tentation de leur accorder des prix parce qu'ils sont vos proches. Cette activité, c'est votre métier et votre source de revenu.

2. Vendre par réunion

C'est la méthode la mieux adaptée à la présentation des produits. En effet, la réunion de vente va vous permettre de :

- Démontrer les produits de façon plus conviviale.
- Gagner du temps. Vous présentez les produits à plusieurs personnes en même temps.
- Augmenter vos ventes. Les clients seront collectivement motivés à acheter, voire acheter plus.
- Élargir votre clientèle. Grâce aux prises de rendez-vous, vous trouverez de nouvelles hôtesse et, par conséquent, de nouveaux clients.
- Parrainer davantage. La réunion de vente est un excellent point de départ à l'activité de parrainage. Les personnes présentes ont la preuve qu'il est facile de vendre, elles connaissent déjà les produits. Ce sont de parfaites recrues potentielles. Une réunion rassemblant 5 à 7 personnes génère en moyenne 230 € à 460 € de ventes. Deux réunions par semaine, c'est 12 à 15 heures de travail par mois : un petit mi-temps ! Les réunions vous apporteront au moins 25% de ventes renouvelables. Vous trouverez en pages 11, 12 et 13 de ce guide des conseils pour organiser efficacement votre réunion de vente.

3. Vendre en rendez-vous individuel

C'est une alternative intéressante à la vente par réunion. Elle permet de toucher des personnes peu disponibles. Sensibles aux conseils personnalisés que vous leur prodiguez, ces personnes sont souvent des clientes fidèles. Même si les ventes générées par ces rendez-vous individuels sont, en principe, inférieures à celles des ventes par réunion, c'est une piste à ne pas négliger.

4. Vendre dans les entreprises

Commencez par lister les entreprises que vous connaissez et que vous pourriez contacter. Privilégiez les sociétés dans lesquelles vous connaissez déjà des personnes : vous obtiendrez plus facilement un rendez-vous pour exposer vos produits. Dès que vous obtenez un accord, planifiez tout de suite votre présentation pour les jours suivants. Deux ou trois jours avant la présentation, rendez-vous à la société. Remettez un catalogue à la personne qui vous suit et demandez-lui d'afficher les documents que vous aurez initialement préparés pour annoncer la date et l'heure de votre présentation. Pensez à lui remettre un petit cadeau pour le service rendu. Nous vous conseillons d'être déjà bien aguerri dans la vente avant de vous lancer dans les Comités d'Entreprise. La réunion de vente est, et reste, le creuset de la construction de votre réseau. Les autres voies sont secondaires.

5. Vendre sur Internet :

Comme cela est clairement mentionné dans le Compagny Policy (Art. 6.11) "Les produits de la société ne peuvent pas être vendus au travers de catalogues de vente par correspondance ou via un site web".

Art 6.12 La vente de produits en ligne, que ce soit par le biais de sites commerciaux tels Ebay ou à travers des sites personnels, n'est pas autorisée. Tout Distributeur faisant commerce de produits Forever Living Products sur Internet s'expose à des sanctions pouvant aller jusqu'à la radiation.

Comment organiser une réunion de vente ?

Une réunion de vente ne s'improvise pas. Elle doit être parfaitement préparée et organisée. Si ce n'est pas le cas, les ventes seront mauvaises et personne ne voudra dater de nouveaux rendez-vous.

Préparation de la réunion de vente

Préparez soigneusement la réunion avec votre hôtesse, au moins 8 jours avant la tenue de la réunion. Vous l'aidez à lancer les invitations.

- **Choisir le thème de la réunion.** Vous ne pourrez pas présenter ni vendre tous les produits. Aussi, choisissez un thème à traiter : soins du visage, soins du corps, maquillage, compléments alimentaires, etc. Vous organiserez ensuite plus facilement une nouvelle réunion sur un autre thème (santé, hygiène, beauté).
- **Fixer l'heure de la réunion.** Prévoyez que la réunion se termine avant la sortie des classes. Evitez les réunions le mercredi, en soirée (sauf certaines régions) et le dimanche.
- **Qui inviter ?** Demandez à votre hôtesse d'écrire 10 noms de personnes connues. Elle invitera en priorité ses ami(e)s proches. Élargissez ensuite le cercle : collègues de travail, voisins, commerçants, etc. Sur la liste établie, vous sélectionnez avec elle 20 noms de personnes qui seraient les plus susceptibles de venir. Sachant que seulement un tiers des personnes invitées seront présentes, vous pourrez compter sur 6 à 7 personnes, ce qui est bien suffisant. N'oubliez pas que les personnes "absentes" peuvent commander par téléphone. Organisez cela avec l'hôtesse.
- **Comment inviter ?** Les invitations doivent toujours être faites par écrit sur la carte d'invitation de Forever Living. Deux jours après l'envoi, l'hôtesse téléphone à chacune des personnes invitées pour se faire confirmer leur présence.
- **Comment traiter les objections ?** Vous préparerez l'hôtesse aux objections qu'elle va rencontrer. C'est un des sujets de la préparation d'hôtesse que vous organiserez systématiquement 8 à 10 jours avant le terme de la réunion de vente.

Déroulement de la réunion

Avant la réunion

Arrivez une demi-heure avant le début de la réunion. Rassurez votre hôtesse, créez une ambiance conviviale et harmonieuse pour faciliter les échanges. Préparez votre table de présentation avec les produits, les catalogues, les bons de commande... Si vous avez prévu de passer la cassette, demandez à votre hôtesse de préparer le magnétoscope.

Pendant la réunion

Efforcez-vous de respecter les 8 points suivants. Ainsi, votre réunion ne devrait pas excéder 1h30.

- **Accueil des invités.** Faites-vous présenter individuellement les clients et demandez à votre hôtesse de vous indiquer les personnes susceptibles d'organiser une prochaine réunion. Portez votre attention sur les personnes que vous ne connaissez pas et qui ne connaissent personne. Elles doivent se sentir à l'aise très vite.
Commencez toujours la réunion à l'heure prévue. N'attendez pas les retardataires.
- **Remerciements et introduction – 10 mn.** Remerciez les clients de leur confiance, l'hôtesse pour son accueil et annoncez le programme de la réunion : présentation d'une gamme de produits exceptionnels vendus exclusivement en vente directe, cadeau offert à l'hôtesse, possibilité offerte aux clients d'organiser une réunion à leur tour et opportunité de devenir soi-même distributeur Forever.
- **Présentation de la société – 15 mn.** Présentez rapidement Forever en insistant sur sa dimension internationale, sur sa maîtrise de la production. Passez la première partie de la cassette vidéo si vous disposez d'un magnétoscope.
- **Présentation et démonstration des produits – 20 mn.** Présentez chaque produit du thème retenu (soins visage, corps...) en vous aidant du catalogue produits : composants, propriétés et prix. Racontez votre expérience, faites témoigner l'hôtesse et éventuellement les clients qui connaissent déjà les produits.
- **Prise de commandes – 10 mn.** Expliquez les modalités de paiement. Ils peuvent vous payer en espèces ou par chèque à votre ordre. Le paiement ne sera encaissé qu'à la livraison des produits et après le délai de réflexion légal de 7 jours. Aidez personnellement les clients dans leur choix et proposez-leur de prendre rendez-vous pour une réunion ou pour leur présenter l'activité de distributeur. Restez peu de temps avec chacun afin de ne pas faire attendre les autres. Finalisez les bons de commande et récoltez les règlements.
- **Cadeau à l'hôtesse – 5 mn.** Après avoir fait rapidement le total des commandes, faites choisir à l'hôtesse le cadeau qu'elle a gagné. Le ou les produits correspondants doivent représenter 10% du montant total des ventes de la réunion.

- **Rafraîchissements et prise de rendez-vous – 20 à 30 mn.** C'est le moment pour l'hôtesse de proposer un rafraîchissement. Vous allez revoir individuellement les personnes qui ont accepté d'organiser une réunion. Vous datez la réunion et prenez rendez-vous avec elles pour la préparation de celle-ci. Vous en profitez également pour dater des rendez-vous avec les personnes intéressées par l'activité.

- **Fin de la réunion – 10 mn.** Vous remerciez les clients de leur venue. Vous leur laissez vos coordonnées pour de nouvelles commandes.

Quand les invités sont partis, passez quelques minutes avec votre hôtesse et remerciez-la. Rassurez-la si l'assistance était plus réduite que prévu et proposez-lui de prévoir une autre réunion pour les absents. Aidez votre hôtesse à remettre un peu d'ordre chez elle.

Soyez concis ! Votre réunion ne devra pas dépasser 1 h 30 à 1 h 40. Une réunion trop longue ou dépassant le temps prévu risque de décourager certains invités qui ne reviendront plus.

Après la réunion

- **Nous vous conseillons de planifier vos réunions et d'en suivre les résultats.**

- **Livrez les commandes à l'hôtesse qui les remettra aux invités.**

- **Appelez vos clients 8 à 15 jours après la livraison. Demandez-leur s'ils sont satisfaits des produits. N'hésitez pas à leur proposer de dater une réunion.**

FIDÉLISER SA CLIENTÈLE

Il est plus facile de fidéliser des clients approchés en rendez-vous individuels ou en réunion que de faire de nouveaux clients. Ne cherchez pas à avoir trop de clients. Une base de 100 clients constitue une bonne moyenne.

Suivre ses clients

Nous vous recommandons de créer des fiches de suivi clients. Vous y noterez les coordonnées de tous vos clients et indiquerez systématiquement leurs achats. Ces fiches, si elles sont bien remplies et mises à jour régulièrement, vous permettront de relancer vos clients au bon moment pour d'éventuelles recommandes. Soignez particulièrement votre suivi clientèle : un client satisfait, à la fois par les produits et par le service, est non seulement un acheteur régulier mais aussi une source potentielle de recommandations.

Créer les occasions

Pourquoi ne pas inviter vos clients chez vous à l'occasion du lancement de nouveaux produits ? Ils seront touchés que vous ayez pensé à eux et vous en seront reconnaissants. C'est aussi un excellent moyen de relancer certains de vos clients.

Parrainer n'est pas une obligation. Vous pouvez parfaitement vous contenter de quelques réunions de vente et d'un petit complément de revenus. Mais ce serait dommage de ne pas profiter du formidable "accélérateur" de la vente directe par réseaux pour bâtir votre équipe et bénéficier, à terme, d'un véritable revenu grâce au plan de rémunération de Forever.

Pourquoi parrainer ?

Vous aimez vendre, les produits plaisent et vous fidélisez votre clientèle. Mais votre temps est limité et vous voulez préserver votre vie de famille. Vous pouvez trouver d'autres personnes, les aider et les former à faire comme vous. Vous allez ainsi bâtir votre propre équipe, vos revenus augmenteront et votre rôle de leader deviendra passionnant.

Votre attitude

Il existe quelques règles de base.

■ *Donnez à tout moment la meilleure image de vous-même autour de vous.* Vous vous épanouissez et votre activité vous plaît. Faites-le savoir.

■ *Suscitez de l'intérêt sur votre activité.* Expliquez que la vente est facile puisque vous disposez de produits exceptionnels, que vos perspectives sont illimitées et que vous exercez une activité conviviale en toute liberté.

■ *Choisissez votre terrain.* Recruter est un état d'esprit permanent. Où que vous soyez, chaque personne est une recrue potentielle. Dans le train, chez les commerçants, parlez aux gens, ils y sont si peu habitués. Engagez la conversation avec les gens qui vous paraissent sympathiques, expliquez-leur que vous faites un métier passionnant. Demandez à vos proches de faire la même chose : votre conjoint(e), vos parents, vos enfants.

■ *Sachez vous vendre.* Tout le monde est un peu timide. Vous devez donc vous préparer aux questions, aux objections. Mais n'oubliez jamais qu'un premier contact n'a qu'un seul but : susciter l'intérêt et prendre un rendez-vous.

Comment prendre contact par téléphone ?

Vous voulez contacter des personnes qui vous ont été recommandées ou recontacter des personnes que vous avez rencontrées, le téléphone est incontournable.

■ Le contact téléphonique doit avoir un seul but : prendre un rendez-vous individuel.

■ Pendant la conversation, indiquez seulement que vous exercez une activité passionnante qui vous offre un revenu intéressant avec un maximum de liberté.

■ Expliquez que Forever Living, votre partenaire, est une société internationale, solide. Les produits sont exceptionnels et le marché très porteur. Datez un rendez-vous proche (dans la semaine). Expliquez que vous allez présenter une opportunité passionnante sans obligation d'achat et que le rendez-vous durera moins d'une heure.

■ Ne parlez jamais au téléphone de "réunions de vente" ou de "multi-niveaux". Les médias ont dévalorisé notre métier, vous risqueriez un refus immédiat.

PARRAINER

Quand et comment organiser une présentation de l'opportunité d'affaires (POA) ?

C'est la phase la plus délicate du parrainage. La personne a accepté de vous rencontrer et il ne faut pas la décevoir.

- *Préparez votre rendez-vous.* Vous disposez des outils mis à votre disposition par Forever, profitez-en. Préparez également vos propres arguments et aidez-vous de ceux développés dans les POA organisées chez Forever.
- *Mettez votre interlocuteur en confiance.* Présentez-lui d'abord la société, sa taille, sa dimension internationale et sa position de leader mondial. Parlez-lui de la profession. Essayez de diffuser le DVD de la Plante à Vous (réf : 15109). Feuillotez avec lui les brochures PLP International.
- *Présentez les produits.* Après le passage de la vidéo, il ne vous reste plus qu'à présenter la gamme et apporter votre témoignage sur la qualité exceptionnelle des produits.
- *Expliquez à votre interlocuteur ce que vous faites.* Expliquez-lui comment vous avez rejoint Forever, comment vous travaillez, quels sont vos revenus actuels...
- *Dites toujours la vérité.* Ne dites pas que vous avez fait fortune ou que vous avez une équipe de 100 personnes si ce n'est pas vrai. Votre interlocuteur connaîtra vite la vérité. En revanche, si vos revenus sont encore modestes, dites-lui combien d'heures vous travaillez par semaine et ce que ce revenu représente par rapport à un salaire moyen.
- *Parlez de vos perspectives.* Communiquez votre enthousiasme. Expliquez que vous développez une équipe formidable et que vous seriez ravi que votre interlocuteur en fasse partie.
- *Présentez le plan de rémunération.* Attention, le plan est assez complexe dans son mécanisme. Ne rentrez pas trop dans le détail des bonus d'animation.
 - ⇒ Une marge immédiate de 30% sur les ventes plus une remise de 5% minimum en fin de mois (à partir d'Animateur adjoint), soit une marge de 35% pouvant aller jusqu'à 48%.
 - ⇒ Un bonus de 5 à 13% sur toute son équipe et de nombreux avantages pour tous ceux qui deviennent Managers.
- *Définissez ensemble ses objectifs.* Présentez-lui les différentes opportunités offertes en fonction du temps qu'il souhaite consacrer à l'activité et des revenus espérés (cf. BUSINESS ACADEMY - Démarrage immédiat et Plan d'Action).
- *Présentez le contrat et le statut du distributeur.* Expliquez brièvement le statut du distributeur. Insistez sur le fait que le statut est parfaitement légal. Le Distributeur exerce son activité librement, en toute indépendance. Voir le chapitre "Informations juridiques" (pages 31 et suivantes).

Comment transformer les refus en acquis ?

Vos simples contacts et vos rendez-vous ne débouchent pas forcément sur un parrainage. Sachez transformer ces refus en acquis. Pourquoi ne pas proposer à une personne incertaine d'organiser une réunion de vente ? Elle pourra mieux faire connaissance avec les produits. Cela déclenchera peut-être la décision et vous aurez une nouvelle hôtesse.

PARRAINER

Comment gérer vos prospects ?

Vous devez suivre vos prospects et les relancer régulièrement (tous les 15 jours environ) s'ils n'ont pas encore pris leur décision. Nous vous conseillons de les suivre sur un tableau comme ci-dessous.

NOM	ADRESSE	TÉLÉPHONE	CONTACTÉ LE	TYPE DE CONTACT (1)	INTÉRESSÉ PAR (2)	COMMENTAIRES
-----	---------	-----------	-------------	---------------------	-------------------	--------------

(1) C = Contact physique – T = Téléphone – RV = RV d'opportunité

(2) D = Devenir Distributeur – H = Hôtesse

Les Présentations d'Opportunités d'Affaires Forever

Forever organise régulièrement pour vous à Paris et dans les DOM des POA. N'hésitez pas à y inviter vos prospects si vous ne vous sentez pas sûr de vous pour faire votre propre POA.

Mise à disposition de salles de réunion au siège

Forever Living met à votre disposition des salles de réunion pour vos rendez-vous à Paris.

Une fois que votre nouveau distributeur a signé son contrat, votre travail d'animation commence vraiment.

Animer, c'est : ■ Former ■ Suivre ■ Aider ■ Motiver

Former

Votre nouveau distributeur a tout à apprendre de vous. Si vous ne vous sentez pas assez solide, demandez l'aide de votre parrain. La duplication est la clé de voûte de la vente directe réseaux.

■ La première formation

Elle se programme dès la signature du contrat (cf. "Démarrage immédiat"). Datez avec votre nouvelle recrue sa première réunion de vente chez elle dans les 8 jours. Ensuite, comme vous le feriez avec une hôtesse, établissez avec elle sa liste d'invités. Si vous voulez aider votre recrue à réussir, préparez cette réunion avec elle, soyez présent à la réunion et, si possible, animez vous-même cette réunion. Cela servira de formation "en réel" à votre recrue. À l'issue de la réunion, donnez-lui votre avis et formulez vos conseils. Vous l'encouragerez et établirez ensemble son planning pour les prochaines semaines.

■ Les formations suivantes

Prenez rendez-vous quelques jours après pour lui expliquer le plan de rémunération

ANIMER

GUIDE DU DISTRIBUTEUR

et consulter ensemble le *Guide du Distributeur* et le cahier "Plan d'Action". Parlez-lui du parrainage et des aspects administratifs de l'activité (bons de commande, commissions...). Refaites le point la semaine suivante et invitez votre distributeur à faire connaissance avec les autres membres de votre équipe à l'occasion d'une réunion de groupe.

■ La formation permanente

Vos distributeurs ont besoin de votre aide et de votre expérience. Contactez-les régulièrement au téléphone pour les soutenir et les conseiller. Nous vous conseillons d'organiser régulièrement des réunions avec l'ensemble de vos distributeurs pour souder votre groupe. Vous pourrez, par la suite, envisager de leur adresser un bulletin d'informations. Chaque fois que vous les rencontrez, insistez sur le parrainage.

Suivre, aider et motiver

Le suivi de votre réseau est essentiel. Le téléphone est important mais ne suffit pas.

■ **Organisez chaque mois des réunions de groupe avec tous vos distributeurs.** C'est un excellent moyen de créer un esprit d'équipe, de régler les problèmes et de remotiver les "frileux".

▶ Présentez vos nouveaux distributeurs ou faites-les présenter par leur parrain. Faites un tour de table des résultats, des impressions et des perspectives de chacun.

▶ Utilisez les statistiques fournies par Forever (listing des analyses de lignée) pour commenter les résultats de chacun.

▶ Commentez ensemble les nouvelles de la société : nouveaux produits, nouveaux outils, etc.

▶ Intéressez-vous personnellement à vos distributeurs. Prenez des notes.

■ **Suivez individuellement tous vos distributeurs.**

Téléphonez-leur toutes les semaines ou toutes les deux semaines pour les suivre, les conseiller et les motiver. Demandez à les rencontrer si vous sentez le moindre problème. Invitez-les aux POA organisées dans l'enceinte de Forever.

■ **Aidez vos distributeurs à se fixer des objectifs.**

Chacun de nous doit se fixer des objectifs personnels et déterminer les moyens de les atteindre.

Par exemple, dire : "*Je veux partir en vacances*" ne suffit pas. Il faut savoir où, quand et avec quel budget.

Il en va de même dans l'activité. Tout distributeur veut réussir, mais que va-t-il faire concrètement pour y parvenir ? Où souhaite-t-il arriver ? Vendre occasionnellement ou développer un réseau ? En combien de temps ? Quel est son temps disponible ? Comment va-t-il procéder ?

Le rôle du parrain est d'aider tout nouveau distributeur à répondre à ces questions et à planifier ses différentes actions. Il est le mieux placé pour lui apporter les bonnes réponses et les bons conseils.

À court terme :

Quel est le programme de réunions des 30 prochains jours ?

À moyen terme :

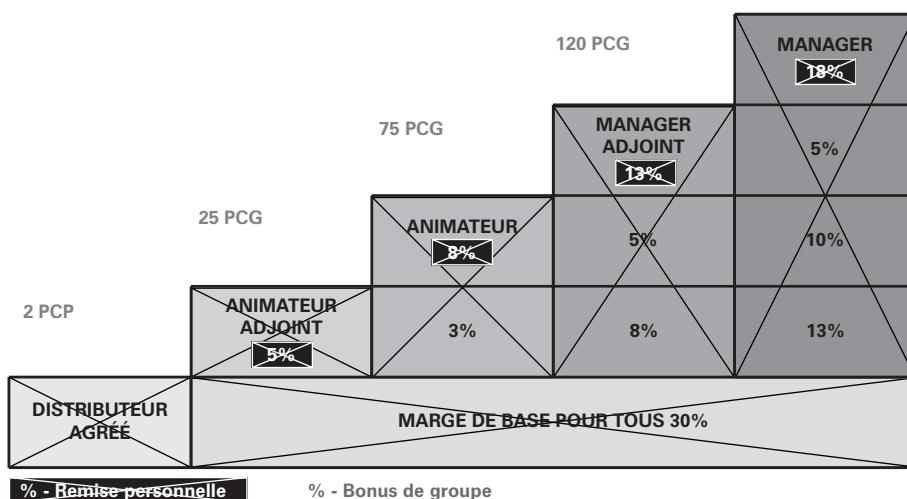
Comment augmenter le nombre de contacts ? Quels sont les contacts actuels qui pourraient devenir des recrues ? Comment les convaincre ? Etc.

4/Plan de rémunération de Forever

Il se décline sur 11 niveaux de qualification et rémunère tant vos ventes personnelles que l'animation de votre équipe. Il combine 6 types de revenus différents dont nous verrons le détail dans les parties suivantes.

C'est un plan de rémunération :

- **Rémunérateur.** Jusqu'à 48% de marge et remise.
 - **Généreux.** Le bonus est versé en totalité au réseau.
 - **Honnête.** Les marges, remises et bonus sont calculés sur le tarif public.
 - **Sécurisant.** Les titres et les avantages sont acquis définitivement.
 - **Clair.** Les remises et les bonus sont versés dès la nomination.
 - **Motivant.** Les bonus de groupe sont versés à l'infini.
- La marge de 30% est calculée sur les ventes et non sur les achats.
 - Chez Forever Living, les générations inactives ne comptent pas. Si votre 2ème génération est inactive, votre 3ème génération deviendra votre 2ème génération, etc. C'est la compression des générations.



LES AVANTAGES DU PLAN DE FOREVER

PLAN DE RÉMUNÉRATION FLP

*Chaque position atteinte est irréversible.
Tous les bonus sont calculés sur le prix (HT) public conseillé en France métropolitaine.*

- **Points Caisse :** c'est une valeur de référence internationale, commune à toutes les sociétés Forever, attribuée à chaque produit et mentionnée sur le tarif de Forever. La valeur d'un Point Caisse (PC) est d'environ 190 € HT, prix Distributeur.
- **Groupe personnel :** composé par vous-même et votre descendance à l'exclusion de vos managers et de leur groupe.
- **Descendance :** ce sont toutes vos recrues (distributeurs que vous avez parrainés) et celles de vos recrues, etc.
- **PCP :** Point Caisse Personnel.
- **Point Caisse Groupe (PCG) :** ce sont vos points caisses personnels et ceux de votre descendance à l'exclusion de vos managers.
- **Tarif public :** il s'entend prix public hors taxe conseillé.

LES DIFFÉRENTS NIVEAUX DE QUALIFICATION

Distributeur Agréé


Votre demande d'agrément a été acceptée par Forever et vous avez acquis votre kit de démarrage, vous êtes distributeur. Vous bénéficiez d'une marge de base de **30%**.

Animateur Adjoint

Vous avez atteint 2 PCP sur un ou deux mois consécutifs, vous devenez Animateur Adjoint. Vous bénéficiez d'une marge de base de 30% et d'une remise personnelle de 5% sur vos commandes au tarif public conseillé (en fin de mois).

30% + 5% = 35%.

C'est à partir du titre d'Animateur Adjoint que vous pouvez parrainer et percevoir les points caisses sur les achats de vos nouveaux parrainés qui ne sont pas encore animateurs adjoints. Voir partie "Bonus de groupe".

Reconnaissance : Votre parrain donnera votre nom à la prochaine soirée de bienvenue et vous recevrez votre épinglette  than.

Animateur

Vous avez atteint 25 PC avec votre groupe sur un ou deux mois consécutifs, vous devenez Animateur. Vous bénéficiez d'une marge de base de 30% et d'une remise personnelle de 8% sur vos commandes au tarif public conseillé (en fin de mois).

30% + 8% = 38%.

Vous bénéficiez également du bonus de groupe :

■ 3% sur vos lignées d'Animateurs Adjoints, à condition d'être actif : réaliser 4 PC dans le mois.

Reconnaissance : Vous recevez votre épinglette en bronze.

Manager Adjoint

Vous avez atteint 75 PC avec votre groupe sur un ou deux mois consécutifs, vous devenez Manager Adjoint. Vous bénéficiez d'une marge de base de 30% et d'une remise personnelle de 13% sur vos commandes au tarif public conseillé (en fin de mois). **30% + 13% = 43%.**

Vous bénéficiez également du bonus de groupe :

■ 8% sur vos lignées d'Animateurs Adjoints,

■ 5% sur vos lignées d'Animateurs,

à condition d'être actif : réaliser 4 PC dans le mois.

Reconnaissance : Vous recevez votre épinglette en argent.

Manager

Vous avez atteint 120 PC avec votre groupe sur un ou deux mois consécutifs, vous devenez Manager. Vous bénéficiez d'une marge de base de 30% et d'une remise personnelle de 18% sur vos commandes au tarif public conseillé (en fin de mois).

30% + 18% = 48%.

Vous bénéficiez également du bonus de groupe :

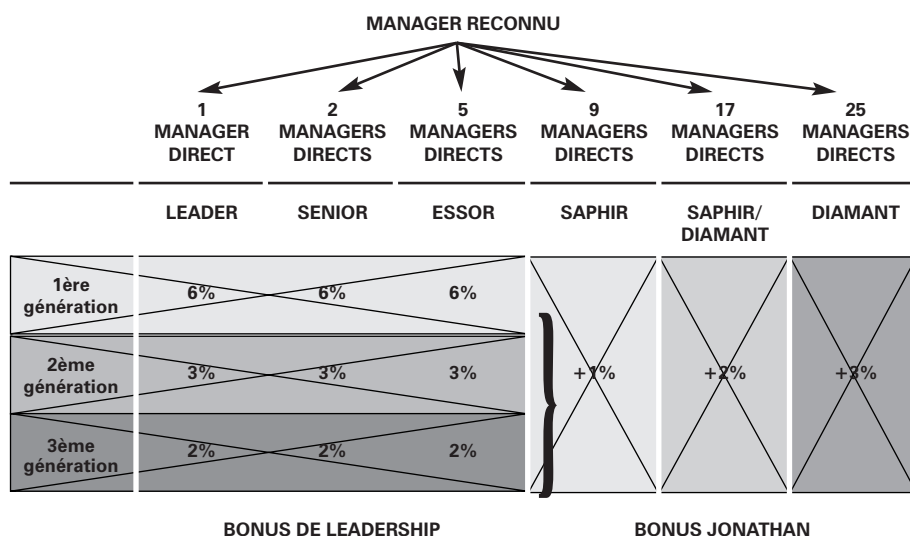
■ 13% sur vos lignées d'Animateurs Adjoints,

■ 10% sur vos lignées d'Animateurs,

■ 5% sur vos lignées de Managers Adjoints, à condition d'être actif : réaliser 4 PC dans le mois.

Reconnaissance : Vous recevez votre épinglette en or.

PLAN DE RÉMUNÉRATION À PARTIR DE MANAGER RECONNU



Manager

Leader – Senior – Essor

Vous êtes Manager Reconnu et donc qualifié au bonus de Leadership. Vous bénéficiez, en plus de votre remise personnelle et de vos bonus de groupe, des bonus suivants :

- 6% sur vos Managers de 1^{ère} génération et leur groupe personnel.
- 3% sur vos Managers de 2^{ème} génération et leur groupe personnel.
- 2% sur vos Managers de 3^{ème} génération et leur groupe personnel.

Manager Leader : vous êtes Manager Reconnu avec 1 Manager en direct.

Manager Senior : vous êtes Manager Reconnu avec 2 Managers en direct.

Manager Essor : vous êtes Manager Reconnu avec 5 Managers en direct.

Reconnaisances :

Le Manager Senior reçoit une épinglette en or sertie de 2 grenats.

Le Manager Essor reçoit une épinglette en or sertie de 5 grenats.

Manager

Saphir – Saphir/Diamant – Diamant

Vous êtes bien sûr qualifié au Bonus de Leadership et vous vous qualifiez au Bonus Jonathan. Il vous suffit d'avoir au moins 9 Managers directs actifs pour vous qualifier au Bonus Jonathan. Les pourcentages s'ajoutent à ceux du Bonus de Leadership.

Reconnaisances :

Le Manager Saphir reçoit une épinglette en or sertie de 8 saphirs.

Le Manager Saphir/Diamant reçoit une épinglette en or sertie de 4 saphirs et 4 diamants.

Le Manager Diamant reçoit une épinglette en or sertie de 8 diamants.

De plus, les Managers Saphir, Saphir/Diamant et Diamant se voient offrir un voyage d'agrément tous frais payés pour deux personnes dans un pays de rêve.

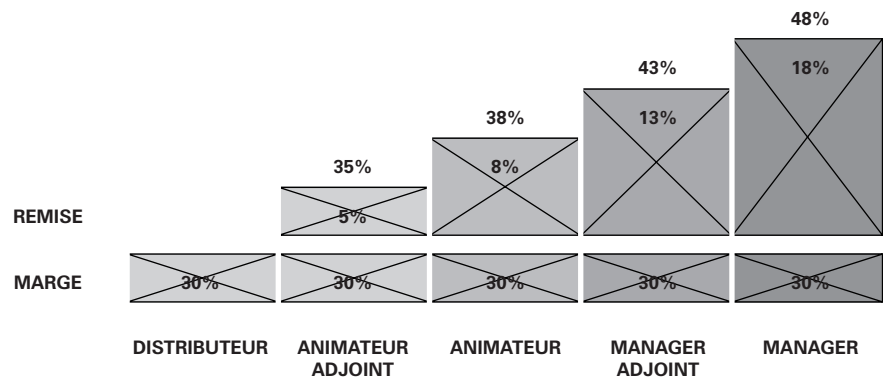
5/Les différentes sources de revenu

LA MARGE DE BASE ET LA REMISE PERSONNELLE

En tant que Distributeur Forever, vous pouvez prétendre aux 6 types de revenu suivants :

- La marge de base
- La remise personnelle
- Le Bonus de groupe
- Le Bonus de Leadership
- Le Bonus Jonathan
- Le Plan Mérite

- La marge de base de 30%. C'est la différence entre le prix public conseillé TTC et le prix d'achat TTC distributeur.
- La remise personnelle. Cette remise sur vos achats, calculée sur la base du tarif public conseillé, vous est accordée en fin de mois en fonction du titre que vous avez acquis.



Cas du nouveau distributeur

Le nouveau distributeur ne reçoit de remise personnelle (5%) que lorsqu'il est nommé Animateur adjoint. En attendant, c'est le parrain qui perçoit la remise personnelle (selon son niveau : 5, 8, 13 ou 18%) sur les achats de son distributeur comme s'il s'agissait de ses achats personnels.

Qualification au titre

La qualification est immédiate et définitivement acquise. Elle peut se faire sur un ou deux mois consécutifs.

Si, à la fin d'un mois vous n'avez pas atteint le nombre de PCG requis pour une qualification, vous pouvez obtenir le reste de ces points le mois suivant. Votre qualification interviendra alors immédiatement dès que les points seront réalisés.

JANVIER	FÉVRIER	MARS
10 PCG	20 PCG	55 PCG

CUMUL
JANVIER + FÉVRIER
 $10 + 20 = 30$ PCG
=
ANIMATEUR

CUMUL
FÉVRIER + MARS
 $20 + 55 = 75$ PCG
=
MANAGER ADJOINT

Les qualifications sont acquises définitivement : aucune condition ne vous est demandée pour toucher les remises correspondant à votre titre.

GUIDE DU DISTRIBUTEUR

LE BONUS DE GROUPE

Quand vous parrainez de nouveaux distributeurs, ceux-ci vous sont directement rattachés et constituent vos lignées. Vos distributeurs vont parrainer à leur tour des distributeurs qui vont faire de même et ainsi de suite. Si vous êtes animateur ou plus, vous allez recevoir un bonus de groupe sur chaque lignée en fonction du différentiel entre vous et cette lignée. Une lignée est constituée par un distributeur que vous avez recruté et par toute sa descendance. Votre groupe est constitué de toutes vos lignées.

Qu'est-ce que le différentiel ?

C'est la différence entre votre remise personnelle et celle de vos lignées. Le différentiel, exprimé en pourcentage, sert de base au calcul du bonus de groupe. Vous touchez le différentiel sur les ventes HT de vos distributeurs (tarif public conseillé HT).

ANIMATEUR

Différentiel sur les Animateurs adjoints

REMISE PERSONNELLE	REMISE PERSONNELLE
ANIMATEUR	ANIMATEUR ADJOINT
8%	5%
	DIFFÉRENTIEL
	3%

MANAGER ADJOINT

Différentiel sur les Animateurs et les Animateurs adjoints

REMISE PERSONNELLE	REMISE PERSONNELLE	REMISE PERSONNELLE
MANAGER ADJOINT	ANIMATEUR	ANIMATEUR ADJOINT
13%	8%	5%
	DIFFÉRENTIEL	DIFFÉRENTIEL
	5%	8%

MANAGER

Différentiel sur les Managers adjoints, les Animateurs et les Animateurs adjoints

REMISE PERSONNELLE	REMISE PERSONNELLE	REMISE PERSONNELLE	REMISE PERSONNELLE
MANAGER	MANAGER ADJOINT	ANIMATEUR	ANIMATEUR ADJOINT
18%	13%	8%	5%
	DIFFÉRENTIEL	DIFFÉRENTIEL	DIFFÉRENTIEL
	5%	10%	13%

GUIDE DU DISTRIBUTEUR

Les règles du Bonus de Groupe

Le Bonus de Groupe s'applique immédiatement dès que vous êtes promu au titre d'Animateur ou plus. Vous le touchez sur toutes vos lignées de titres inférieurs. Si vous êtes Manager, vous ne touchez pas ce Bonus sur vos Managers, mais vous pouvez vous qualifier au Bonus de Leadership (Voir chapitre suivant). Vous êtes qualifié au bonus de Groupe à condition d'être actif, c'est-à-dire acheter 4 PC* dans le mois.

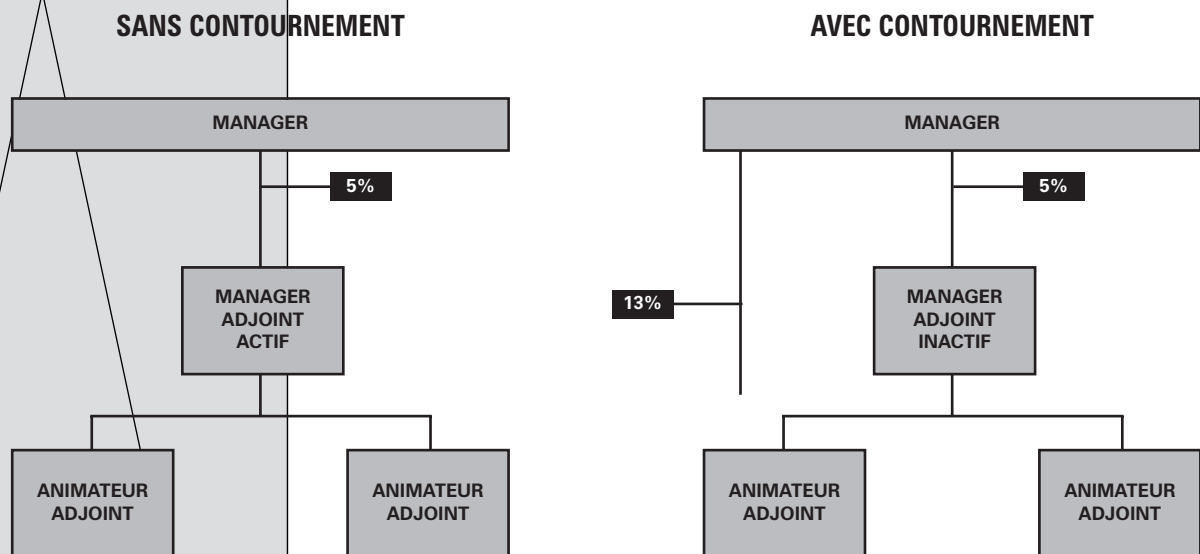
**A noter :*

Les Points Caisses du nouveau distributeur, qui ne s'est pas encore qualifié Animateur adjoint, remontent au parrain et comptent pour la qualification au Bonus de Groupe (4 PC) jusqu'à concurrence de 3 PC, 1 PC personnel étant requis du parrain.

Le contournement des inactifs

Pour assurer le versement intégral des commissions au réseau, Forever Living applique la règle du contournement des inactifs.

Exemple : Vous êtes Manager et l'un de vos Managers adjoints est inactif ce mois-ci (moins de 4 PC). Il a 2 Animateurs adjoints actifs.



LE BONUS DE LEADERSHIP

Le Bonus de Leadership concerne le Manager qui aide un distributeur de sa descendance à devenir à son tour Manager : il devient Manager Leader.

Le Bonus de Leadership est versé aux Managers qualifiés, c'est-à-dire réalisant au minimum 25 PC avec leur groupe personnel (PCG). La qualification est mensuelle.

Il existe 3 niveaux de qualification :

1. Si vous avez un Manager, vous devez réaliser avec votre groupe personnel* au moins 12 PCG dont 4 PC personnels.
2. Si vous avez deux Managers actifs dans deux lignées différentes réalisant chacun 25 PCG#, vous devez réaliser avec votre groupe personnel* au minimum 8 PCG dont 4 PCP.
3. Si vous avez trois Managers actifs dans trois lignées différentes réalisant chacun 25 PCG#, vous devez seulement réaliser vos 4 PCP.

* Hors Managers actifs ou inactifs.

Tel qu'indiqué sur chacun de leur relevé de Bonus du mois précédent.

● **Manager Reconnu** : si l'un de vos distributeurs devient Manager le même mois que vous, vous devez réaliser le même mois au moins 25 PCG avec vos autres lignées pour être reconnu. Si ce n'est pas le cas, vous êtes Manager non reconnu et n'avez pas le droit au Bonus de Leadership. Pour vous requalifier comme Manager Reconnu, il vous faudra réaliser 120 PC non-Manager sur un ou deux mois consécutifs.

● **Disqualification** : si un Manager ne réalise pas ses 4 PC personnels pendant 3 mois consécutifs, il est disqualifié pour le Bonus de Leadership.

● **Requalification** : pour se requalifier, un Manager disqualifié doit réaliser 25 PCG dont 4 PC personnels pendant 3 mois consécutifs. Il est requalifié dès le 4ème mois.

Taux de Bonus de Leadership

Vous touchez sur les ventes de vos Managers et de leurs groupes personnels.

Sur vos Managers de :

1^{ère} génération : 6 % sur le groupe

2^{ème} génération : 3 % sur le groupe

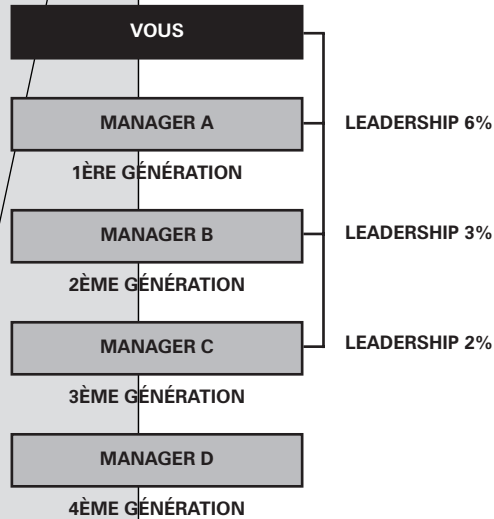
3^{ème} génération : 2 % sur le groupe

Compression des réseaux

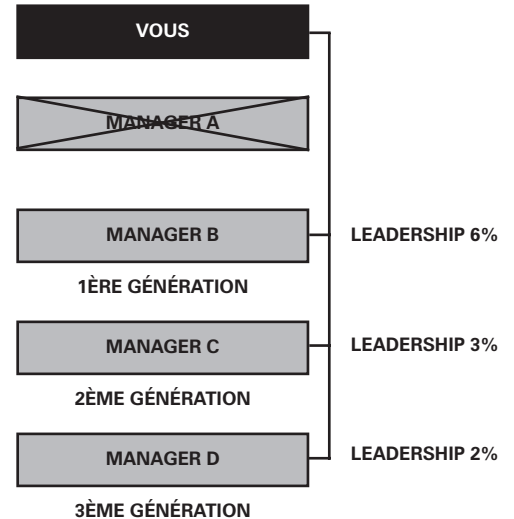
Si un de vos Managers n'est pas qualifié, vous recevez votre Bonus de Leadership sur ce Manager et les Managers de niveau inférieur remontent d'une génération par rapport à vous. Votre Bonus de Leadership peut donc s'appliquer sur bien plus de 3 générations.

GUIDE DU DISTRIBUTEUR

VOTRE MANAGER A EST QUALIFIÉ



VOTRE MANAGER A N'EST PAS QUALIFIÉ



LE BONUS JONATHAN

Pour se qualifier au Bonus Jonathan, il faut être qualifié au Bonus de Leadership et avoir au moins 9 Managers de 1^{ère} génération actifs le mois concerné. Le Bonus Jonathan s'ajoute au Bonus de Leadership.

Tous les mois, vous touchez le Bonus Jonathan en fonction de la qualification acquise ce mois. Par exemple, si vous êtes Manager Diamant et que vous n'avez que 24 Managers de 1^{ère} génération actifs ce mois, vous touchez votre Bonus comme un Manager Saphir Diamant.

	SAPHIR	SAPHIR DIAMANT	DIAMANT
NOMBRE DE MANAGERS DE 1 ^{ÈRE} GÉNÉRATION ACTIFS	9 à 16	17 à 24	25 et plus
BONUS SUR VOS MANAGERS DE 1 ^{ÈRE} GÉNÉRATION	6 + 1% = 7% (+16,66%)	6 + 2% = 8% (+33,33%)	6 + 3% = 9% (+50%)
BONUS SUR VOS MANAGERS DE 2 ^{ÈME} GÉNÉRATION	3 + 1% = 4% (+33,33%)	3 + 2% = 5% (+66,66%)	3 + 3% = 6% (+100%)
BONUS SUR VOS MANAGERS DE 3 ^{ÈME} GÉNÉRATION	2 + 1% = 3% (+50%)	2 + 2% = 4% (+100%)	2 + 3% = 5% (+150%)

BONUS LEADERSHIP
BONUS JONATHAN

Païement des commissions

Le distributeur reçoit bonus et primes sur toutes les commandes reçues avant la fin du mois. Les règlements des bonus et des primes sont émis au plus tard le 15 du mois suivant. Les paiements sont émis par virement bancaire si le total des bonus et primes dépasse 25 euros pour la France et 122 euros pour l'étrangers.

Le relevé de bonus et remises

Chaque mois, le distributeur reçoit un relevé de remises et bonus sur lequel figurent en détail les remises et les bonus auxquels il a droit. S'il perçoit des bonus d'animation, le relevé lui donne le détail, par ordre alphabétique, de ses distributeurs, des Points-Caisses et des pourcentages auxquels il a droit sur chacune de leur commande.

Le relevé de commissions

Chaque distributeur reçoit un relevé mensuel de commissions faisant office de facture avec Forever Living.

■ Si le distributeur est VDI (Vendeur à Domicile Indépendant), Forever déduit les deux premiers mois du trimestre un acompte au titre des cotisations sociales. L'acompte est régularisé d'un mois sur l'autre. En fin de trimestre, les cotisations réelles sont détaillées par rubrique. Le mécanisme des cotisations sociales est détaillé dans le chapitre "Informations Juridiques".

Remarques :

Les cotisations peuvent sembler importantes par rapport au montant des commissions. En effet, elles sont calculées sur les commissions plus la marge (30%) que le distributeur a déjà prélevée lors de ses ventes. Les achats pour la consommation personnelle ne sont pas inclus dans les revenus soumis à cotisation.

■ Si le distributeur est inscrit au Registre du Commerce ou soumis à la TVA et s'il a communiqué à la société son numéro de TVA, la TVA est ajoutée à ses commissions. Cette TVA doit être reversée au FISC.

programme promotionnel

Le programme promotionnel de Forever Living est ouvert aux Managers, à condition qu'ils soient "reconnus". Un Manager ne peut bénéficier du programme promotionnel que dans le pays où il réside et s'il n'est pas "transféré".

Le programme promotionnel vous permet de vous qualifier à des voyages et d'obtenir le financement d'un bien durable. Il prévoit également votre reconnaissance officielle par la remise d'une épinglette correspondant à votre titre acquis.

GUIDE DU DISTRIBUTEUR

MANAGER	ÉPINGLETTE	MARGE DE BASE	REMISE PERSO.	BONUS DE GROUPE	BONUS LEADERSHIP	BONUS JONATHAN	PLAN MÉRITE	RALLYE INTERNATIONAL	RALLYE MONDIAL
NON RECONNU		●	●	●					
RECONNU	●	●	●	●	●		●	●	
LEADER	●	●	●	●	●		●	●	
SENIOR	●	●	●	●	●		●	●	●
ESSOR	●	●	●	●	●		●	●	●
SAPHIR	●	●	●	●	●	●	●	●	●
SAPHIR DIAMANT	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DIAMANT	●	●	●	●	●	●	●	●	●
TRANSFÉRÉ	SELON LES CIRCONSTANCES								
HÉRITÉ	SELON LES CIRCONSTANCES								

- **Manager** : position ou titre dans la hiérarchie du Plan Marketing de Forever.
- **Manager reconnu** : Distributeur ayant réalisé 120 PCG (hors Managers) sur un mois calendaire ou sur deux mois consécutifs.
- **Manager non reconnu** : Distributeur montant Manager sans avoir atteint au moins 25 PCG (hors Manager) le mois de sa qualification.
- **Manager transféré** :
 - (1) Un Distributeur qui devient Manager à l'étranger est considéré comme "transféré" dans son pays d'origine. Pour être "reconnu" dans son pays d'origine, il doit réaliser 25 PCG (hors Managers) le mois de sa qualification.
 - (2) Si un Distributeur parraine dans son pays d'origine un Manager étranger, ce dernier est considéré comme "transféré".
- **Manager hérité** : Lorsqu'un Manager Leader cesse ses activités, le parrain "hérite" de son groupe. Pour le parrain, les Managers de 1^{ère} génération deviendront des Managers à part entière s'ils réalisent 120 PCG (hors Managers) sur deux mois consécutifs.

Le Rallye Européen

Chaque année, Forever Living France participe au Rallye Européen se déroulant dans une grande ville d'Europe. Ce Rallye Européen est ouvert à tous les Distributeurs.

Le Rallye Mondial

Le Manager le plus performant de chaque pays est invité, tout frais payé, avec son conjoint pendant deux semaines au Rallye Mondial pour un voyage inoubliable en compagnie des meilleurs de chaque pays.

Le Rallye International

Chaque année, ce voyage se compose de :

- ▶ Un Rallye de 3 jours tous frais payés, avec votre conjoint, aux États-Unis.
- ▶ Un post-Rallye d'environ 7 jours tous frais payés, avec votre conjoint, à travers les États-Unis pour visiter les installations Forever Living ainsi que quelques hauts lieux touristiques.

Période de qualification

Du 1^{er} avril au 31 mars.

Critères de qualification

La première année :

- ▶ 1500 PCM pour vous qualifier au Rallye et au Post-Rallye.

La deuxième année :

- ▶ 1500 PCM pour vous qualifier au Rallye de 3 jours.
- ▶ 2500 PCM pour vous qualifier au Rallye et au Post-Rallye (environ 10 jours).

Chaque mois les points totalisés pour se qualifier au Super Rallye International et au Rallye Mondial sont mentionnés sur votre relevé de bonus.

Le Plan Mérite est réservé aux Managers Reconnus et inscrits à un Registre Professionnel. La qualification se fait sur 3 mois consécutifs. Le nombre de PCM (Point Caisse Marketing) totalisé pendant chacun des trois mois détermine le niveau acquis. Le Plan Mérite est strictement réservé à l'acquisition d'un bien durable comme une voiture ou un logement.

QUALIFICATION

NIVEAU	NOMBRE DE PCM* REQUIS SELON LE NIVEAU		
	1 ^{ER} MOIS	2 ^E MOIS	3 ^E MOIS
1	50	100	150
2	75	150	225
3	100	200	300

*Le Point Caisse Marketing (PCM) est la valeur servant à la qualification au Plan Mérite et aux Rallyes. Il correspond au :

Total des PC personnels du Manager et de son groupe

- + 40% des PC de ses Managers de 1^{ère} génération
- + 20% des PC de ses Managers de 2^{ème} génération
- + 10% des PC de ses Managers de 3^{ème} génération

GUIDE DU DISTRIBUTEUR

QUALIFICATION DU 3^E MOIS POUR LES MANAGERS AYANT PLUS DE 5 MANAGERS

NOMBRE DE MANAGERS					
	5 à 9	10 à 14	15 à 19	20 à 24	25 et PLUS
NIVEAU	3 ^{ÈME} MOIS DE QUALIFICATION - NOMBRE DE PCM REQUIS				
1	110	70	30	0	0
2	175	125	75	25	0
3	240	180	120	60	0

Les Managers doivent au moins être actifs le 3^e mois de la qualification. Les Managers hérités et transférés n'entrent pas en ligne de compte dans le nombre de Managers requis.

PRIMES AU PLAN MÉRITE

NIVEAU	PRIME PAR PCM	MAXI MENSUEL	DURÉE
1		2,66 €	
2		2,66 €	
3		2,66 €	

Règles d'attribution du Plan Mérite

Le Plan Mérite est valable à compter du mois qui suit les 3 mois de qualification. Depuis janvier 1998, dès qu'un distributeur a atteint le 3^e mois de qualification, il peut commencer à se qualifier à un niveau supérieur, le mois suivant. Par exemple, un distributeur qui se qualifie au niveau 1 en janvier, février et mars, pourra commencer ses 3 mois de qualification pour les niveaux 2 ou 3 en avril.

Maintien de la qualification pendant les 36 mois

Pour continuer à percevoir la prime maximum sur votre organisation, vous devez réaliser chaque mois avec votre groupe un nombre de PCM équivalent au nombre de vos Managers directs actifs pendant le mois.

Dans le cas contraire, vous recevez une somme équivalente à 2,66 € multipliée par le nombre de vos PCM.

Pour bénéficier de la prime maximum de votre niveau, vous devez avoir le nombre de Managers actifs requis pour le 3^e mois de qualification et réaliser chaque mois au moins le nombre de PCM équivalent au nombre de vos Managers directs actifs pendant le mois.

Si, pendant un mois donné, vous n'avez pas le nombre de Managers actifs requis, vous devez réaliser le nombre de PCM correspondant au nombre de vos Managers actifs. Si, pendant un mois, vous n'atteignez pas le nombre de PC requis, vous touchez 2,66 € par PCM obtenus.

GUIDE DU DISTRIBUTEUR

Exemple :

Qualification au niveau 2

Si vous maintenez vos 10 Managers actifs, vous devez faire 125 PCM ce mois.

Si vous n'avez plus que 9 Managers actifs, vous devez faire 175 PCM ce mois.

Si vous n'avez plus que 4 Managers actifs, vous devez faire 225 PCM ce mois.

Si vous maintenez 10 Managers actifs mais ne faites que 124 PCM pendant un mois, vous toucherez 124 PCM x 2,66 €, soit 329,84 € au lieu de 600 €.

NOMBRE DE MANAGERS ACTIFS			
	1 à 4	5 à 9	10 à 14
3ÈME MOIS DE QUALIFICATION - NOMBRE DE PCM REQUIS			
1	150	110	70
2	225	175	125
3	300	240	180


Vous vous êtes qualifié au niveau 2 avec 10 Managers actifs, le 3^e mois de votre qualification, vous toucherez 600 € chaque mois.

Requalification au Plan Mérite

Un Manager qualifié au Plan Mérite peut se requalifier pour une nouvelle période de 36 mois. Pour cela, il lui suffit de remplir les conditions de qualification pendant 3 mois consécutifs au cours des 6 derniers mois de sa période en cours.

Le parrainage international


Procédure pour le parrainage international

Forever Living est présent dans plus de  pays dans le monde et encourage ses distributeurs à parrainer également dans d'autres pays. Cela permet au distributeur de développer son réseau et donc d'accroître ses revenus.

Le parrainage n'est autorisé que dans les pays où Forever Living est présent.


Parrainage International

Forever Living Products a mis au point un programme mondial qui offre aux distributeurs du monde entier l'opportunité d'étendre leur activité dans tous les pays où FLP a officiellement démarré son activité dans le respect des lois de chacun de ces pays. Les distributeurs bénéficient d'un revenu croissant et du prestige conféré par une activité internationale, tout en aidant les gens dans les domaines du bien être, de la beauté et de la nutrition.

Les procédures de parrainage sont simples et les récompenses peuvent être considérables. Le parrainage international augmente votre potentiel de revenu, transforme votre activité FLP en une opération réellement internationale  en procurant à vos amis (ou membres de votre famille) résidant à l'étranger, l'opportunité d'augmenter leur revenu et leur potentiel personnel avec Forever Living Products.


■ Compléter un contrat de parrainage international avec votre nom, adresse, numéro de distributeur, signature. Votre numéro de distributeur sera le même dans tous les pays où vous vous inscrirez.

■ Vous commencerez dans tous les pays où vous voulez être parrainé à votre niveau actuel.

■ Les Managers qui maintiennent le minimum d'achat mensuel requis (4 Points Caisses) dans leur pays de résidence verront leur minimum d'achat mensuel requis pris en compte dans les pays étrangers afin de se qualifier pour  bonus.

■ Les distributeurs qui n'ont pas encore atteint le niveau de Manager dans leur pays d'origine devront acheter 4 PC dans chaque pays où ils sont inscrits pour recevoir un bonus dans chacun de ces pays.

■ Dans le but de respecter l'intégrité des lignées FLP, votre lignée Upline de votre pays d'origine restera la même à moins qu'un parrain de votre lignée Upline ait été parrainé dans une autre lignée avant le 22 mai 2002. Dans ce cas, votre lignée upline restera intacte jusqu'au niveau de ce parrain Upline – en l'incluant – et suivra à partir de la lignée étrangère.

■  Les parvenir votre contrat de parrainage international au siège social de votre pays de résidence. Les informations concernant votre niveau et votre Upline seront vérifiées et le contrat sera ensuite envoyé au siège Forever Living du pays désiré.

■ Une fois cette procédure effectuée, vous serez enregistré dans le pays sélectionné, ce qui vous permettra, en tant que distributeur actif, de vous qualifier pour un bonus dans ce pays le 15 du mois suivant le mois durant lequel votre groupe dans ce pays était actif.

■ La qualification dans votre pays de résidence pour un Bonus de Leadership vous qualifie automatiquement dans tous les autres pays pour ce même Bonus.

Vous devenez distributeur FLP dès lors que votre demande “d’Agrément de distribution” est acceptée par la société. La signature de “l’Agrément de distribution” implique l’acceptation sans réserve des conditions générales de distribution inscrites au verso du document et des éléments du Code de la Vente Directe mis au point par le SVD (Syndicat de la Vente Directe). Vous pouvez résilier votre contrat à tout moment, sans aucun préavis, par simple lettre recommandée avec avis de réception.

Vous devenez ainsi acheteur revendeur indépendant. Forever Living vous autorise à revendre ses produits en votre nom et pour votre propre compte. En qualité de vendeur indépendant, vous n’êtes pas lié par un contrat de travail et, par conséquent, agissez sans aucun lien de subordination. Vous disposez d’une autonomie totale pour organiser votre activité.

Qui peut être vendeur indépendant ?

Toute personne majeure ayant la capacité de contracter et d’exercer le commerce peut signer le contrat de distributeur Forever Living.

En revanche, l’exercice d’une activité commerciale rémunérée peut être incompatible avec certaines professions ou certains statuts comme la fonction publique, l’office ministériel (notaire, huissier, etc.) et certaines professions libérales organisées en ordre (avocat, expert comptable, etc.). Néanmoins, cette interdiction ne concerne pas le conjoint.

Cas particuliers

■ Si vous êtes étranger

Les ressortissants de la CEE peuvent exercer librement leur activité en France. Ils doivent simplement demander une carte de séjour de ressortissant de la CEE valable 5 ans et obtenue systématiquement (sauf pour raisons médicales ou d’ordre public).

■ Si vous êtes au chômage

Le VDI (voir page suivante) bénéficie du cumul emploi/chômage (délibération 28 de l’UNEDIC). Ces mesures évoluant continuellement, renseignez-vous auprès de Forever Living France.

Si vous percevez le RMI, vous ne pouvez pas, en principe, cumuler le RMI avec une activité. Il est néanmoins possible d’obtenir des dérogations.

■ Si vous êtes retraité

Le régime général de la Sécurité Sociale vous autorise à exercer une activité pendant la retraite sans perdre votre pension à condition qu’elle soit différente de votre ancienne activité et que vous l’exerciez à titre accessoire. Pour les régimes complémentaires, chaque caisse de retraite a ses propres règles. Renseignez-vous auprès de votre caisse.

En tant que vendeur indépendant, deux statuts s’offrent à vous :

- ▶ Le statut de VDI.
- ▶ Le statut de commerçant.

Si vous démarrez votre activité de distribution et tant que celle-ci demeure occasionnelle ou accessoire, vous êtes VDI (Vendeur à Domicile Indépendant).

La reconnaissance du statut de distributeur indépendant non inscrit au Registre du Commerce implique un certain nombre d’obligations légales dont le paiement des cotisations sociales auprès des organismes de Sécurité Sociale.

**1/ VOUS ÊTES
VENDEUR
INDÉPENDANT**

**2/ LE STATUT
DE VDI
(LOI 93-121 DU
27 JANVIER 1993)**

Vos obligations sociales

Vous êtes considéré comme travailleur indépendant à l'égard des règles de droit du travail et êtes assimilé salarié au regard de la Sécurité Sociale.

Forever Living se charge de vos formalités en effectuant une retenue à la source des cotisations dues. Les cotisations sociales sont prélevées uniquement sur vos commissions et sur votre marge suivant un barème légal (cotisation de retraite complémentaire, ni chômage). Forever Living ajoute sa contribution (environ 2/3) et se charge du paiement trimestriel de vos cotisations à l'URSSAF et des déclarations annuelles.

Vos seules obligations :

- Posséder un numéro personnel de Sécurité Sociale que vous devez communiquer à Forever à la signature de votre contrat. Si vous n'en possédez pas, Forever vous aide à remplir les formulaires d'immatriculation.
- Communiquer votre taux de marge réel à Forever le dernier jour du mois si celui-ci est différent du taux de marge théorique.

Barème des cotisations sociales

Forever vous prélève un acompte mensuel qui est régularisé chaque trimestre.

Les charges sociales pour les VDI sont :

- ▮ définies à partir du revenu (marge + remise personnelle + bonus)
- ▮ calculées par trimestre
- ▮ provisionnées chaque mois

Le revenu pris en compte est constitué de :

- ▮ la marge TTC du mois concerné
- ▮ le bonus du mois précédent incluant la remise personnelle
- ▮ une déduction forfaitaire trimestrielle pour frais de 10% du SMIC mensuel

Les règles de calcul :

Si la rémunération trimestrielle après l'abattement est :

- ▮ inférieure à 8 plafonds journaliers de sécurité sociale (base A à C), la cotisation est forfaitaire : 0,33% à la charge du vendeur et 0,67% à la charge de l'entreprise.

▮ **Tranche A** : Cotisation forfaitaire égale à 19 €

6,27 € à la charge du vendeur - 12,73 € à la charge de la société

▮ **Tranche B** : Cotisation forfaitaire égale à 38 €

12,54 € à la charge du vendeur - 25,46 € à la charge de la société

▮ **Tranche C** : Cotisation forfaitaire égale à 114 €

37,62 € à la charge du vendeur - 76,38 € à la charge de la société

▮ Si la rémunération brute trimestrielle après l'abattement est comprise entre 8 et 27 plafonds journaliers de sécurité sociale (bases de D à O) : les cotisations sont calculées par application des taux URSSAF de droit commun sur des assiettes forfaitaires allégées.

Exemple : pour un gain trimestriel brut avant abattement pour frais professionnels de 1486 € : les cotisations sociales seront calculées sur la base de 504 €.

En effet, 1486 € - 148,60 € (frais professionnels) = 1337,40 €. Ce montant correspond aux fourchettes de la base D.

▮ La rémunération brute trimestrielle avant l'abattement dépasse 27 plafonds journaliers de sécurité sociale (base O), soit plus de 3861 € les cotisations doivent être calculées sur la rémunération réelle aux taux de droit commun.

Pour les V.D.I., lorsque la rémunération trimestrielle est supérieure à 27 plafonds journaliers de sécurité sociale, la cotisation est calculée sur la rémunération réelle avec déduction éventuelle des frais professionnels réels sur justificatifs.

SMIC mensuel brut base 151,67 heures par mois (base 35h/semaine)

au 1^{er} juillet 2006 : 1254,28 €

Plafond horaire de la Sécurité Sociale (2006) : 19 €

Plafond journalier de la Sécurité Sociale (2006) : 143 €

Taux accident du travail Arrêté du 19 décembre 2006 (JO du 21 décembre 2002)
Vendeurs à Domicile Indépendant non inscrits à un registre professionnel et définie suivant son lieu de domicile et varie de 2% à 3%

▮ **Exonération totale** : Lorsque la rémunération brute trimestrielle (par trimestre civil) du vendeur à domicile est d'un montant inférieur à 315 €, aucun versement de cotisation de sécurité sociale et des autres charges recouvrées par les organismes de recouvrement ne doit avoir lieu. On considère que ce montant est représentatif de frais professionnels.

BARÈME DE COTISATION SOCIALE DU 1^{ER} JANVIER AU 31 DÉCEMBRE 2006

	RÉMUNÉRATION BRUTE TRIMESTRIELLE (APRÈS L'ABATTEMENT DE 10%)	COTISATION FORFAITAIRE TRIMESTRIELLE (EN EUROS)	ASSIETTE FORFAITAIRE TRIMESTRIELLE (EN EUROS)
A'	Inférieur à 315 €	0	-
A	Egale ou supérieur à 315 € et inférieur à 429 €	19 €	-
B	Egale ou supérieur à 429 € et inférieur à 858 €	38 €	-
C	Egale ou supérieur à 858 € et inférieur à 1144 €	114 €	-
D	Egale ou supérieur à 1144 € et inférieur à 1430 €		501 €
E	Egale ou supérieur à 1430 € et inférieur à 1716 €		644 €
F	Egale ou supérieur à 1716 € et inférieur à 1859 €		787 €
G	Egale ou supérieur à 1859 € et inférieur à 2145 €		1001 €
H	Egale ou supérieur à 2145 € et inférieur à 2288 €		1144 €
I	Egale ou supérieur à 2288 € et inférieur à 2574 €		1359 €
J	Egale ou supérieur à 2574 € et inférieur à 2717 €		1573 €
K	Egale ou supérieur à 2717 € et inférieur à 3003 €		1931 €
L	Egale ou supérieur à 3003 € et inférieur à 3146 €		2145 €
M	Egale ou supérieur à 3146 € et inférieur à 3432 €		2789 €
N	Egale ou supérieur à 3432 € et inférieur à 3575 €		3075 €
O	Egale ou supérieur à 3575 € et inférieur à 3861 €		3075 €

Remarque : Utiliser la règle de l'arrondi comptable pour déterminer le montant de la rémunération.
La société s'occupe de toutes les relations avec les centres URSSAF Paris-Provence et DOM.

Les prestations sociales

Si votre équivalent horaire est supérieur à 120 heures dans le trimestre, vous pouvez bénéficier de prestations maladie pour le trimestre suivant. (L'équivalent horaire est le nombre d'heures obtenu en divisant votre revenu par le SMIC horaire).
Vous bénéficiez également de l'assurance vieillesse et des allocations familiales en fonction de vos cotisations.

Vos obligations fiscales

La TVA

Le VDI n'est pas tenu de verser la TVA. Il bénéficie d'un système de franchise (dispense de déclaration et de paiement de la taxe). Mais cela implique qu'il ne l'a pas facturée : elle ne doit pas apparaître sur les factures, bons de commande remis au client. Sur le bon de commande / facture, il doit donc cocher la case "Régime de la micro-entreprise : TVA non applicable, art. 293b du CGI". Pour bénéficier de cette franchise, le distributeur devra effectuer une déclaration d'existence auprès du Centre des Impôts dont il relève, qu'il soit inscrit à un registre professionnel ou pas.

Imposition sur les revenus

Les Distributeurs FLP France entrent dans la catégorie des Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC). Si le montant de vos recettes n'excède pas 76 300 € HT au cours de l'année civile alors vous êtes placés de plein droit sous un régime spécial de déclaration et d'imposition. Les contribuables dont les recettes n'excèdent pas 76 300 € sans excéder 84 000 € HT continuent à bénéficier du régime au titre de l'année de dépassement. Le bénéfice net est calculé par l'administration par application d'un abattement forfaitaire représentatif de frais de 70% sur le chiffre d'affaires. Les Distributeurs relevant du régime de la Micro Entreprise doivent également joindre à leur déclaration un état annexe 2042 P destiné principalement au calcul de la Taxe Professionnelle.

Vos obligations comptables

Nous vous conseillons de conserver tous les justificatifs de vos dépenses (produits personnels, produits de démonstration, cadeaux, essence, etc.) et de tenir un registre comme suit.

De la même façon, vous devez conserver vos bons de commandes / factures et vos relevés de remises et bonus, et tenir un livre de recettes dont nous vous proposons un modèle ci-après. Vous n'avez pas besoin de faire appel à un cabinet comptable.

LES ACHATS FLP ET FRAIS DIVERS

DATE	CLIENTS (PRIX DISTRIBUTEUR) A	CADEAUX ET PRODUITS DE DÉMO.	PRODUITS DE CONSOMMATION PERSONNELLE	DIVERS (FRAIS D'ESSENCE, RESTAURA- TION...)	TOTAL TTC
05-05	99,09 €	7,62 €	7,62 €		114,34 €
18-05	141,78 €	15,24 €	15,24 €		172,27 €
TOTAL	240,87 €	22,87 €	22,87 €		286,60 €

LES RECETTES

DATE	N° DE FACTURE OU RELEVÉ FLP	NOM DU CLIENT	MONTANT DES VENTES (PRIX PUBLIC CONSEILLÉ) B	REMISES ET BONUS	MONTANT DES RECETTES	MONTANT CUMULÉ	MONTANT DE LA MARGE C
05-05	89249	BAUDOUIIN	137,20 €		137,20 €	137,20 €	38,11 €
15-05	BORD.629	FLP		533,57 €	533,57 €	670,78 €	
18-05	89833	BLANC	198,18 €		198,18 €	868,96 €	56,41 €
TOTAL			335,39 €	533,57 €	868,96 €		94,52 €

Recettes (B) - Achats (A) = Marge (C) = 620

3/ LE STATUT DE COMMERÇANT

Si vous exercez votre activité à titre de profession habituelle alors vous êtes tenus de vous inscrire au Registre du Commerce. L'arrêté du 31 mai 2001 prévoit que les vendeurs indépendants ayant exercé leur activité durant trois années civiles complètes et consécutives et dont la rémunération brute annuelle procurée par cette activité pour chacune de ces trois années est supérieure à 50% du plafond annuel de la Sécurité Sociale, soit 15 534 € pour l'année 2006, sont tenus de s'inscrire au Registre du Commerce. La circulaire ministérielle du 22 juin 2001 précise toutefois que le VDI qui désire exercer son activité à titre professionnel et permanent est dans l'obligation de s'inscrire spontanément à un Registre du Commerce ou un Registre Professionnel. La rémunération visée est celle prise en compte pour le calcul des cotisations de sécurité sociale, c'est à dire après déduction des frais professionnels.

Les formalités d'inscription

L'inscription au Registre du Commerce comme commerçant indépendant est une formalité simple. La plupart des formalités sont effectuées par le Centre de Formalités des Entreprises (CFE) qui est à votre disposition dans chaque Chambre de Commerce et d'Industrie. En principe, les formalités sont gratuites.

Vous devez choisir votre statut (Société Individuelle ou Agent Commercial, SARL, SA) et votre régime (micro-entreprise, Réel Simplifié, Réel Normal).

Quel statut choisir ?

Vous pouvez vous inscrire en tant qu'entreprise individuelle (société de personne) ou choisir une forme juridique de société.

L'entreprise individuelle ou l'Agent Commercial

Vos bénéfices sont ajoutés à votre revenu familial imposable. Vos impôts dépendent donc de la tranche d'imposition de votre foyer.

- Vos bénéfices (Recettes – Dépenses) sont imposables dans la catégorie des BIC.
- Vous êtes responsable sur vos biens propres en cas de problèmes financiers.
- Les cotisations sociales sont basées sur les bénéfices.

Vos obligations sociales

- Maladie
- Retraite
- Allocations familiales

Vous payez d'avance, sur avis d'échéance, sous forme d'acomptes avec régularisation en octobre de l'année suivante en fonction de vos bénéfices de l'année précédente.

Vos obligations fiscales

La TVA

Lorsque le chiffre d'affaires de votre entreprise est inférieur à 76 300 € HT pour les livraisons de biens et à 27 000 € HT pour les autres prestations de services, l'entreprise n'est pas tenue de verser la TVA. Elle bénéficie d'un système de franchise (dispense de déclaration et de paiement de la taxe). Mais cela implique qu'elle ne l'a pas facturée : elle ne doit pas apparaître sur les factures, bons de commande remis au client. Sur le bon de commande/facture, la case "Régime de la micro-entreprise : TVA non applicable, art. 293b du CGI" doit être cochée. Pour bénéficier de cette franchise, l'entreprise devra effectuer une déclaration d'existence auprès du Centre des Impôts dont elle relève. En cas de dépassement du seuil de 76 300 € HT ou de 27 000 € HT au cours de l'année, sans excéder 84 000 € HT ou 30 500 € HT, l'entreprise sera assujettie à la TVA au 1^{er} janvier de l'année suivante.

Lorsque le chiffre d'affaires réalisé est supérieur à 84 000 € F HT ou à 30 500 € HT, l'entreprise perd, à compter du premier jour du mois au cours duquel les limites sont dépassées, le bénéfice de la franchise en base de TVA et se trouve donc placée sous un régime réel d'imposition des bénéfices pour une période de 2 ans.

Imposition sur les revenus

Le chiffre d'affaires HT des VDI acheteurs revendeurs entre dans la catégorie "revenus industriels et commerciaux non professionnels – régime micro-entreprise".

Ce régime des micro-entreprises est réservé aux petites entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires HT (pour l'année 2006) inférieur ou égal à 76 300 € (achat - revente) et pour qui, à l'intérieur de ce plafond, le chiffre d'affaires annuel afférent aux activités de prestations de services (animation de réseau) ne dépasse pas 27 000 € HT.

Le régime fiscal des micro-entreprises vient remplacer le forfait BIC et l'évaluation administrative des BNC.

a- Bénéfices industriels et commerciaux

Les entreprises d'achat-revente dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 76 300 € HT sont soumises au régime des micro-entreprises. Ce seuil de 76 300 € HT doit s'apprécier au prorata temporis de l'activité. Par ailleurs, le bénéfice imposable des entreprises concernées est calculé par l'administration à partir d'un taux forfaitaire d'abattement égal à 70% avec un minimum de 305 €.

b- Bénéfices non commerciaux

Le bénéfice imposable des contribuables qui perçoivent des revenus non commerciaux d'un montant annuel, ajusté s'il y a lieu au prorata du temps d'activité au cours de l'année civile, n'excédant pas 27 000 € HT est égal au montant brut des recettes annuelles diminuées d'une réfaction forfaitaire de 50% avec un minimum de 305 €.

Vos obligations comptables

Vous devez tenir un livre des recettes et des dépenses ou une comptabilité complète mais simplifiée en fonction du régime fiscal choisi.

Forever est à votre disposition pour vous donner des conseils ou vous recommander un cabinet comptable susceptible de tenir votre comptabilité.

La Société de capitaux

Elle nécessite un capital :
7 622,45 € pour une SARL,
38 112,25 € pour une SA.

Ses avantages :

- Avantages fiscaux si votre foyer fiscal se trouve dans une tranche d'imposition supérieure à 30%.
- En cas de problèmes financiers, vous n'êtes responsable que sur le montant de votre capital social.
- Vous pouvez être salarié si vous n'êtes pas majoritaire.

Vos obligations fiscales et comptables sont les mêmes que celles de l'Entreprise Individuelle. Vous êtes cependant tenu à l'obligation juridique suivante :

- Constitution de statuts.
- Assemblée Générale Ordinaire d'approbation des comptes une fois par an.

NOTA : Avant de vous lancer dans la création de votre entreprise, nous vous conseillons de contacter votre Manager qui vous aidera dans vos démarches.

Vos relations contractuelles avec Forever Living

Outre les obligations légales, votre contrat stipule quelques obligations liées au respect de la déontologie et de l'image de marque de Forever Living, en particulier :

- Vous devez vous abstenir de tout acte de concurrence déloyale.
- Vous ne pouvez pas exercer une activité comparable pour une société vendant des produits similaires.
- Vous devez faire preuve d'intégrité et de franchise envers vos clients.

Publicité et déontologie

Il est interdit d'utiliser le nom de la Société ou des marques commercialisées par Forever Living pour quelque raison que ce soit sans l'accord écrit de la Société. Forever propose aux Distributeurs un certain nombre d'imprimés : cartes de visite, cartes d'invitation, catalogues, présentations de la Société, etc. Le Distributeur pourra se présenter auprès de la clientèle comme "Distributeur Indépendant".

Annonces presse ou audiovisuelles

Un Distributeur qui souhaite mentionner le nom de Forever Living dans une annonce presse ou audiovisuelle doit obtenir préalablement l'autorisation écrite de la Société.

Articles rédactionnels ou interviews

Si le Distributeur désire mentionner le nom de Forever Living, il doit préalablement demander l'accord écrit de la Société.

Internet

De la même façon qu'un Distributeur est tenu de demander l'autorisation écrite à la Société d'utiliser le nom Forever, tout Distributeur souhaitant développer un site Internet devra en aviser la Société et recevoir son accord avant de le lancer. Toute violation de cette règle serait lourdement sanctionnée. La politique de Forever interdit aux Distributeurs la vente de produits et toutes incitations à commander sur Internet. Tout Distributeur développant un site devra clairement indiquer qu'il est un Distributeur indépendant de FLP.

Magasins, foires et expositions

Toute exposition des produits Forever Living est interdite dans les magasins, marchés, foires et expositions et, d'une façon générale, dans tous les lieux publics. Forever pourra accepter la présence d'un Distributeur dans une manifestation publique sous réserve de lui confirmer préalablement son accord par écrit.

Publicité mensongère

Forever Living est très soucieuse de son image de marque auprès des consommateurs et de la protection des consommateurs sous tous ces aspects.

Présentation des produits : le Distributeur devra strictement présenter les propriétés des produits telles que décrites dans le catalogue produits. Toute présentation pouvant laisser croire que les produits ont une quelconque propriété thérapeutique ou médicinale ou autre que celles mentionnées par écrit par Forever Living est strictement interdite.

Abus de faiblesse : le Distributeur devra s'abstenir de tout abus de faiblesse au sens de la loi, toute pression ou toute promesse illusoire auprès des consommateurs, des candidats Distributeurs ou des Distributeurs agréés ainsi que de tout démarchage auprès de consommateurs notoirement insolvable.

Toute infraction aux règles concernant la publicité et la déontologie sera considérée par Forever comme faute entraînant la rupture immédiate du contrat de distribution.

Lexique - Lexique - Lexique - Lexique - Lexique

Agrément de Distribution : Formulaire liant un distributeur à la société. Doit être signé par le candidat et son parrain.

Avenant de Substitution : Formulaire spécial devant être utilisé par les distributeurs inscrits au Registre du commerce, en plus de la demande.

Bon de retraction : Formulaire que peut utiliser un client pour annuler une commande après le délai de réflexion de 7 jours.

Bonus : Formes de rémunération basées sur les ventes du groupe personnel, en fonction de critères spécifiques.

Bonus de groupe : Bonus que touche un Manager sur les non-Managers de son groupe, calculé sur la base du différentiel entre les niveaux de remise personnelle respectifs.

Bonus de Leadership : Bonus que touche un Manager sur un ou plusieurs Managers et leur groupe.

Bonus Jonathan : Bonus que touchent les Managers Saphir, Saphir-Diamants et Diamants sur leurs Managers et leur groupe.

Carte bancaire : Carte que délivre les banques servant à régler les commandes (DOM seulement).

Carte Professionnelle : Carte délivrée par la société et renouvelable tous les ans. Le titulaire s'engage à respecter le code de la Vente Directe et le contrat "approuvée".

Combo-Pack : Ensemble de produits et de documentations qu'achète tout nouveau distributeur à la société.

Commission Paritaire : De médiation.

Distributeur : Personne ayant signé une demande d'Agrément de Distribution en vue de diffuser les produits Forever et de constituer sa propre équipe de distributeurs.

DOM : Département d'Outre Mer (Martinique, Guadeloupe et Réunion). Forever a ouvert des sièges dans chaque département.

F.L.P. : Forever Living Products.

F.V.D. : Organisme professionnel qui regroupe de nombreuses sociétés de Ventes Directes et par Réseaux sous le nom de la Fédération de la Vente Directe.

Hôtesse : Personne qui se charge de l'invitation chez elle d'un groupe de personnes pour une Réunion de Ventes.

Lignée : Pour un parrain, tout non-Manager parrainé personnellement, avec sa descendance.

Manager diamant : Distributeur ayant au moins 25 Managers de première génération.

Manager essor : Distributeur ayant au moins 5 Managers de première génération.

Manager hérité : Quand un Manager arrête ses activités avec Forever en annulant son contrat de distribution ou si ce Manager est radié, toute sa lignée revient à son parrain. S'il y a des Managers de première génération, ces Managers sont considérés comme hérités par le nouveau parrain. Pour se qualifier au statut de Manager "parrainé", le Manager hérité doit faire 120 points-caisses sur un mois civil ou deux mois consécutifs, hors Manager.

Manager non reconnu : Distributeur qui est poussé Manager par un Manager de sa lignée et qui n'a pas fait 25 points-caisses le même mois où son distributeur est passé Manager.

Manager parrainé : Manager étranger parrainé dans le pays d'origine du parrain et qui a développé un groupe qui a fait 120 points-caisses (sur un mois ou sur deux mois consécutifs).

Manager reconnu : Un distributeur qui fait 120 points-caisses avec sa lignée dans un mois civil ou sur deux mois consécutifs devient manager reconnu.

Un distributeur qui est poussé Manager par un Manager de sa lignée doit faire 25 points-caisses avec sa lignée hors Manager le même mois où son distributeur est monté Manager pour être considéré Manager reconnu.

GUIDE DU DISTRIBUTEUR

Manager saphir : Distributeur ayant au moins 9 Managers de première génération.

Manager saphir diamant : Distributeur ayant au moins 17 Managers de première génération.

Manager senior : Distributeur ayant au moins 2 Managers de première génération.

Manager transféré : Un distributeur qui devient Manager à l'aide d'un groupe de distributeurs étrangers est considéré comme Manager transféré ou "non reconnu". Il est considéré comme reconnu, s'il a fait 25 points-caisses le même mois où son Manager étranger est passé Manager.

Ou : un distributeur qui parraine dans son pays d'origine un Manager venant d'un pays étranger, ce Manager est considéré comme transféré.

Marge : Marge bénéficiaire entre prix d'achat et prix de revente. Elle est de 30% sur tarif public conseillé Métropole.

Pack administratif : Ensemble de documents de formation et de promotion que doit se procurer tout distributeur.

Parrain : Distributeur qui recrute et prend en charge de nouveaux adhérents au sein de son équipe.

PC Groupe (PCG) : Ventes personnelles et ventes du groupe exprimées en PC.

PC Marketing (PCM) : Point-Caisse provenant de Manager de première, deuxième ou troisième génération après abattement de 40, 20 et 10% respectivement.

Plan d'intéressement : Ensemble des diverses formes de rémunération comprenant marge, remise personnelle, bonus d'animation et autres récompenses.

P.O.A. : Réunion de Présentation de l'Opportunité d'Affaires Forever.

Point-caisse (PC) : Valeur unitaire internationale chez FLP servant au calcul des montées et des qualifications au Rallye International.

Préparation de Commande : Bon comprenant l'ensemble des références produits et documentation servant à la préparation des commandes.

Remise personnelle : Remise sur achats personnels du mois, qui varie de 5 à 18% selon le niveau atteint.

Réunion de Vente à Domicile : La technique la plus éprouvée dans la VDR pour la vente et le recrutement de nouveaux distributeurs.

T.V.A. : Taxe à la Valeur Ajoutée qui équivaut à 19,6% sur les cosmétiques et à 5,5% sur les compléments alimentaires (dans les DOM : 8,5 % sur les cosmétiques et 2,1 % sur les compléments alimentaires).

V.D.I. : Vendeur à Domicile Indépendant.

Vente Directe : Commercialisation de biens et de services directement aux consommateurs par un vendeur ou distributeur.

Vente Directe par Réseau (V.D.R.) : Variante de Vente Directe qui privilégie la constitution de réseaux de distributeurs (appelée parfois "Mutiniveaux" ou "Marketing de Réseaux").

Vente Pyramidale : Constitution de réseaux où le produit tient peu ou pas de place, le profit provenant de dépenses personnelles d'adhérents (aussi qualifié de "Vente à la boule de neige").