

# CODE D'ÉTHIQUE



Version: 03/2021

# CONTENU

- 1 Marketing chez Lyconet
- 2 Être un Marketeur Lyconet
- 3 Directives de communication
- 4 Promouvoir les produits et services
- 5 Directives medias sociaux
- 6 Confidentialité et protection des données

# 1

# Pour que les gens réussissent

La vision de Lyconet

# Le Marketing chez Lyconet c'est ...

- ... communiquer et informer.
- ... établir des contacts et entretenir les relations.
- ... partage d'expériences et d'aventures.
- ... unir nos forces pour réussir!

# 2

Vous devez  
saisir toutes les  
chances qui se  
présentent.

Mario Kapun  
CEO de Lyconet International AG

# En tant que Marketeur Lyconet...

- ... J'agis toujours de manière professionnelle.
- ... Je traite les autres Marketeurs Lyconet avec respect et considération.
- ... Je ne parle pas de Lyconet, de ses employés et des autres Marketeurs de manière dédaigneuse ou condescendante.
- ... J'agis conformément à la réglementation énoncée dans le Contrat de Marketing Lyconet et à toute autre disposition légale.
- ... J'informe immédiatement Lyconet de toute violation connue de ses directives par un autre Marketeur.

CHEZ LYCONET, NOUS  
FAISONS EN SORTE QUE LES  
GENS TRAVAILLENT  
ENSEMBLE, EN S'AMUSANT ET  
EN CRÉANT LA COMMUNAUTÉ  
MARKETING QUI A LE PLUS  
DE SUCCÈS AU MONDE.

La mission de Lyconet

# Comment je me présente au monde en tant que Marketeur

## À faire

- ✓ Je me présente en tant que Marketeur Lyconet indépendant.
- ✓ Je me concentre uniquement sur les produits et services liés au business model Lyconet et au programme Benefit.
- ✓ J'informe immédiatement mon bureau régional si je suis en contact avec de grandes entreprises de distribution (avec plus de 10 succursales ou 100 employés).
- ✓ Je n'approche que les personnes majeures pour les informer du business model Lyconet.

## Lyconet



## À ne pas faire

- ✗ Je ne donne pas l'impression d'être un employé de Lyconet ou de l'une de ses sociétés affiliées.
- ✗ Je ne recommande ni ne fait la promotion (verbalement ou par écrit) les adhésions ou les produits d'autres sociétés de marketing.
- ✗ Je ne négocie pas avec de grandes entreprises de vente au détail.
- ✗ Je n'approche pas les mineurs et les informe sur le business model Lyconet.

# 3

LA QUALITÉ DE  
VOTRE  
COMMUNICATION EST  
LA QUALITÉ DE  
VOTRE VIE.

Tony Robbins  
Business Strategist

# Ce que je communique

## À faire

- ✓ Je partage mes expériences personnelles avec les autres.
- ✓ Je parle du succès qui peut être obtenu grâce au travail acharné et au dévouement.
- ✓ Je donne une représentation réaliste de mon style de vie et de mon succès.
- ✓ Je décris avec précision les gains potentiels.

## À ne pas faire

- ✗ Je ne fais pas semblant que les Marketeurs Lyconet n'ont pas besoin de travailler pour leur succès.
- ✗ Je ne parle pas de revenus passifs concernant les gains qu'un Marketeur Lyconet peut recevoir.
- ✗ Je ne garantis pas le succès ou ne décris pas les gains potentiels de manière trompeuse ou incorrecte.

# Comment je communique

## À faire

- ✓ Je n'utilise que les supports de communication approuvés par Lyconet dans la version publiée sur [www.lyconet.com](http://www.lyconet.com).
- ✓ Je vérifie si les matériaux que j'utilise correspondent à la version actuellement disponible sur [www.lyconet.com](http://www.lyconet.com).
- ✓ Je m'abstiens d'utiliser les logos d'entreprise appartenant à Lyconet ou à l'une de ses sociétés ou marques affiliées (telles que myWorld, Child & Family Foundation, Greenfinity Foundation ainsi que les logos de marchands de fidélité ou d'autres partenaires de coopération).



## À ne pas faire

- X Je ne crée pas mes propres matériaux pour établir et étendre mon organisation.
- X Je n'utilise pas de supports de communication expirés ou de documents qui n'ont pas été créés par Lyconet.
- X Je n'utilise pas les logos de Lyconet ou de l'une de ses sociétés affiliées et marques, que ce soit sur des supports imprimés ou en ligne.

# 4

RIEN NE VOUS  
ARRETE DE  
RÉUSSIR MAIS  
VOUS-MÊME.

Eric Worre

Speaker, Trainer et Consultant

# Comment je fais la promotion des produits et services

## À faire

- ✓ J'explique soigneusement et correctement les opportunités commerciales présentées par Lyconet lorsque je parle à de nouveaux Marketeurs potentiels.
- ✓ Je précise que personne n'est obligé d'acheter des services ou des produits pour devenir un Lyconet Marketeur.
- ✓ J'utilise les documents fournis par Lyconet pour décrire et expliquer les avantages et l'utilisation appropriée des produits et services de manière honnête.



## À ne pas faire

- ✗ Je ne fais pas de fausses promesses en ce qui concerne le business model de Lyconet.
- ✗ Je n'oblige pas les parties intéressées à acheter des produits et services.
- ✗ Je ne crée pas mes propres supports de vente pour les produits et services liés à Lyconet et au Benefit Program.

# 5

LES ENTREPRENEURS  
TROUVENT DES MOYENS  
POUR ATTEINDRE ET SE  
CONNECTER AVEC PLUS  
DE PERSPECTIVES.

Eric Worre

Speaker, Trainer et Consultant

# Comment j'utilise les réseaux sociaux

## À faire

- ✓ Je m'assure toujours que le site officiel ([www.lyconet.com](http://www.lyconet.com)) et les chaînes de réseaux sociaux officielles sont liées et utilisés comme référence et source d'inspiration pour mes propres publications sur Lyconet sur les réseaux sociaux.
- ✓ Je contacte immédiatement Lyconet si des commentaires négatifs ou du contenu concernant l'entreprise sont publiés.



## À ne pas faire

- ✗ Je ne diffuse pas d'informations sur Lyconet sans vérifier la source et la validité du contenu.
- ✗ Je ne partage pas d'informations sur Lyconet qui ne proviennent pas des chaînes de médias sociaux officielles de Lyconet.
- ✗ Je ne réagis pas aux commentaires négatifs ou au contenu concernant Lyconet sans en informer Lyconet à l'avance et sans avoir reçu leur consentement explicite.

# Comment j'utilise les réseaux sociaux



## À faire

- ✓ Je me présente en tant que Marketeur Lyconet indépendant.
- ✓ Je mentionne mes propres expériences avec l'activité Lyconet ainsi que les produits et services liés au business model Lyconet et au Benefit Program.
- ✓ J'établis des contacts et j'informe les parties intéressées sur Lyconet.
- ✓ J'utilise uniquement des images et des logos pour mon profil et mon site Web que j'ai créé moi-même.

## À ne pas faire

- ✗ Je n'utilise pas de logos protégés par des marques déposées de Lyconet ou de ses sociétés et marques affiliées.
- ✗ Je n'utilise pas de marques déposées de Lyconet ou de ses sociétés affiliées et marques pour mes propres sites ou groupes.
- ✗ Je ne diffuse pas d'informations fausses ou incorrectes sur les produits et services liés au business model Lyconet et au Benefit Program.

# 6

TOGETHER  
WE ARE  
STRONG

La devise de Lyconet

# Comment j'adhère aux règles de protection des données et de confidentialité

## À faire

- ✓ Je garde confidentielles mes informations de connexion personnelles pour [www.lyconet.com](http://www.lyconet.com).
- ✓ J'utilise uniquement mes propres informations de connexion personnelles.
- ✓ J'observe la confidentialité de tous les secrets commerciaux Lyconet.



## À ne pas faire

- ✗ Je ne me sers pas de mes informations de connexion personnelles de manière irresponsable.
- ✗ Je n'utilise pas les informations de connexion d'autres Marketeurs, clients ou Marchands de fidélité
- ✗ Je ne partage pas d'informations commerciales confidentielles avec d'autres.
- ✗ Je ne contacte aucun média papier ou en ligne pour discuter de Lyconet sans avoir préalablement reçu le consentement explicite de Lyconet.

VOUS N'AVENCEREZ  
JAMAIS SI VOUS NE  
COMMENCEZ PAS. IL  
N'Y A PAS D'MEILLEUR  
MOMENT POUR  
COMMENCER  
QU'AUJOURD'HUI.

Eric Worre

Speaker, Trainer et Consultant