

Construire un Business Éthique



The
Aloe Vera
Company


FOREVER™



COMPLIANCE ET FOREVER

C'est le moment idéal pour démarrer votre propre business. Comme toute personne qui crée son entreprise, vous souhaitez poser les bons jalons pour protéger et construire votre business tout en suivant les règles de Forever. Construire un business Forever éthique est le meilleur moyen pour vous assurer un succès sur le long terme. Installer un rapport de confiance avec vos clients est essentiel pour bâtir votre réputation, votre équipe et accroître vos ventes.

Ce guide a été élaboré pour vous aider à comprendre les problématiques de conformité les plus courantes et vous fournir les outils pour construire un business solide, éthique et en progression constante.

RÈGLES COMPLIANCE	03
VENTES EN LIGNE	04
PUBLICITÉ EN LIGNE	07
VENTES EN MAGASINS	11
GUIDE FBO DISCLAIMERS	12
ALLÉGATIONS DE REVENU	13
ALLÉGATIONS PRODUITS	17
RÉSEAUX SOCIAUX	24
CRÉER VOS PROPRES SUPPORTS PUBLICITAIRES	27



RÈGLES COMPLIANCE

Nous savons que vous êtes impatient, en tant que FBO (Forever Business Owner- Entrepreneur indépendant, partenaire de Forever Living Products), de présenter vos produits favoris et d'aider les autres à améliorer leur bien-être. C'est pourquoi l'une des étapes les plus importantes à franchir est d'avoir une compréhension sûre des allégations et déclarations à éviter lors de la promotion des produits et du business Forever.

QUE SIGNIFIE LA COMPLIANCE POUR VOTRE BUSINESS?

Toute activité commerciale est contrôlée par des autorités réglementaires qui s'assurent que celle-ci est menée en toute honnêteté et de manière éthique. Utiliser un langage qui pourrait méprendre sur l'effet d'un produit, surenchérir sur les revenus ou faire des allégations de santé infondées n'est pas autorisé.

Mais pas d'inquiétude. Rester conforme est facile tant que vous suivez les règles de la compliance Forever, élaborées pour vous aider à construire un business puissant et éthique. La maison mère Forever Living aux États-Unis et Forever Living Products France ont aussi créé des supports marketing conformes que vous pouvez utiliser lors de la promotion des produits ou du business.

VOUS DIFFERENCIER DE FOREVER LIVING PRODUCTS

19.02 (a) CLAUSES RESTRICTIVES: UTILISATION DES NOMS APPARTENANT À FOREVER LIVING PRODUCTS

LE NOM "FOREVER LIVING PRODUCTS", LES SYMBOLES DE FLP ET TOUT AUTRE NOM POUVANT ÊTRE ADOPTÉ PAR FLP, Y COMPRIS LES NOMS DE PRODUITS FLP, SONT DES NOMS DE MARQUE ET/OU APPELLATIONS COMMERCIALES APPARTENANT EXCLUSIVEMENT À LA SOCIÉTÉ.

Les FBO doivent être reconnus comme indépendants de Forever Living Products en tant qu'entreprise. Il est de votre responsabilité de déclarer que vous êtes FBO et de vous assurer que toute adresse web ou noms commerciaux que vous aurez choisis ne contiennent pas des noms de marque de produits qui seraient habituellement associés à Forever Living Products corporate. De plus, vos nom et coordonnées doivent être facilement identifiables. Il faut se rappeler que vous êtes responsable de quelque contenu que ce soit en rapport avec Forever que ce soit ce que vous auriez imprimé ou publié sur internet.

Merci de vous référer au Company Policy concernant les lignes directrices spécifiques que les FBO doivent suivre quand ils font la promotion des produits Forever ou de l'opportunité d'affaire. Contrevenir à ces lignes directrices aura des conséquences, tels que des avertissements, suspension ou résiliation de l'agrément du FBO.

CONFORME



Forever avec Amy



Aloe to glow



Aloe 4 U

Nous vous encourageons à être créatifs pour que vos noms commerciaux reflètent qui vous êtes et ce que vous offrez tout en restant professionnel.

NON CONFORME



Forever Living Paris



Forever Living Products



FIT Forever

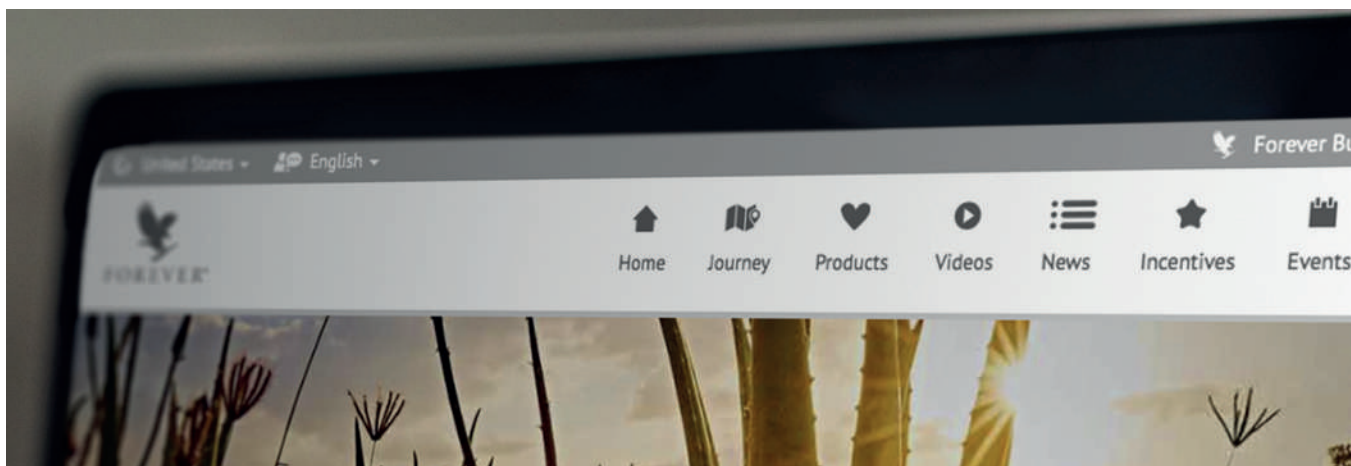
Toute appellation qui laisserait penser au client que vous représentez Forever Living Products Siège n'est pas permise. En règle générale, cela signifie qu'il faut éviter les noms commerciaux qui comportent "Forever Living" ou d'autres noms de produits Forever.

VENTES EN LIGNE

16.02 (j) VENTES EN LIGNE

UN FBO NE PEUT EFFECTUER LA VENTE DE PRODUITS FOREVER À PARTIR DE CANAUX DE MARKETING EN LIGNE, DES BOUTIQUES EN LIGNE, AUTRES QUE LA BOUTIQUE CLIENTS FOREVER. UN FBO EN MICRO ENTREPRISE OU ENREGISTRÉ EN SOCIÉTÉ PEUT EN REVANCHE RÉALISER DES VENTES EN LIGNE SUR SON PROPRE SITE WEB DÉDIÉ À FOREVER.

Un des avantages d'être FBO est que vous commencez l'activité dès que vous êtes prêt. Vous n'avez pas à constituer de stock ou créer un site web. Vous pouvez commencer à partager les produits Forever et l'opportunité d'affaires immédiatement sur les réseaux sociaux et en invitant vos visiteurs à vous laisser leurs coordonnées pour être recontactés et bénéficier de conseils personnalisés.



Accédez à la boutique en ligne via foreverliving.fr et entrez votre n° de FBO et votre mot de passe. Inscrivez vos clients pour qu'ils puissent accéder à la boutique clients www.foreverliving.fr

Vous pouvez également transmettre votre lien direct vers l'inscription à la boutique en ligne client, il est cependant important que vous renseigniez et accompagniez vos clients lors de leur commande ou de leur inscription.

Vous trouverez sur votre espace FBO, une procédure vous expliquant comment mettre votre lien en ligne, dans les rubriques Outils/ Outils téléchargeables/ Outils Business/ Digital/ Obtenir son lien personnel vers la boutique en ligne Client.

Si vous voulez développer votre propre site web, il devra comporter les informations suivantes:

- Votre nom et la mention 'Entrepreneur indépendant partenaire de la société Forever Living Products'
- Un lien vers le site internet foreverliving.fr

Pour un détail complet, une procédure Site Internet: comment être conforme est disponible sur votre espace FBO dans les outils/ outils téléchargeables/ mes outils business/ compliance.

Les produits présentés doivent être des produits homologués et le langage utilisé doit être celui propre à la Société.

Sur ce site vous pouvez parler de l'opportunité d'affaires et de ce qui rend votre business unique. Nous avons facilité la promotion de votre activité via le site foreverliving.fr et l'achat des produits par vos clients via la boutique en ligne foreverliving.fr.

En tant que FBO vous pouvez obtenir votre site web clé en main au travers de FLP 360° (vous logger sur foreverliving.com et cliquer sur le logo FLP 360° qui apparaît sur le côté droit).

Ces sites incluent des liens directs vers le site foreverliving.com et les FBO pourront ainsi toujours bénéficier des CC et des ventes.

FLP360°

OUTILS POUR DÉVELOPPER VOTRE AFFAIRE ▼

Want to learn more about FLP360? [Faire la Visite!](#)

GÉRER LES ARTICLES

Commandes Global

Date de commande	01-APR-2021	24-MAR-2021	24-MAR-2021	09-MAR-2021	09-MAR-2021	25-1-202
Commande N°	510906262	510892204	510891216	510864546	510863735	510
Commande en ligne N°						
Période de traitement	4/2021	3/2021	3/2021	3/2021	3/2021	2/21
statut	Completed	Completed	Completed	Completed	Completed	Cor
Source	Walk-In	Walk-In	Walk-In	Walk-In	Walk-In	Wal
Type de commande	FBO 18%	FBO 18%	FBO 18%	FBO 18%	FBO 18%	FBO
Total	31.85	71.69	159.78	155.45	321.92	53.1
Pays	FRA	FRA	FRA	FRA	FRA	FRA
Devise	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR

Clients de vente au détail Global 3 mois actuels et passés ▼

No Retail Customers have purchased for the selected date range.

Autorisé...



Utiliser FLP 360°



Réaliser votre propre site web qui respecte les politiques Forever et comporte les mentions légales



Promouvoir les produits sur les réseaux sociaux

Non autorisé...



Construire un site web ou promouvoir des produits via un site web tierce ou sur votre propre site web à moins qu'il n'ait été développé en respectant le Company Policy, incluant mais ne s'y limitant pas, les "Conditions générales d'un site web FBO".



Placer des offres sur des sites de e-commerce tels que eBay ou Amazon

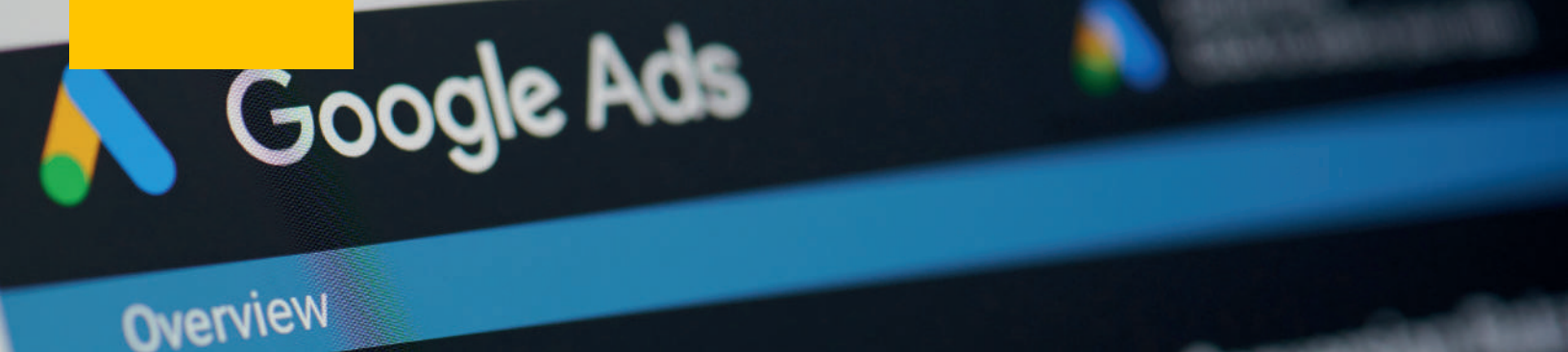
BANNIÈRES ET AFFICHES PUBLICITAIRES SUR INTERNET

17.10 (c) RÉGLEMENTATION SUR L'USAGE D'INTERNET

LES SITES INTERNET DU FBO ASSURANT LA PROMOTION DES PRODUITS OU DE L'OPPORTUNITÉ D'AFFAIRE, À L'EXCEPTION DE LA VENTE OU PARRAINAGE EN LIGNE, SONT AUTORISÉS À CONDITION QU'ILS SOIENT CONFORMES OU QU'ILS PROCÈDENT À DES CHANGEMENTS AFIN DE SE CONFORMER AUX PRINCIPES DU COMPANY POLICY ET DU CODE DE CONDUITE PROFESSIONNELLE.

Les publicités en ligne peuvent être un outil puissant pour la construction de votre business. Ces publicités sont autorisées à condition qu'elles soient précises et conformes aux règles Forever. Merci de contacter la compliance avant de poster vos publicités pour vous assurer de leur conformité. Les publicités doivent comporter un lien vers le site de Forever ou un site de FBO validé par le service compliance.





GOOGLE ADS

Les FBO sont autorisés à créer leurs propres publicités sur Google, mais il est impératif que ces publicités respectent les lignes directrices suivantes :

GOOGLE ADS AUTORISEES

1. Text Ads (publicités textuelles)

- a. Google Text Ads, connu en tant qu'annonces textuelles qui apparaissent dans les résultats de recherche par mots clés sur Google et autres plateformes dans le réseau Google. Elles sont conçues pour capter l'attention des internautes quand ils effectuent une recherche par termes liés à des produits ou services.
- b. Principaux bénéfices : permettre la gestion des annonces rapidement et facilement. Atteindre des consommateurs qui réalisent des recherches sur Google. Utilise des outils pour fournir des détails complémentaires et des informations de contact qui peuvent rendre le texte des annonces plus pertinent pour les consommateurs.

2. Responsives Ads (Annonces réactives)

- a. Les annonces réactives ajustent automatiquement leur taille, apparence et format afin de s'adapter aux espaces publicitaires disponibles. Elles peuvent prendre la forme de textes ou d'images.
- b. Principaux bénéfices :
 - III. En quelques minutes, vous pouvez créer des publicités qui correspondent aux espaces disponibles. De plus, les publicités réactives peuvent adopter un format natif pour correspondre aux publications sur les sites web sur lesquelles elles sont diffusées, ce qui booste votre impact.
 - IV. Les recherches de publicités réactives sont basées sur des textes qui testent automatiquement différents outils de combinaison et informent sur quelles combinaisons sont les plus performantes.
 - V. Les annonces réactives peuvent être utilisées pour des campagnes publicitaires et généreront automatiquement des combinaisons de publicités des outils téléchargés.

3. Image Ads (Images Publicitaires)

- a. Statiques au format JPG ou PNG, ou des graphiques animés au format GIF.
- b. Principaux bénéfices : Mettre en avant votre produit ou service sous format visuel. Atteindre des consommateurs sur des sites partenaires de Google.

4. Video Ads (Vidéos publicitaires)

- a. Vidéos publicitaires visibles en ligne. Ce sont des vidéos publicitaires en mode autonome ou insérées dans une vidéo au contenu accessible en streaming.
- b. Principaux bénéfices : offrir une expérience riche et engageante aux consommateurs. Atteindre des consommateurs sur des sites web partenaires de Google.

TYPES DE PUBLICITE A EVITER

5. Dynamic Search Ads (Annonces dynamiques du réseau de recherche)

- a. Les annonces dynamiques du réseau de recherche aident les utilisateurs à générer automatiquement des mots clés pour une campagne basée sur le contenu d'une landing page, aussi si vous essayez d'utiliser une URL sur foreverliving.com en tant que landing page sur votre campagne Google Ads, Google créera le bandeau de votre publicité et sa description en utilisant un contenu du site web corporate.
- b. En optant pour la création automatique, les annonces dynamiques peuvent faire économiser du temps à l'utilisateur quand il réalise sa propre campagne, mais cela ne donne pas à l'utilisateur un contrôle complet du message affiché dans les publicités à recherche, ce qui a pour conséquence des problèmes compliance.
- c. Créer une annonce dynamique peut amener les consommateurs à croire par erreur qu'ils sont en train de visiter les sites web officiels de Forever corporate et/ou leurs vitrines, quand en réalité ils visitent la vitrine du FBO. Cela peut entraîner de la confusion chez le consommateur, ce qui est une violation du Company Policy.

6. Call Ads (Annonces avec Appel)

- a. Les Call Ads sont des textes qui incluent un numéro de téléphone et qui sont créés pour encourager les appels à la place des clicks. Ils apparaissent exclusivement sur les téléphones mobiles.

- b. Google ne permet pas aux Call Ads d'inclure des noms commerciaux inexacts, des noms commerciaux qui ne représentent pas clairement l'entreprise concernée, ou qui ne se démarquent pas d'entreprises similaires.

III. Pour différencier les FBO de Forever officiel, chaque FBO doit utiliser les termes qui le définissent personnellement, tels que : « John Smith – Forever Business Owner, entrepreneur indépendant partenaire de Forever »

- c. Les FBO doivent démarrer l'entretien téléphonique avec les personnes qui ont cliqué sur l'annonce en donnant leur nom tel qu'il apparaît sur le Call Ad.
- d. Les numéros de téléphone doivent être précis, actifs et pertinents en lien avec la publicité commerciale. Pour promouvoir une meilleure expérience, les numéros de téléphone sont vérifiés par Google avant d'être utilisés dans une campagne publicitaire.

7. Shopping Ads (Annonces commerciales utilisant foreverliving.com en tant que feed (flux) de produits)

- a. Le site web corporate n'offre pas aux FBO la possibilité de connecter des flux de données pour obtenir des informations sur le produit en temps réel.
- b. Le FBO doit s'abstenir de créer des téléchargements manuels à Google Merchant Center pour éviter la confusion avec le site officiel Forever Living Products.

8. App promotion Ads (Annonces de promotion d'applications)

- a. Ce type de publicité est fait pour promouvoir le téléchargement d'applications, aussi à moins de promouvoir une application que le FBO a développée et qui lui appartient, ce type de publicité est à éviter.

AUTORISÉ



Déclarer clairement que vous êtes un FBO dans le titre principal de la publicité



Inclure votre lien boutique en ligne ou un nom de **domaine conforme** qui dirige vers le site de vente Forever



Créer une publicité Google Ad à l'**aspect professionnel**



Etre sûr que les noms de domaine de vos publicités (URL à afficher, URL final et les URL des landing pages) correspondent.

NON AUTORISÉ



Tromper les consommateurs en leur faisant penser que votre Google Ad a été mise en ligne par Forever Living Products.



Utiliser des noms de domaine contenant des noms de marques tels que F15, Infinite by Forever, ou F.I.T. et **ne pas faire d'allégations thérapeutiques.**



Utiliser Forever Living Products, Forever Living **ou tout autre nom de produit en titre principal**



Mettre votre numéro de téléphone sur votre publicité Google – **Cela n'est pas autorisé par Google.**



Créer une publicité qui ne respecte pas le **Company Policy.**

Les points ci-dessus sont consignés dans le Company Policy 17.10(d)





PUBLICITÉS ET VENTES DANS LES MAGASINS

16.02 (h) VENTE DANS LES MAGASINS

(1) EN DEHORS DES EXCEPTIONS ÉNONCÉES DANS LA SECTION CI-DESSOUS, UN FBO NE VENDRA PAS LES PRODUITS DE LA SOCIÉTÉ DANS UN MAGASIN, LIEU DE TROC, MARCHÉ AUX PUCES, DANS DES MAGASINS MILITAIRES, DANS DES EXPOSITIONS OU TOUT AUTRE LIEU SIMILAIRE.

(2) UN FBO QUI A UNE AGENCE DE PRESTATIONS DE SERVICE, SALON DE COIFFURE OU DE BEAUTÉ, OU ENCORE UN CLUB DE GYM EST AUTORISÉ À EXPOSER ET VENDRE DES PRODUITS DANS SA STRUCTURE ET APRÈS RÉCEPTION DE L'ACCORD DU SIÈGE. TOUTEFOIS, LES SIGNES EXTÉRIEURS OU L'AFFICHAGE DANS LES VITRINES PAR CES FBO AFIN DE PROMOUVOIR LA VENTE DES PRODUITS DE LA SOCIÉTÉ NE SONT PAS AUTORISÉS.

17.01 (1) SOUS CERTAINES CONDITIONS, UN FBO PEUT ÊTRE AUTORISÉ À ENREGISTRER UNE SOCIÉTÉ POUR EXERCER SON ACTIVITÉ FOREVER. LE DÉTENTEUR PRINCIPAL DOIT ÊTRE LE DIRIGEANT PRINCIPAL, ET/OU LE DIRECTEUR. IL DOIT DISPOSER D'AU MOINS CINQUANTE ET UN POUR CENT (51%) DES INTÉRÊTS DE CETTE SOCIÉTÉ (CI-APRÈS DÉNOMMÉE "L'ENTITÉ COMMERCIALE"). SI LES LOIS LOCALES L'EXIGENT, ET SI FLP L'AUTORISE, DEUX (2) ACTIONNAIRES, PROPRIÉTAIRES, MEMBRES ET/OU ADMINISTRATEURS POURRONT APPARAÎTRE SUR LE CONTRAT, ET DEVRONT ÊTRE DIRECTEMENT IMPLIQUÉS DANS LE FONCTIONNEMENT QUOTIDIEN DE L'ACTIVITÉ FOREVER. EN PLUS D'UN AGRÈMENT DE FBO, LE DÉTENTEUR PRINCIPAL DEVRA SIGNER UN ACCORD DE GÉRANCE QUI COMPLÈTE ET FAIT PARTIE INTÉGRANTE DU CONTRAT D'AGRÈMENT, TOUT EN METTANT L'ACCENT SUR LE RÈGLEMENT SPÉCIFIQUE À L'ENTITÉ COMMERCIALE.

Un FBO peut vendre les produits Forever dans des salons d'esthétique (beauté, coiffure) et les clubs de sport à condition d'avoir signé un Accord de gérance (pour en savoir plus contacter notre service support à flpf@foreverliving.fr) .

Les produits vendus ne doivent pas être exposés en rayon dans ces lieux, ni dans la devanture.

Est également interdite toute publicité via des affiches, posters, etc. exposés en vitrine et dans les rayons.

Cependant vous pouvez faire de la publicité via des posters exposés à l'intérieur de votre établissement.

Participer à des salons de moins d'une semaine par an est autorisé. Y réaliser des ventes est autorisé aux FBO inscrits au Registre du Commerce et des Sociétés. Faire de la promotion d'activité uniquement est autorisé à tous les FBO. Il est cependant impératif de veiller à ne pas faire d'allégations thérapeutiques ou/et de revenus.

MAGASINS OÙ LES PRODUITS PEUVENT ÊTRE VENDUS :



Salons de coiffure, de beauté et clubs de gym. (cf article 16.02 (h))

VOUS NE POUVEZ PAS VENDRE :



Dans les magasins de vente au détail ou sur les sites de e-commerce (Amazon/ Ebay...) ou équivalents.

GUIDE DES DISCLAIMERS POUR LES FBO

16.02(n) et 16.02(o)

Allégations thérapeutiques. Aucun FBO ne peut déclarer directement ou indirectement, que les produits FLP sont utiles dans le traitement, la prévention, le diagnostic ou le soin de quelque maladie que ce soit. Les produits FLP qui sont à ingérer sont à visée nutritionnelle et/ou des compléments alimentaires et ne peuvent donc pas être considérés comme des médicaments. Les produits FLP destinés à une application topique entrent dans la catégorie des cosmétiques. Forever ne distribue pas de produits médicaux ou destinés au traitement ou au soin

Evocation de revenus. Un FBO n'a pas le droit de faire, directement ou indirectement, toute représentation potentiellement trompeuse de revenus, à laquelle un FBO pourrait prétendre. Ces représentations de revenus peuvent être entre autres des déclarations ou photos montrant un style de vie luxueux ou excessivement amélioré.

Nous apprécions votre enthousiasme pour Forever et encourageons le partage de vos stories au travers de supports marketing, posts sur les réseaux sociaux, témoignages et communications. Cependant, en faisant cela, il est impératif que les publications sur les revenus et les produits soient correctes et accompagnées, si nécessaire, de disclaimers. Les disclaimers sont doublement utiles : ils maintiennent la compliance envers les obligations réglementaires et permettent d'être transparents envers nos clients et les FBO.

Nota : les disclaimers doivent être affichés en évidence et facilement repérables. Ils ne doivent pas être cachés ou difficiles d'accès, et l'on doit s'assurer qu'ils sont clairs et visibles.

Pour plus d'information sur comment utiliser les disclaimers lors de la promotion de votre business Forever, et avoir accès à une liste d'exemples de disclaimers approuvés, merci de vous référer aux sections ci-dessous intitulées « Evocation de revenus ».

Si vous avez des questions, merci de nous écrire à compliance.france@foreverliving.fr



ALLÉGATIONS DE REVENUS

16.02 (o) ÉVOCATION DE REVENUS

UN FBO N'A PAS LE DROIT DE FAIRE, DIRECTEMENT OU INDIRECTEMENT, TOUTE REPRÉSENTATION POTENTIELLEMENT TROMPEUSE DE REVENUS, PARTIELLE OU NON, À LAQUELLE UN FBO POURRAIT PRÉTENDRE. CES REPRÉSENTATIONS DE REVENUS PEUVENT ÊTRE ENTRE AUTRES DES DÉCLARATIONS OU PHOTOS MONTRANT UN STYLE DE VIE LUXUEUX OU EXCESSIVEMENT AMÉLIORÉ.

Les allégations sur les gains doivent refléter des attentes réalistes à propos des revenus qu'un FBO peut espérer percevoir. Les FBO (et l'entreprise) ne doivent pas faire d'allégations de revenus exagérées ou trompeuses qui pourraient induire en erreur les prospects. Les allégations sur les gains doivent au contraire refléter les revenus typiques que les FBO peuvent raisonnablement espérer percevoir avec l'opportunité Forever. Forever est ferme dans sa position concernant des informations fausses ou trompeuses concernant les allégations de revenus, qui non seulement sapent la confiance mais également minent la crédibilité de notre business. Un FBO peut évoquer ses revenus tant que cela ne soit pas extraordinaire et il doit inclure le disclaimer approprié et la référence à la déclaration de revenus annuels de Forever foreverliving.com/income.

L'exemple qui suit est un disclaimer approuvé :

Les résultats évoqués dans ce témoignage ne sont pas typiques et représentent l'opinion personnelle et l'expérience subjective de l'individu. Les résultats individuels peuvent varier. Forever ne donne aucune garantie de revenu ou de réussite. Veuillez consulter la déclaration de revenus annuels de Forever à foreverliving.com/income pour plus d'informations. Quand vous communiquez sur les Challenges, parlez du travail acharné nécessaire pour atteindre ce challenge autant que possible, et publiez un disclaimer pour communiquer aux consommateurs le pourcentage d'individus pouvant atteindre ce challenge.

Voici quelques exemples :

Pour Forever2Drive :

Forever ne garantit pas les récompenses ou le succès. Moins de 3 % des FBO participants actifs, investis dans le business se sont qualifiés dans le monde pour le challenge Forever2Drive en 2024.

Pour le Chairman's Bonus :

Forever ne garantit pas les récompenses ou le succès. Moins de 3 % des FBO participants actifs, et investis dans le business se sont qualifiés dans le monde pour le Chairman's Bonus en 2024.

Pour le Global Rally:

Forever ne garantit ni les récompenses ni le succès. Moins de 4% des FBO participants actifs, investis dans le business se sont qualifiés dans le monde pour le Global Rally 2024.

Pour l'EMR (Eagle Manager's Retreat) :

Forever ne garantit ni les récompenses ni le succès. Moins de 3 % des FBO participants et investis dans le business se sont qualifiés dans le monde pour l'Eagle Manager's Retreat de Forever en 2024.

Pour les récompenses de niveau Gem :

Quelle Performance extraordinaire ! Forever ne garantit pas les récompenses ou le succès. Moins de 1% des FOB participants actifs et investis dans le business se sont qualifiés dans le monde pour les niveaux Gem en 2024.

**AUTORISÉ**

Créer des attentes réalistes sur les revenus. Faire référence à un « extra » ou un « supplément » de revenu grâce à l'opportunité d'affaires Forever.

NON AUTORISÉ

Faire des déclarations explicites ou implicites sur vos revenus réels, les montants des chèques bonus ou la possibilité de gagner une certaine somme d'argent grâce à l'opportunité d'affaires.

AUTORISÉ



Parler des avantages à gagner un complément de revenu avec un emploi du temps flexible.



Parler des avantages non monétaires à rejoindre Forever, comme faire partie de la communauté Forever et partager les produits que vous aimez.



Se concentrer sur le processus et non la finalité en mettant l'accent sur le travail régulier, le dévouement, les compétences, la formation et le temps qu'il a fallu pour construire le business.



Inclure un disclaimer de façon claire et évidente chaque fois que vous promouvez la possibilité de gagner un revenu grâce à l'opportunité d'affaires :

« Les réalisations exprimées dans ce témoignage ne sont pas typiques et représentent l'opinion personnelle et l'expérience subjective de l'individu. Les résultats individuels peuvent varier. Forever ne donne aucune garantie sur les revenus ou le succès. Pour plus d'information sur les revenus moyens des FBO, consulter la déclaration annuelle de revenus de Forever, lien suivant: www.foreverliving.com/income-disclosure »



Parler des voyages tous frais payés comme d'un avantage auquel les participants peuvent prétendre lorsqu'ils participent à l'opportunité Forever. Chaque fois que vous faites référence à de tels voyages, incluez le disclaimer suivant :
Forever ne garantit ni les récompenses ni le succès. Moins de 4% des FBO participants actifs, investis dans le business se sont qualifiés dans le monde pour le Global Rally 2024.

NON AUTORISÉ



Faire des déclarations explicites ou implicites suggérant la capacité à atteindre un certain niveau de vie ou des achats onéreux (yachts, voitures, hélicoptères, manoirs, bijoux, sacs à main, marques de luxe etc..) à travers l'opportunité d'affaires.



Suggérer que l'opportunité Forever est un « travail » ou une « carrière » susceptibles de générer des revenus importants ou de remplacer un emploi à temps plein.



Utiliser des phrases du type :
« liberté financière », « potentiel illimité de revenus », « démissionnez de votre travail actuel », « revenu à temps plein », « millionnaire », « rembourser vos prêts », « régler vos dettes ».



Prétendre à tort qu'il est facile ou ne nécessite pas d'effort de gagner de l'argent, ou que les participants n'ont pas réussi parce qu'ils n'y ont pas consacré beaucoup d'efforts ou de temps. Suggérer que les participants qui investissent du temps et des efforts sont sûrs ou très susceptibles de réussir.



Les publications sur les réseaux sociaux ne devraient pas obliger les visiteurs à cliquer sur « pour en savoir plus » ou à scroller jusqu'en bas de page pour trouver le disclaimer sur les revenus.



Déclarer que n'importe qui peut rejoindre Forever et parcourir le monde ou partir en vacances vers des destinations exotiques.

LES CHOSES À FAIRE :

Voici des exemples pour promouvoir de façon conforme l'opportunité d'affaire.



Cette publication évoque le business de façon correcte sans faire d'allégations concernant les gains attendus.



La FBO évoque son expérience personnelle vécue lors d'un événement et bien qu'elle suggère que les voyages ont été gagnés par le biais de l'entreprise, elle ne sous-entend pas que les voyages sont une récompense automatique.

LES CHOSES À NE PAS FAIRE :

Voici de vrais exemples de publications qui ne respectent pas les règles de conformité. Il faut vous assurer que vous ne commettez pas ces erreurs.



Ce post est non conforme car il suggère une attente irréaliste des revenus.



Il s'agit d'une allégation de revenus car le post liste des montants de revenus sans explication du plan marketing.



Ce post n'est pas conforme car il présente une attente déraisonnable des revenus potentiels et implique un mode de vie luxueux.

La déclaration sur les revenus de Forever est disponible au lien suivant: foreverliving.com/income. Des supports conformes sont également disponibles sur votre espace FBO ou sur nos réseaux sociaux.

ALLÉGATIONS PRODUITS

16.02 (n) ALLÉGATIONS THÉRAPEUTIQUES

AUCUN FBO NE PEUT DÉCLARER DIRECTEMENT OU INDIRECTEMENT, QUE LES PRODUITS FLP SONT UTILES DANS LE TRAITEMENT, LA PRÉVENTION, LE DIAGNOSTIC OU LE SOIN DE QUELQUE MALADIE QUE CE SOIT. LES PRODUITS FLP QUI SONT À INGÉRER SONT À VISÉE NUTRITIONNELLE ET/OU DES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES ET NE PEUVENT, DONC PAS ÊTRE CONSIDÉRÉS COMME DES MÉDICAMENTS. LES PRODUITS FLP DESTINÉS À UNE APPLICATION TOPIQUE ENTRENT DANS LA CATÉGORIE DES COSMÉTIQUES. FOREVER NE DISTRIBUE PAS DE PRODUITS MÉDICAUX OU DESTINÉS AU TRAITEMENT OU AU SOIN.

La santé est un sujet important pour les clients et nos produits, de qualité, aident les personnes à améliorer leur bien-être. Mais il est important de se rappeler qu'il est impératif de suivre les réglementations en vigueur dans les pays d'exercice en ne faisant pas d'allégations thérapeutiques. Les produits Forever sont des compléments alimentaires et des cosmétiques et ne doivent pas être présentés aux clients potentiels comme des médicaments.

Les produits Forever ne sont pas destinés au diagnostic, au traitement et à la prévention des maladies humaines. Toute question sur des pathologies doit renvoyer à la consultation d'un médecin. Il est important de se conformer aux règles et d'éviter de méprendre les clients et de se prémunir contre toute question d'ordre réglementaire qui pourrait avoir un impact négatif sur votre activité ou la société Forever.

Vous devez utiliser des disclaimers approuvés quand vous décrivez les caractéristiques des produits Forever, tels que :

Allégations sur les produits (hors cosmétiques) :

Ce produit n'a pas vocation à diagnostiquer, traiter, guérir ou prévenir une quelconque maladie. Veuillez consulter un professionnel de santé avant de consommer des compléments alimentaires.

Allégations sur les produits (cosmétiques) :

Ce produit n'a pas vocation à traiter une quelconque maladie et ne doit pas se substituer à un conseil ou un traitement médical. Effectuez un test de sensibilité épicutané en cas de doute, et consultez un professionnel de santé en cas de grossesse. Les produits sont à usage externe uniquement.

Les allégations thérapeutiques structurelles/fonctionnelles sont des déclarations concernant les compléments alimentaires qui décrivent le rôle d'un nutriment ou d'un ingrédient alimentaire dans le maintien de la structure ou de la fonction de l'organisme.

Les allégations sont interdites pour les cosmétiques, mais autorisées pour les compléments alimentaires à condition qu'elles soient justifiées et autorisées par Forever. Voici quelques exemples d'allégations autorisées et justifiées :

Notre vitamine C est conçue pour soutenir le système immunitaire, en aidant votre corps à se défendre contre les menaces extérieures. De plus, elle contribue à la formation de collagène, favorisant le fonctionnement normal de la peau, des dents et des os.

AUTORISÉ



Éduquer et informer : Fournir des informations précieuses sur les avantages d'un mode de vie sain, des conseils de bien-être et des connaissances générales en matière de santé et de bien-être, sans faire d'allégations sur les produits qui n'apparaissent pas dans les supports Forever.



Utiliser un langage général : Utilisez un langage général et non promotionnel lorsque vous parlez de Forever. Évitez de faire des affirmations sur l'efficacité des produits qui n'apparaissent pas dans les supports Forever.



Promouvoir un mode de vie sain: Mettez en avant un mode de vie sain et équilibré en partageant vos habitudes quotidiennes, vos exercices, votre alimentation et vos pratiques de bien-être sans les relier explicitement aux produits.



S'engager de manière réactive : Engagez-vous auprès des personnes qui vous suivent en répondant rapidement aux questions et aux commentaires. Encouragez les discussions saines et répondez aux questions sans faire d'allégations.



Déclaration d'affiliation : mentionnez votre affiliation à Forever et votre statut d'entrepreneur indépendant FBO quand vous évoquez les produits. La transparence est la clé.

NON AUTORISÉ



Contenu trompeur : ne pas utiliser de contenu trompeur ou mensonger, tels que les photos avant-après qui ne représentent pas précisément des résultats typiques.



Allégations sur les produits : s'abstenir de faire des allégations relatives aux bénéfices sur la santé ou sur l'efficacité des produits sans que cela ne soit expressément indiqué dans les supports Forever. Ne pas déclarer que les produits peuvent diagnostiquer, traiter, guérir ou prévenir un état de santé.



Surestimer les résultats : ne pas exagérer ou surenchérir sur vos expériences personnelles avec les produits. Être honnête et réaliste en se conformant aux règles du Company Policy.



Commentaires négatifs : ne pas s'engager dans des discussions négatives ou des confrontations, notamment des critiques. Maintenir une présence professionnelle et respectueuse en ligne.



Spam et harcèlement : éviter le spamming, le harcèlement et la pression sur les personnes pour qu'elles rejoignent Forever ou pour qu'elles achètent les produits.



Témoignages non conformes : ne pas partager de témoignages qui violeraient les règles du Company Policy et les réglementations en vigueur. S'assurer que chaque témoignage partagé respecte les règles.

AUTORISÉ



Inclure ces disclaimers :

Produits hors cosmétiques : le produit n'a pas vocation à diagnostiquer, traiter, guérir ou prévenir une quelconque maladie. Toujours consulter un professionnel de santé avant de consommer des compléments alimentaires.

Produits cosmétiques : Ce produit n'a pas vocation à diagnostiquer, traiter, guérir ou prévenir une quelconque maladie et ne doit pas se substituer aux conseils médicaux ou thérapeutiques. Réaliser un test de sensibilité épicutané en cas de doute et consulter un professionnel de santé en cas de grossesse. Les produits sont à usage externe uniquement.



Respecter la vie privée : Obtenez le consentement des personnes avant de partager leurs témoignages, images ou informations personnelles sur vos réseaux sociaux, et rappelez-vous que tous les témoignages, images ou histoires personnelles que vous partagez sur vos sites web ou réseaux - que ce soit les vôtres ou ceux de quelqu'un d'autre - doivent être conformes aux principes énoncés dans les politiques de l'entreprise et dans le Company Policy.

ALLÉGATIONS GESTION DU POIDS

Quand vous faites la promotion des programmes de perte de poids Forever ainsi que des produits qui y sont associés, il y a des spécificités à retenir pour éviter les allégations interdites.

Quelques conseils utiles :

- Ne pas s'engager sur une perte de poids garantie mais partager votre propre expérience personnelle et parler des étapes franchies pour réussir ces programmes.
- Les communications marketing pour des régimes de perte de poids ne doivent pas attirer intentionnellement des personnes mineures ou celles dont la perte de poids pourrait avoir un impact néfaste sur leur santé.

De plus, quand vous évoquez votre expérience, vous devez inclure un disclaimer qui déclare que les résultats exprimés dans ce témoignage ne sont pas typiques mais représentent l'opinion personnelle et donc l'expérience subjective de l'individu. Les résultats peuvent varier d'une personne à l'autre. La perte de poids moyenne peut être de 500G à 1 kilo par semaine dans le meilleur des cas quand on suit un régime alimentaire combiné à des exercices physiques. Ce produit n'est pas destiné à diagnostiquer, traiter, guérir ou prévenir une quelconque maladie. Toujours consulter un professionnel de santé avant de consommer des compléments alimentaires

- Les communications marketing ne doivent pas contenir d'allégations sur une perte de poids chiffrée ou sur une période de temps définie, ou faisant référence à une perte de poids ou de graisse à des endroits précis du corps humain.



CE QUE L'ON PEUT FAIRE :

Voici des exemples d'images conformes pour promouvoir avec succès les produits Forever.



Des supports publicitaires conformes sont disponibles sur votre espace FBO ou sur les réseaux sociaux de Forever.

CE QUE L'ON PEUT FAIRE :

Voici des exemples d'images conformes pour promouvoir avec succès les produits Forever.



Des supports publicitaires conformes sont disponibles sur votre espace FBO ou sur les réseaux sociaux de Forever.

CE QUE L'ON NE PEUT PAS FAIRE

Quelques exemples concrets non conformes aux règles compliance. Assurez vous de ne pas reproduire ces erreurs..



Ce post évoque l'arthrose, qui est une maladie. Le combo Forever Freedom et l'Aloe MSM gel associé à l'image du corps humain avec des points de douleurs en rouge, sous-entend que ces produits Forever sont susceptibles de guérir l'arthrose. Or nos produits sont des produits de bien-être qui ne peuvent en aucun cas être assimilés à des médicaments.



Ces images avant- après suggèrent que le combo Aloe Propolis crème et Avocado peut guérir une peau acnéique entre autres problèmes de peau. Or l'acné est une maladie de la peau qui nécessite un diagnostic médical pour être traité.



Ce post laisse supposer que l'Aloe vera Gelly est un produit qui peut traiter un certain nombre d'affections cutanées dont la liste est large est variée. Or nos produits ne sont destinés ni au traitement, ni à la prévention, ni la guérison de maladies de peau.



COMPLIANCE ET RÉSEAUX SOCIAUX

Les réseaux sociaux sont un outil puissant, mais il est important de suivre la compliance mise à disposition par Forever concernant les réseaux sociaux pour protéger votre business et votre réputation ainsi que celle de la société. Lorsque l'usage des réseaux sociaux est correct et éthique, alors cela peut aider à développer de nouvelles opportunités.

Poster des annonces conformes aura un impact positif sur votre business. Des informations justes encouragent le public à vous contacter pour en savoir plus sur les produits et l'activité. Cela signifie que vous avez créé une publicité efficace et conforme.

VOUS IDENTIFIER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Vous devez en tant que professionnel FBO être identifié comme étant entrepreneur indépendant. C'est pour cela qu'il est essentiel de déclarer que vous êtes FBO sur les réseaux sociaux et tout nom ou toute identité choisie sur les réseaux ne doit pas contenir de noms de marque qui seraient habituellement associés à la société Forever Living Products.

Faites en sorte que vous soyez clairement identifié comme FBO et non en tant que Forever. Quand vous réalisez une publicité, il doit être facile d'identifier vos noms et détails de contact. Vous serez responsable de tout contenu concernant Forever posté sur Internet, y compris, mais pas seulement, les posts, blogs, videos, commentaires et autres publications reliées à vous.

QUAND VOUS CRÉEZ UN POST, VOUS AVEZ BESOIN DE VOUS POSER CES 4 QUESTIONS:

EST-CE QUE LE POST EST:

- 1. EXACT ?**
- 2. HONNÊTE ?**
- 3. LÉGAL ?**
- 4. EN ACCORD AVEC LES VALEURS DE FOREVER ?**

Si vous pouvez répondre par l'affirmative en toute confiance aux 4 questions ci-dessus, alors aucune inquiétude. Cependant, si une réponse à l'une des questions est : "je ne sais pas", ou "non", alors vous aurez besoin d'effectuer plus de recherches ou contacter le service compliance avant de poster une publication.

PARTAGER DES POSTS

La référence et l'approbation de groupes spécifiques, entreprises ou des influenceurs en utilisant les produits Forever doivent être validées par Forever France.

Partager des posts ou quelque information que ce soit publiés par un tiers est possible. Cependant, sachez que dès que vous partagez le post, vous êtes responsable de son contenu. Même si vous n'en êtes pas l'auteur, vous êtes responsable des fausses allégations éventuelles portées par ce post. En cas de doute, il faut vérifier chaque post avant de le partager.

VOUS DEVEZ TOUJOURS RESPECTER LES INSTRUCTIONS SUIVANTES :

- Promouvoir les produits sur les réseaux sociaux est permis sur Facebook, Twitter, Instagram et Youtube et d'autres réseaux. Tout post à propos de Forever doit être pertinent, véridique et en accord avec les valeurs de l'entreprise.
- Nous n'encourageons pas les concours organisés par les FBO sur les réseaux sociaux. Si vous souhaitez organiser un concours, vous serez personnellement responsable d'assurer que ce concours soit organisé en respectant les lois et réglementations en vigueur, en plus des règles mises en place par l'hébergeur du site sur lequel vous lancez le concours.
- Les produits ne doivent pas être vendus sur les réseaux sociaux ou autres sites permettant un achat direct ou via un panier virtuel.
- Promouvoir l'activité de votre business sur les réseaux sociaux doit être réalisé conformément aux règles du site en plus des lois et règlements en vigueur ainsi que du Company Policy.
- Le FBO, en tant qu'entrepreneur indépendant doit assurer que chaque page de son site web, réalisé par lui même ou un prestataire est conforme.
- Les pages de groupe appartiennent et sont administrées par le créateur/administrateur du groupe. Les règles appliquées aux membres du groupe et toute autre condition spécifique au groupe ne font pas partie des règles de ce guide. Les litiges doivent être résolus dans le groupe.
- Les publicités sur les réseaux sociaux doivent vous identifier de façon claire comme FBO. Toute page ou post créé ne doit pas méprendre l'utilisateur ou le client en donnant l'impression que la page appartient à la société Forever.
- Éviter le spamming, le harcèlement ou la pression sur les personnes pour rejoindre Forever et acheter les produits. Respecter la vie privée et les préférences de vos followers.
- Ne pas s'engager dans des discussions négatives ou des confrontations, surtout des critiques. Maintenir une présence en ligne professionnelle et respectueuse.
- Ne pas partager de témoignages qui violent les règles du Company Policy et des réglementations en vigueur. S'assurer que les témoignages que vous partagez respectent les règles.

CONTRÔLE DES RESEAUX SOCIAUX

Le manquement aux règles du Company policy et au Code de conduite lors de l'utilisation des réseaux sociaux peut amener à la suspension voire à la résiliation de votre contrat d'agrément.

Forever Living Products se réserve le droit de contrôler l'activité des FBO sur les réseaux sociaux et demander le retrait de tout contenu inapproprié. S'il est avéré que des règles du Company policy ont été enfreintes alors vous pourriez être suspendu ou nous pouvons mettre fin à votre contrat d'agrément.



CRÉATION DE VOS PROPRES SUPPORTS PUBLICITAIRES

Créer votre propre support en étant conforme peut s'avérer difficile, c'est pourquoi Forever fournit des supports conformes qui valorisent la marque Forever.

Cependant, si vous voulez créer vos propres supports, vous pouvez le faire. Vous êtes responsable de la conformité du contenu. Si vous postez vos propres supports sur les réseaux sociaux, assurez vous que le texte qui accompagne la publication est lui aussi conforme.

Garder votre business Forever conforme vous aidera à vous assurer un business croissant et gagner la confiance de vos clients. Souvenez vous, si vous vous posez la question à propos de la conformité de votre publication sur un produit, référez vous toujours au catalogue produits ou tout autre support fourni par FLP France.

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Télécharger votre Guide Marketing Digital pour des conseils précieux sur comment construire du contenu pour votre business [ici](#)

Contactez le service compliance pour toute question sur la conformité de vos supports business/ l'éthique à compliance.france@foreverliving.fr

Contactez le service support pour toute question sur la passation de commandes à flpf@foreverliving.fr

SUIVEZ NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Retrouvez Forever Living Products sur les réseaux sociaux! Nous souhaitons rester en contact avec vous et vous tenir au courant des nouveautés produits et business.



FACEBOOK [.com/ForeverFranceHQ/](https://www.facebook.com/ForeverFranceHQ/)

Contenu facile d'accès. Likez notre page Facebook pour un contenu conforme à partager à votre tour sur votre fil d'actualité et rester en contact avec vos clients et prospects.

FACEBOOK [.com/foreverglobalhqbusiness](https://www.facebook.com/foreverglobalhqbusiness)

Evènements, motivations, nouveautés et plus encore! Likez notre page facebook dédiée au business pour avoir un aperçu des dernières formations et motivations Forever pour les FBO.



INSTAGRAM [.com/foreverfrancehq](https://www.instagram.com/foreverfrancehq)

Notre histoire au travers de photos. Suivez notre parcours et découvrez les meilleurs produits au monde.

INSTAGRAM [.com/foreverglobalhqbusiness](https://www.instagram.com/foreverglobalhqbusiness)

Restez connecté au business. Notre business sur Instagram non seulement permet de voir ce qu'il se passe en coulisses dans le monde Forever, mais également de s'informer sur les nouveautés pour les FBO.



PINTEREST [.fr/foreverfranceHQ/](https://fr.pinterest.com/foreverfranceHQ/)

Soyez inspiré pour votre prochain cocktail d'Aloe ou bien trouvez notre dernière motivation fitness à épingler sur vos tableaux.



TWITTER [.com/ForeverFranceHQ](https://twitter.com/ForeverFranceHQ)

Rejoignez la conversation. Notre page Twitter est remplie de contenu fun à apprécier et partager.



YOUTUBE - [Forever France TV](#)

Regardez les dernières videos business et produits que vous pourrez partager avec vos clients et prospects.

Vous assurer la plus haute qualité

Nous sommes un des plus grands producteurs d'Aloe vera et de produits à base d'Aloe vera au monde.

Nos produits à l'Aloe vera ont été les premiers à être certifiés par l'International Aloe Science Council Seal of Approval en matière de concentration et de pureté de l'Aloe. Une large part de nos produits est labellisée Kasher et Halal.

foreverliving.fr



Trademarks © Reg. US. Pat. & TM Office
©2024 Aloe Vera of America, Inc. All rights reserved

FOREVER
LIVING  PRODUCTS™