

PLAN DE VENTES ET DE MARKETING

VUE D'ENSEMBLE

Le Plan marketing d'Herbalife vous offre des opportunités exceptionnelles qui peuvent vous mener jusqu'aux niveaux les plus élevés de succès et de réussite. Le plan a été conçu pour les Distributeurs Indépendants par le premier Distributeur d'Herbalife, le Fondateur Mark Hughes. Le résultat est sans conteste l'un des meilleurs plans marketing de l'industrie. Le Plan marketing d'Herbalife verse 73% des revenus issus des produits aux Distributeurs Indépendants sous forme de bénéfices sur la vente au détail et en gros, de royalties, de primes et d'encouragements. Ce plan d'affaires testé et à l'efficacité prouvée est destiné à récompenser au maximum les efforts des Distributeurs et vise à fournir un revenu complémentaire appréciable.

L'Opportunité Herbalife et le plan marketing sont identiques pour tous les Distributeurs Indépendants. Le succès de chaque Distributeur dépend notamment de deux facteurs:

- le temps, les efforts et l'engagement qu'un Distributeur consacre à son activité Herbalife ;
- les ventes de produits réalisées par le Distributeur et sa lignée inférieure.

Ces deux facteurs soulignent l'importance de la responsabilité d'un Distributeur Indépendant de former, soutenir et motiver son équipe.

Les pages suivantes décrivent les différents niveaux du plan de vente et de marketing d'Herbalife. Chaque niveau propose des qualifications spécifiques ainsi que des avantages liés à ces qualifications afin de récompenser les Distributeurs Indépendants de leurs efforts et d'accroître leur succès.

Devenir Distributeur Indépendant

La première étape importante

Pour devenir Distributeur Indépendant, vous devez acheter un kit officiel de Distributeur Herbalife (appelé International Business Pack ou IBP) à un Distributeur Indépendant Herbalife qui devient votre parrain.

Inscription

Vous devenez officiellement Distributeur Herbalife lorsque votre contrat de distributeur dûment rempli a été traité et accepté par le Siège Social d'Herbalife. Cette formalité ne dure que quelques jours. Une fois que votre demande a été enregistrée, votre contrat avec Herbalife devient immédiatement effectif et vous donne tous les droits, responsabilités et privilèges d'un Distributeur.

Opportunités de revenus

Le Plan Marketing d'Herbalife offre de nombreuses opportunités pour gagner un revenu ainsi que d'autres récompenses.

Gains réalisés par la Vente au Détail

25%-50%

Revenu gagné par la vente au détail des produits Herbalife à vos clients.

Commission

jusqu' à 25%

La différence entre ce que vous payez pour les produits et ce que les Distributeurs Indépendants de votre Lignée Inférieure paient pour leurs produits.

Primes de Royalties jusqu'à 5% sur trois niveaux

En tant que Superviseur, vous pouvez gagner une prime jusqu'à 5% du montant des commandes facturées aux Superviseurs des trois premiers niveaux actifs de votre Lignée Inférieure.

Primes de Production Mensuelles

Les membres de l'Equipe TAB peuvent gagner une Prime de Production Production organisationnelle de 2 à 7 %.

Primes Annuelles

Une prime est versée aux meilleurs Distributeurs en reconnaissance d'une performance exceptionnelle.

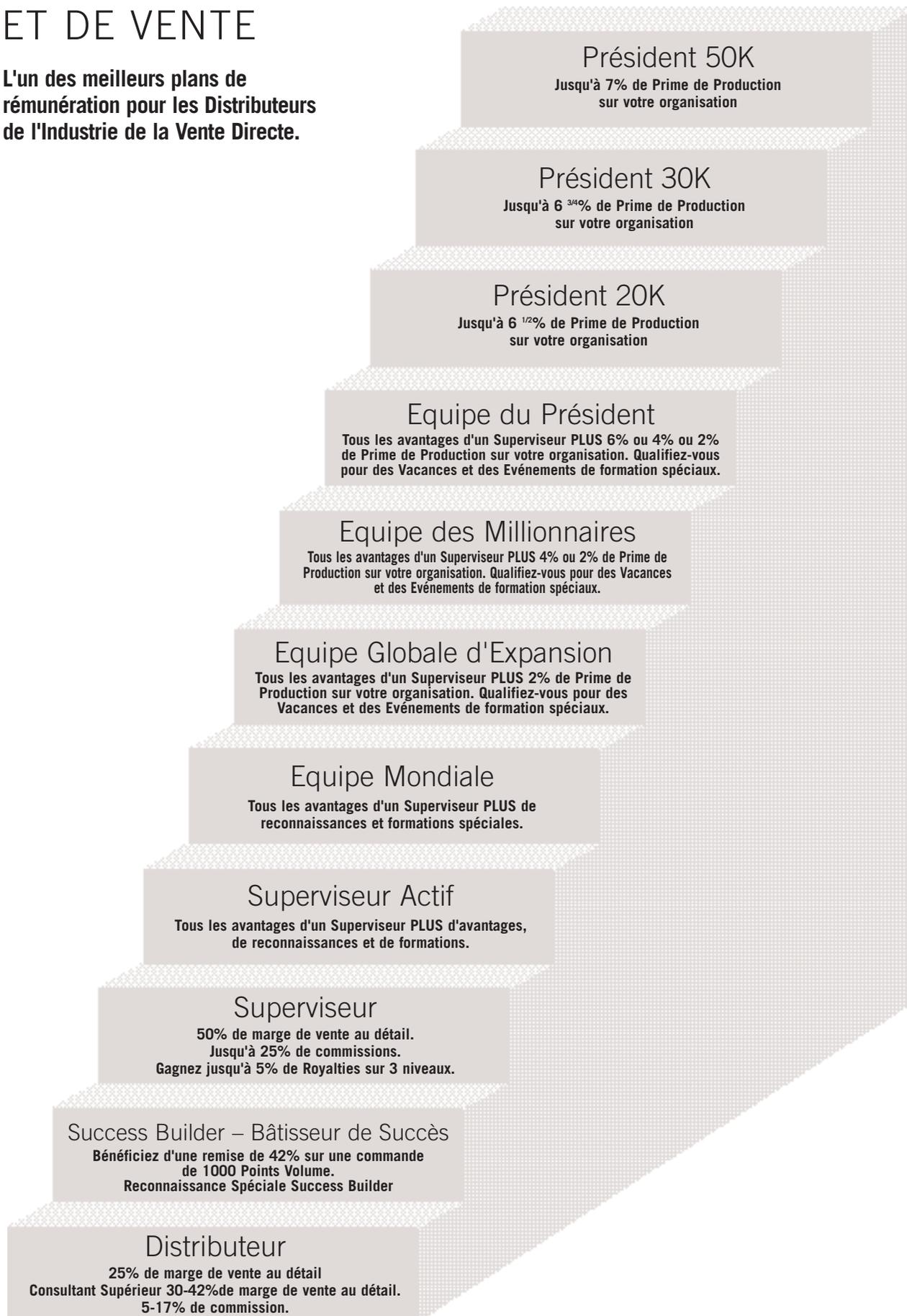
Qualifiez-vous pour des Vacances et des Événements de Formation spéciaux.

Les membres de l'Equipe TAB qui se qualifient sont récompensés pour leurs performances et pour leurs efforts continus dans le développement de leur activité.

Et beaucoup d'autres promotions et primes spéciales au cours de l'année.

PLAN DE MARKETING ET DE VENTE

L'un des meilleurs plans de
rémunération pour les Distributeurs
de l'Industrie de la Vente Directe.



Comprendre le terme "Volume"

Nous utilisons le terme "Volume" tout au long de ce manuel. Le volume est l'élément clé du Plan marketing et constitue la condition de base requise pour se qualifier et parvenir à des niveaux supérieurs.

Chaque produit Herbalife a une valeur en Points Volume identique dans tous les pays (Cf. formulaires de commande et listes des prix pour de plus amples informations). Cependant, aucun Point Volume n'est applicable au Kit de Distributeur, aux articles de documentation et aux outils de vente. Lorsque vous commandez vos produits, vous accumulez une quantité de Points Volume applicable aux produits commandés. Les Points Volume relatifs à chaque commande que vous passez vont se cumuler et vont vous permettre d'une part, de vous qualifier pour les différents niveaux de Distributeur (par exemple Consultant Supérieur ou Superviseur, etc.) et d'autre part, de bénéficier des avantages attachés à ces différentes qualifications.

Le volume est accumulé sur une base mensuelle. Vous commencez à accumuler du volume le premier jour de chaque mois et vous continuez jusqu'au dernier jour ouvrable de ce mois.

Le volume vous est crédité de diverses manières en fonction de la personne qui a acheté le volume, son statut et son pourcentage de remise, de votre propre statut de Distributeur et d'autres facteurs du Plan Marketing et de Vente Herbalife. Le volume est calculé en fonction de la valeur des Points Volume accumulés des produits commandés en un mois.

Le volume vous est crédité de plusieurs manières dans le Plan Marketing Herbalife, comme cela est illustré par les définitions et les exemples suivants.

Exemple de Volume Personnel

Votre Volume Personnel comprend les Points Volume qui vous sont attribués lorsque vous achetez des produits auprès d'Herbalife, ainsi que les Points Volume correspondant aux produits achetés par les Distributeurs de votre Lignée Inférieure, à l'exclusion des Points Volume correspondant aux commandes qui ont bénéficié d'une remise de 50% , passées par des Superviseurs en voie de qualification ou déjà Pleinement Qualifiés.

Les Distributeurs de votre lignée ne peuvent acheter leurs produits qu' auprès d'Herbalife. Leur volume compte dans votre Volume Personnel. De ce fait, si vous êtes un Superviseur Pleinement Qualifié, toutes vos commandes propres passées avec une remise de 50% comptent dans votre Volume Personnel, ainsi que toutes les commandes passées par votre lignée de Distributeurs et de Consultants Supérieurs avec une remise de 25% à 42%.

VOLUME PERSONNEL

| | Achats | = | Volume Personnel / % de remise |
|--------------------------|--|---|--------------------------------|
| A Superviseur | 1500 pts Vol. personnel + Volume de B,C et D | = | Volume Personnel 2600 |
| B Distributeur | 500 pts Vol. + volume C + D @ 41% de remise | = | Volume Personnel 1100 |
| C Distributeur | 200 pts Vol.+ volume D @ 38% de remise | = | Volume Personnel 600 |
| D Distributeur | 400 pts Vol. @ 30% de remise | = | Volume Personnel 400 |

Exemple de Volume de Groupe

Votre Volume de Groupe est constitué par les points correspondant aux commandes qui ont bénéficié d'une remise de 50% temporaires, passées par les Superviseurs en Voie de Qualification de votre Lignée Inférieure.

Ce volume temporaire à 50% est accumulé en tant que Volume Personnel pour le Superviseur en cours de qualification qui a passé commande, mais correspond au

VOLUME DE GROUPE

| | | | |
|--------------------------|---|---|-----------------------|
| A Superviseur | 2500 pts Vol. Personnels+ volume de B & C | = | Volume Personnel 6500 |
| B Distributeur | 1000 pts Vol. à 50% de remise temporaire+ volume de C | = | Volume Personnel 5000 |
| C Distributeur | 4000 pts Vol à 42% de remise | = | Volume Personnel 4000 |
| | | | Volume Total 7500 |
| | | | Volume de Groupe 1000 |

Volume de Groupe pour le Superviseur pleinement qualifié. Le Superviseur Pleinement Qualifié peut gagner des Primes de Royalties sur son Volume de Groupe si toutes les autres conditions de Primes de Royalties sont remplies. Cf. sections "Se qualifier en tant que Superviseur" et "50% temporaires" pour des détails complets.

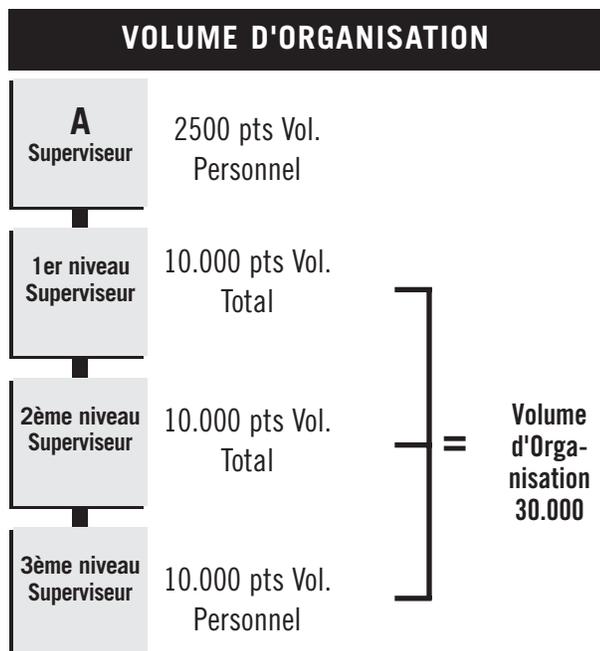
Volume Total

Le Volume Total est l'addition du Volume Personnel et du Volume de Groupe d'un Superviseur. Cf. les exemples précédents pour le Volume Total du Superviseur. C'est en fonction de votre Volume Total que pourra être déterminée votre qualification pour les différents statuts et Equipes de Distributeurs.

Volume d'Organisation

Votre Volume d'Organisation, constitué par le Volume Total réalisé par chacun des Superviseurs des trois premiers niveaux de votre Lignée Inférieure, est le volume sur lequel un Superviseur Pleinement Qualifié va gagner des Royalties.

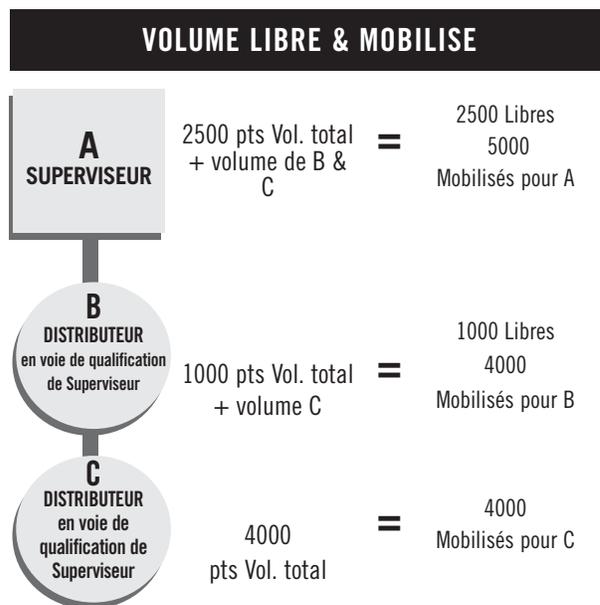
Volume libre et mobilisé



Volume Mobilisé : tout volume produit par tout distributeur en voie de qualification de Superviseur dans votre lignée inférieure, qui a atteint 2500 Points Volume ou plus à 25 % jusqu'à 42 % de remise, en un mois calendaire.

Volume Libre : tout volume produit par un distributeur indépendant dans votre lignée inférieure, qui atteint moins de 2500 Points Volume sur un mois calendaire, plus votre propre Volume Personnel. De ce fait, ce volume correspond aux points qui ne sont pas utilisés par des Distributeurs à des fins de qualifications de Superviseurs.

L'exemple ci-dessus illustre la façon selon laquelle sont déterminés les Volumes Libres et Mobilisés pour chaque Distributeur.

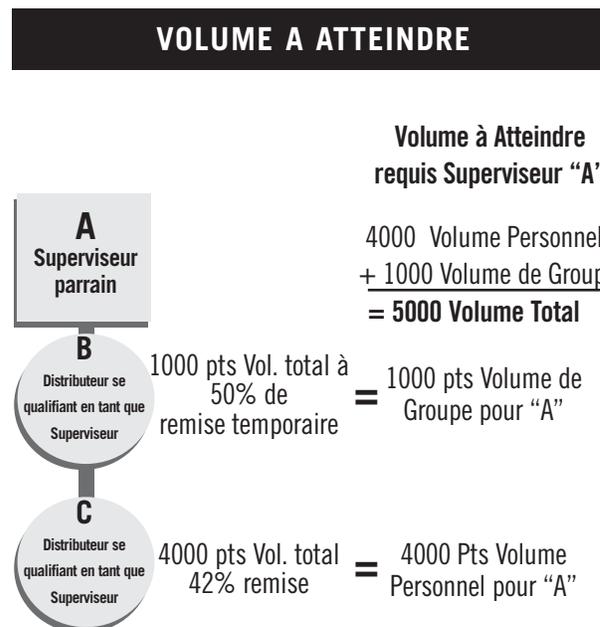


Volume à Atteindre

Le Volume à Atteindre est celui qu'un Superviseur Parrain doit atteindre au cours du mois pendant lequel un des Distributeurs de sa Lignée Inférieure se qualifie en tant que Superviseur.

En effet, au moyen des commandes qu'il passe lui-même auprès d'Herbalife ainsi que de celles passées par les Distributeurs de sa Lignée Inférieure, le Superviseur Parrain doit atteindre un Volume Total égal ou supérieur à celui réalisé au cours du même mois par le Distributeur de sa Lignée Inférieure qui se qualifie en tant que Superviseur.

Le Volume à Atteindre est la manière pour Herbalife de vérifier et de valider la qualification des nouveaux Superviseurs. Lorsqu'un Superviseur parraine un



Distributeur vers un statut de Superviseur, le Volume Total du Superviseur parrainant doit être au moins égal au Volume Total du/des Distributeur(s) de sa lignée inférieure qui se qualifient le même mois. Si le Superviseur Parrain n'atteint pas le Volume réalisé par le Distributeur de son niveau inférieur qui se qualifie en tant que Superviseur, ce dernier sera rattaché au premier niveau de Superviseur du Superviseur Parrain.

Les exemples précédents illustrent la quantité de Volume Personnel et de Volume Total qui doit être atteinte par le Superviseur parrainant, pour les Distributeurs de lignée inférieure qui se qualifient en tant que Superviseur. Dans cet exemple, "A", le Superviseur parrainant, doit atteindre au moins 4000 points de Volume Personnel et au moins 1000 points de Volume de Groupe pendant le mois où "B" et "C" se qualifient en tant que Superviseur afin de confirmer le volume qu'ils reportent sur leur demande de Superviseur. Cette obligation de volume pour le Superviseur est considérée comme sa condition requise de Volume à Atteindre.

AVANTAGES DU DISTRIBUTEUR

Marge sur vente au détail

En tant que Distributeur Indépendant, vous ne pouvez acheter les produits qu'auprès d'Herbalife avec une remise de 25 à 50%. Lorsque votre volume augmente, cette remise augmente jusqu'à un maximum de 50% si vous vous qualifiez en tant que Superviseur. En revendant ces produits au détail à des clients aux prix de vente conseillés par Herbalife, vous réalisez - en fonction du volume commandé - une marge de 25% à 50%. La différence entre le prix réduit du produit que vous payez et le prix de vente au détail est votre marge de vente au détail (Cf. exemple ci-dessus).

| MARGE DE VENTE AU DETAIL | | |
|-----------------------------|----------------------|-------|
| Vente au détail prix net | Coût (remise 25%) | Marge |
| 100 € | 75 € | 25 € |

Marge de vente en gros (Commissions)

Outre la marge de vente au détail, vous pouvez également en tant que Distributeur Herbalife gagner une commission sur les produits achetés par vos Distributeurs. Votre marge de vente en gros, également appelée commission, est la différence entre le prix avec remise que vous payez pour les produits et le prix avec remise payé par vos Distributeurs.

Lorsque vos Distributeurs achètent leurs produits directement auprès d'Herbalife, Herbalife verse la différence de pourcentage de remise au Superviseur pleinement qualifié sur la commande lors du versement mensuel des

Royalties et commissions. Ces paiements sont appelés commissions et constituent la marge de vente en gros.

| MARGE SUR VENTE EN GROS | | | |
|-------------------------|------------|-------------------|----------------|
| | Votre coût | Coût Distributeur | Votre bénéfice |
| Vente au détail | (à 50%) | (à 25%) | |
| 100 € | 50 € | 75 € | 25 € |

CONSULTANT SUPÉRIEUR

Améliorer vos marges grâce à la charte décroissante

Lorsque vous vendez plus de produits Herbalife et que votre Volume Total augmente, vous êtes promu Consultant Supérieur et vous pouvez acheter des produits selon une charte décroissante de remise de 30% à 42% sur le prix de vente au détail, ce qui vous laisse une marge de profit plus importante. Il y a trois manières de se qualifier pour acheter des produits en fonction de la charte décroissante

1. Passez une seule commande de 400 Points Volume. Cela vous place automatiquement sur la charte décroissante et vous permet de passer cette commande et les suivantes avec une remise de 30% à 42% sur le prix de vente au détail.

Exemple A : si vous passez une seule commande de 400 Points Volume, cela vous permet de bénéficier d'une remise de 30% sur cette commande

Exemple B : si vous passez une commande de 800 Points Volume, toute la commande bénéficie d'une remise de 40%

2. Accumulez 800 Points Volume de Volume Total, composé de commandes inférieures à 400 Points Volume chacune en un mois, et vous vous qualifiez également pour le système de la charte décroissante. Les 800 Points Volume seront acquis avec une remise de 25%, mais les achats suivants bénéficieront d'une remise selon charte décroissante ci-dessous avec 800 Points Volume initiaux comptés dans le volume mensuel.

Exemple : Vous passez quatre commandes de 200 Points Volume en un mois avec une remise de 25% (800 Points Volume accumulés). Si vous passez une commande de 100 Points Volume supplémentaires au cours de ce mois, elle bénéficiera d'une remise de 40%

3. Accumulez 400 Points Volume en Points Volume Total chaque mois pendant deux mois consécutifs et vous vous qualifierez également pour la charte décroissante. Tous les achats au cours de ces deux mois bénéficieront d'une remise

CHARTRE DECROISSANTE DES CONSULTANTS SUPERIEURS

| Volume mensuel | Remise |
|-----------------------|---------------------------------------|
| 0-424 pts Vol. | 30% |
| 425-549 pts Vol. | 35% |
| 550-799 pts Vol. | 38% |
| 800-999 pts Vol. | 40% |
| 1000-1999 pts Vol. | 41% |
| 2000-4000 pts Vol. | 42% |
| Plus de 4000 pts Vol. | Privilèges d'achat à 50 % temporaires |

de 25%, sauf si au cours de cette période vous remplissez les conditions pour (1) ou (2) ci-dessus. Au début du mois suivant ces deux mois, tous les achats bénéficieront d'une remise selon la charte figurant ci-dessous.

Remarque :

Tout votre volume de vente personnel, plus le volume des ventes de vos Distributeurs, comptent pour votre Volume Total. Une fois que vous bénéficiez de la charte décroissante, votre remise ne sera jamais inférieure à 30%, aussi longtemps que vous resterez Distributeur actif. Plus vous vendez, plus votre potentiel de marges est important. Souvenez-vous que chaque mois, vous commencez à 30% et que vous pouvez bénéficier de la charte jusqu'à 42% de remise.

En bénéficiant de la charte décroissante, vous pouvez également gagner des commissions sur les ventes des Distributeurs de votre lignée inférieure. Par exemple : l'un de vos Distributeurs passe une commande. Votre remise est de 40% et celle de votre Distributeur de 30%. Vous gagnez 10% de marge sur la commande du Distributeur de votre lignée inférieure.

AVANTAGES DU SUCCESS BUILDER *

Une opportunité unique

En tant que Distributeur Herbalife, vous avez l'opportunité de passer une commande unique de 1000 Points Volume avec une remise de 42%. Cela vous permet de vous qualifier en tant que Success Builder*. En tant que Success Builder*, vous pourrez acheter des produits avec une remise de 42% pendant le reste du mois. En passant votre commande de Success Builder* auprès d'Herbalife, vous êtes automatiquement enregistré à ce statut prestigieux.

En tant que Success Builder*, vous :

- Bénéficiez d'une remise de 42% sur votre commande de Success Builder*.
- Bénéficiez d'une remise de 42% sur toutes les commandes supplémentaires passées au cours de ce mois.

Volume de vente libre et mobilisé

AVANTAGES DU SUPERVISEUR



En tant que Superviseur Herbalife, vous bénéficierez du pourcentage de remise le plus élevé, 50%, plus des bénéfices de vente au détail et en gros et vous avez la possibilité de percevoir des Primes de Royalties. Un Superviseur Pleinement Qualifié est éligible pour :

- Percevoir des marges de vente au détail de 50%.
- Percevoir des marges de vente en gros allant jusqu'à 25%.
- Percevoir des Primes de Royalties de 1% à 5% sur ses Superviseurs du premier niveau.
- Percevoir des Primes de Royalties de 1% à 5% sur ses Superviseurs du second niveau.
- Percevoir des Primes de Royalties de 1% à 5% sur ses Superviseurs du troisième niveau.
- Participer à des ateliers spéciaux et à des sessions de formation.
- Des qualifications spéciales de Superviseur

**Bâtisseur de Succès*

Se qualifier en tant que Superviseur

Il y a deux manières de se qualifier en tant que Superviseur:

- **Qualification en un mois :** atteignez 4000 Points Volume en un mois (avec un minimum de 1000 points de Volume Libre sur ces 4000 Points Volume).
- **Qualification en deux mois :** atteignez 2500 Points Volume en deux mois consécutifs (avec un minimum de 1000 points de volume Libre sur ces 2500 Points Volume par mois).

Tout le volume de vente de vos Distributeurs plus votre propre volume de vente comptent dans votre Volume Total.

Volume de vente libre et mobilisé

Le volume de vente mobilisé est le volume utilisé pour des besoins de qualification par quelqu'un dans votre lignée inférieure. Le volume de vente mobilisé est le volume produit par tout Distributeur (qui a atteint 2500 Points Volume ou plus avec une remise de 42% ou moins, en un mois) se qualifiant en tant que Superviseur dans votre organisation personnelle. Le Volume Libre est le volume produit par un membre de votre organisation personnelle qui a atteint moins de 2500 Points Volume en un mois, plus tout votre Volume Personnel. De ce fait, c'est le volume qui n'est utilisé par personne pour des besoins de qualification en tant que Superviseur.

Demande de Superviseur

Les Distributeurs sont promus Superviseurs le premier jour du mois suivant le mois où leur volume de qualification a été atteint.

Le Distributeur qui se qualifie en tant que Superviseur doit compléter et envoyer à Herbalife la demande de Superviseur. Ces formulaires sont disponibles auprès d'Herbalife ou du Superviseur de votre lignée supérieure. Cette demande dûment complétée et accompagnée de toutes les pièces demandées, doit être soumise dès le premier jour du mois suivant la qualification et reçue par Herbalife avant le cinquième jour du mois. Si un Distributeur termine une qualification en deux mois en tant que Superviseur, une demande de Superviseur doit être complétée par mois de qualification et envoyée à Herbalife le premier jour du mois suivant les mois où le volume de qualification a été atteint.

Exemple 1 : si un Distributeur atteint 4000 Points Volume en septembre pour faire une qualification en un mois, une demande de Superviseur doit être soumise à Herbalife dès le 1er octobre et reçue par Herbalife avant le 5 octobre.

Exemple 2 : si un Distributeur atteint 2500 Points Volume en juillet pour son premier mois d'une qualification en deux mois, une demande de Superviseur doit être soumise à Herbalife dès le 1er août et reçue par Herbalife avant le 5 août. Si le même Distributeur atteint 2500 Points Volume en août pour terminer sa qualification, une autre demande de Superviseur doit être soumise à Herbalife dès le 1er septembre et reçue par Herbalife avant le 5 septembre.

N.B. : Le Superviseur qui qualifie un Distributeur de lignée inférieure à la position de superviseur doit avoir acquis le volume nécessaire auprès d'Herbalife au cours du ou des mois de qualification. Voir les règles spécifiques sur le Volume à Atteindre, règle n° 18 de la section Règles de Conduite et Procédures.

Privilèges d'achat à 50% temporaires (pour un Superviseur en cours de qualification)

Une fois que vous avez atteint 4000 Points Volume en un mois, toutes les commandes suivantes passées au cours du même mois bénéficient d'une remise temporaire de 50%. Votre Superviseur doit contacter Herbalife pour vous autoriser à acheter les produits avec la remise à 50% temporaires.

L'autorisation, une fois approuvée, est effective jusqu'au premier jour du mois suivant, date à laquelle vous aurez droit à tous les privilèges d'un Superviseur Pleinement Qualifié, à condition que toutes les autres conditions de Superviseur soient remplies.

Volume à Atteindre

Le Superviseur qui qualifie un Distributeur de sa lignée inférieure en tant que Superviseur doit avoir le volume requis (Volume à Atteindre) acquis auprès d'Herbalife au cours du/des mois de qualification. Référez-vous à l'exemple sur le Volume à Atteindre dans la section "Comprendre le terme de volume" et pour de plus amples détails, référez-vous à la section "Règles de Conduite", Règle n°18, dans ce Manuel.

Requalification en tant que Superviseur

Tous les Superviseurs doivent se requalifier annuellement entre le 1er février et le 31 janvier afin de conserver leurs droits et leurs privilèges. Les conditions requises pour la requalification sont identiques aux conditions requises pour la qualification en tant que Superviseur, avec tous les avantages dont bénéficie un Superviseur.

Le système informatisé vous requalifiera automatiquement chaque année si les conditions de volume sont remplies durant la période de qualification, de sorte qu'il n'est pas nécessaire de soumettre une demande (ex: vous vous qualifiez en tant que Superviseur le 1er Novembre 1997, vous devez vous requalifier entre le 01/02/98 et le 31/01/99).

En cas de non requalification chaque année avant le 31 janvier, le Superviseur sera rétrogradé au rang de Consultant Supérieur et perdra tous ses privilèges de Superviseur. Toutes les organisations de Superviseur de sa lignée inférieure seront définitivement enregistrées sous le premier Superviseur Pleinement Qualifié. Les Distributeurs non-Superviseurs resteront dans la lignée d'origine.

REVENU DE PRIMES DE ROYALTIES

En tant que Superviseur ayant des Superviseurs Pleinement Qualifiés ou en cours de qualification dans vos trois niveaux de lignée inférieure, vous pouvez vous qualifier pour percevoir des Primes de Royalties de 1% à 5% sur votre Volume d'Organisation. En effet, votre Prime de Royalties s'élève de 1% à 5% du montant des commandes hors taxes, hors remises, facturé aux Superviseurs (Pleinement Qualifiés ou en Voie de Qualification) des trois premiers niveaux de votre Lignée Inférieure. Les Primes de Royalties sont versées le 15 de chaque mois pour le mois précédent.

Trois niveaux de succès

Les personnes que vous parrainez personnellement en tant que Distributeurs Herbalife sont considérées comme votre premier niveau. Elles peuvent être des amis, des membres de votre famille ou des collègues de travail, ou même des gens que vous venez de rencontrer. Vous pouvez parrainer personnellement autant de personnes que vous le souhaitez dans tous les pays du monde dans lesquels Herbalife est officiellement représenté.

Lorsque ces Distributeurs de votre premier niveau parrainent eux-mêmes d'autres Distributeurs, ces nouveaux Distributeurs deviennent votre second niveau. Lorsque votre second niveau parraine à son tour d'autres personnes, celles-ci deviennent le troisième niveau de votre organisation Herbalife.

En formant vos Distributeurs et en les encourageant à suivre votre exemple, vous aidez chaque membre de votre équipe à se qualifier au niveau de Superviseur. En tant que Superviseur ayant des Superviseurs Pleinement Qualifiés ou en cours de qualification dans vos trois premiers niveaux, vous pouvez vous qualifier pour percevoir des Primes de Royalties comprises entre 1% et 5% sur votre Volume d'Organisation.

Paiement des Primes de Royalties

Votre pourcentage de Primes de Royalties est basé sur votre Volume Total du mois. Si vous produisez moins de 500 Points Volume, vous ne touchez aucune Prime de Royalties. Si vous produisez 2500 Points Volume ou plus, vous gagnez 5% sur vos trois niveaux actifs de lignée inférieure. La charte des Primes de Royalties montre les conditions de volume requises qu'un Superviseur doit remplir chaque mois pour pouvoir percevoir des Primes de Royalties. Les Primes de Royalties sont payées comme suit :

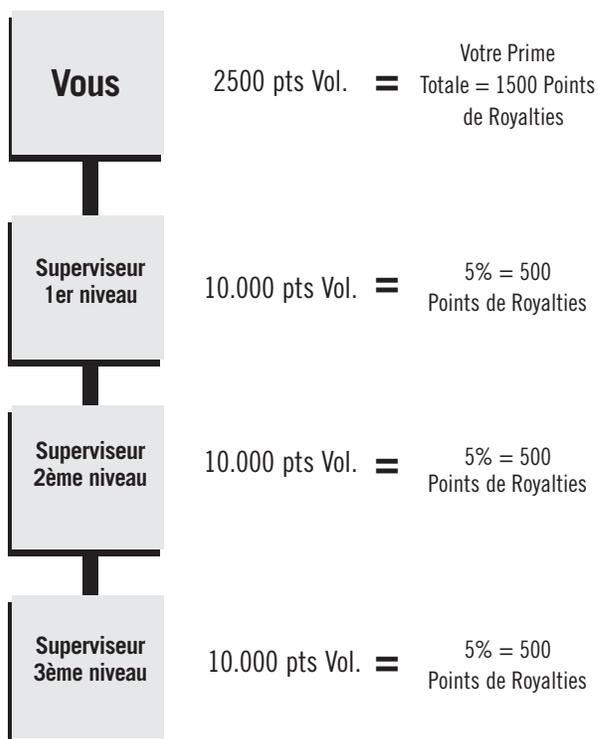
- Vous percevez des Primes de Royalties de 1% à 5% du montant des commandes hors taxes, hors remises, facturé aux Superviseurs de votre premier niveau inférieur, montant correspondant à leur Volume Total. Les Superviseurs de votre premier niveau sont donc ceux que vous avez personnellement parrainés.

CHARTRE DES PRIMES DE ROYALTIES

| Points Volume Total | % de Primes de Royalties |
|---------------------|--------------------------|
| 0 – 499 | 0% |
| 500 – 999 | 1% |
| 1000 – 1499 | 2% |
| 1500 – 1999 | 3% |
| 2000 – 2499 | 4% |
| 2500 plus | 5% |

- Vous recevez également des Primes de Royalties variant entre 1% et 5% du montant des commandes hors taxes, hors remises, facturé aux Superviseurs de votre second niveau inférieur, montant correspondant à leur Volume Total. Les Superviseurs de votre second niveau sont donc ceux parrainés par les Superviseurs de votre premier niveau.
- Enfin Herbalife vous verse des Primes de Royalties de 1% à 5% sur le montant des commandes hors taxes, hors remises, (facturé aux Superviseurs de votre troisième niveau inférieur montant correspondant à leur

EXEMPLE DE PRIMES DE ROYALTIES



Volume Personnel), les Superviseurs de votre troisième niveau inférieur sont ceux parrainés à leur tour par un Superviseur de votre second niveau inférieur.

Les Primes de Royalties sont calculées sur la base des prix des produits hors taxes et hors remises pratiqués dans le pays où la commande a été passée. Dans certains pays les Primes de Royalties sont payées en devise locale.

Les Primes de Royalties que vous recevez sont également affectées de points. Ces points, - appelés Points de Royalties-, vous permettront de vous qualifier pour les différentes Equipes TAB. Les points de Royalties correspondent à votre Volume d'Organisation multiplié par le pourcentage de Prime de Royalties auquel vous avez droit en fonction de votre Volume Total, complété, le cas échéant, par le Volume apporté par le différentiel de Royalties/Royalties Ascendantes. Dans l'exemple ci-dessus, un taux maximum de 5% est calculé sur 30 000 Points Volume Organisationnels, qui représente 1500 Points de Royalties.

Conditions requises supplémentaires

Les Superviseurs qui remplissent les conditions requises spécifiées pour percevoir des Primes de Royalties doivent également respecter la Règle des dix clients au détail et la Règle des 70% d'Herbalife pour gagner et recevoir les Primes de Royalties ainsi que la Prime de Production. Les Superviseurs doivent confirmer leur respect de ces conditions le cas échéant : (Formulaire des 10 clients et de la prime de production en annexes). Si le Superviseur ne remplit pas l'une de ces conditions, les Primes de Royalties et la Prime de Production ne seront pas versées au Distributeur.

AVANTAGES DU SUPERVISEUR ACTIF

La qualification de Superviseur Actif constitue désormais une étape du plan Marketing Herbalife. Du Superviseur au Superviseur Actif, à l'Equipe Mondiale et au-delà, le chemin qui mène au plus haut niveau de la réussite est désormais clairement établi dans le cadre du Plan Marketing, de façon à ce que vous puissiez expliquer à vos nouveaux Distributeurs, clients et prospects les différentes étapes de qualification.

Les Qualifications de Superviseur Actif

- Pin's Trois-Diamants : Un Superviseur pleinement qualifié accumule 2500 Points Volume Total pendant trois mois consécutifs
- Pin's Cinq-Diamants : Un Superviseur pleinement qualifié ainsi que 5 de ses Superviseurs de première ligne accumulent chacun 2500 Points Volume Total au cours de trois mois consécutifs

- Pin's Dix-Diamants : Un Superviseur pleinement qualifié ainsi que 10 de ses Superviseurs de première ligne accumulent chacun 2500 Points Volume total au cours de trois mois consécutifs

Veillez noter que chaque stade de qualification est unique et de ce fait ne peut être renouvelé.

AVANTAGES DE L'EQUIPE MONDIALE

Vous qualifier en tant que membre de l'Equipe Mondiale est une étape importante de votre activité Herbalife. Vous avez prouvé votre succès en vous qualifiant dans cette prestigieuse équipe. L'Equipe Mondiale est votre base de lancement pour vous qualifier dans l'Equipe TAB.



Pour vous qualifier :

Qualifiez-vous en atteignant 500 Points de Royalties en un mois OU 10.000 Points Volume Total en un mois après vous être qualifié pleinement en tant que Superviseur OU en atteignant 2500 Points Volume en quatre mois consécutifs OU 2500 Points Volume le mois suivant votre qualification en tant que Superviseur Actif.

Vous bénéficierez de :

- Tous les avantages d'un Superviseur.
- Un paquet de l'Equipe Mondiale contenant un certificat personnalisé de l'Equipe Mondiale, un pin's de l'Equipe Mondiale et un magnifique Journal Herbalife pour vos notes.
- Vous pourrez participer à des sessions de planification et de formation spéciales destinées à accélérer votre progression vers l'Equipe TAB.
- Vous pourrez accéder à des qualifications spéciales de la société.

AVANTAGES DE L'EQUIPE TAB

Les Superviseurs prospères ont la possibilité de passer à l'échelon supérieur du Plan marketing d'Herbalife, l'Equipe TAB (Top Achievers Business). S'ils remplissent les conditions initiales, les Superviseurs peuvent accéder au statut de l'Equipe TAB. Il existe trois niveaux à l'intérieur de l'Equipe TAB : l'Equipe Globale d'Expansion (GET), l'Equipe des Millionnaires et l'Equipe du Président.

Accéder au niveau de l'Equipe TAB est une reconnaissance prestigieuse au sein d'Herbalife. Le statut de l'Equipe TAB

indique que le Superviseur a développé une lignée inférieure de Superviseurs solide et active et a prouvé sa volonté d'assumer un rôle actif comme Distributeur Indépendant des produits Herbalife. Vous bénéficierez d'avantages supplémentaires de la société et accéderez au statut de Leader. Le fait d'accéder à chaque nouveau niveau de qualification vous permet de participer à des formations avancées, de gagner des primes de production inégalées et de vous qualifier pour des récompenses et des encouragements exceptionnels.

Prime de Production de l'Equipe TAB

En tant que membre de l'Equipe TAB, vous avez la possibilité de recevoir une Prime de Production de 2 % à 7 % sur votre lignée inférieure en fonction de votre Volume Total et de vos Points de Royalties. Les versements des primes de production sont effectués mensuellement à tous les membres de l'Equipe TAB qualifiés. Il est indispensable de soumettre un formulaire de demande de Prime de Production pour percevoir les versements de Prime de Production. Le formulaire doit être accepté et approuvé par Herbalife pour percevoir ces versements. Ce formulaire vous sera envoyé par Herbalife durant votre période de qualification. (Référez-vous aux qualifications individuelles par équipe pour les qualifications spécifiques de Prime de Production.)

Primes Annuelles

Une prime représentant un pourcentage des ventes mondiales d'Herbalife est distribuée annuellement aux meilleurs Distributeurs Herbalife en reconnaissance de leurs exceptionnelles performances de ventes de produits Herbalife.

Vacances et Événements de Formation

Parce que les récompenses et les reconnaissances sont d'une importance capitale, nous offrons des Vacances et Événements de Formation qui sont à la fois amusants et instructifs. Organisés en des lieux fabuleux à travers le monde, les Vacances et Événements de formation, vous apprendront à atteindre vos objectifs, à optimiser votre potentiel de revenu et à développer votre activité à l'étranger en partie depuis le confort de votre domicile ! Vous apprendrez tout cela tout en profitant de vacances excitantes et aventureuses qui auront sans nul doute un impact exceptionnel sur votre vie.

EQUIPE GLOBALE D'EXPANSION (GET)

Pour vous qualifier :

■ Qualifiez-vous en atteignant 1000 Points de Royalties pendant trois mois consécutifs. Le premier jour du mois suivant, vous serez qualifié en tant que membre de l'Equipe Globale d'Expansion.



Vous bénéficierez de :

- Une plaque et un pin's de l'Equipe Globale d'Expansion.
- Tous les avantages d'un Superviseur.

De plus, vous avez la possibilité de :

- Percevoir une Prime de Production de 2% sur le montant des commandes hors taxes, hors remises qui correspond au Volume de vente de votre lignée inférieure les mois où vous atteignez un minimum de 5000 Points Volume Total, un minimum de 1000 Points de Royalties et que tous les autres termes et conditions sont remplis.
- La prime de 2% est perçue sur la lignée inférieure jusqu'au premier membre de l'Equipe TAB lui-même qualifié par une prime.
- Qualifiez-vous pour des Vacances et des Événements de Formation spéciaux.
- Participation à des formations spéciales.
- Participation à des appels-conférence spéciaux.

EQUIPE DES MILLIONNAIRES

Pour vous qualifier :

■ Qualifiez-vous en atteignant 4000 Points de Royalties pendant trois mois consécutifs. Le premier jour du mois suivant, vous serez qualifié en tant que membre de l'Equipe des Millionnaires.



Vous bénéficierez de :

- Une plaque et un pin's de l'Equipe des Millionnaires.
- Tous les avantages d'un Superviseur.

De plus, vous avez la possibilité de :

- Gagner une Prime de Production de 2% ou 4% sur le volume de vente d'organisation de votre lignée inférieure. Le troisième mois suivant votre qualification complète en tant que membre de l'Equipe des Millionnaires, vous pourrez percevoir une Prime de Production allant jusqu'à

4% chaque mois si vous atteignez un minimum de 3000 Points Volume Total et un minimum de 4000 Points de Royalties.

- La prime de 2% ou 4% est perçue sur la lignée inférieure jusqu'au premier membre de l'Equipe TAB lui-même qualifié pour une prime.
- Qualification pour des Vacances et Evénements de formation spéciaux.
- Participation à des formations spéciales.
- Participation à des appels-conférence spéciaux.

EQUIPE DU PRÉSIDENT

- Equipe du Président : Réalisez 10 000 Points de Royalties pendant trois mois calendaires consécutifs. Après une période d'attente de trois mois, gagnez 2 à 6% de Prime de Production.
- Président 20K : Réalisez 20 000 Points de Royalties pendant trois mois calendaires consécutifs. Après une période d'attente de trois mois, gagnez 0,5% de Prime de Production de plus qu'un Président et ce, chaque mois où vous atteignez 20 000 Points de Royalties.
- Président 30K : Réalisez 30 000 Points de Royalties pendant trois mois calendaires consécutifs. Après une période d'attente de trois mois, gagnez 0,75% de Prime de Production de plus qu'un Président et ce, chaque mois où vous atteignez 30 000 Points de Royalties.
- Président 50K : Réalisez 50 000 Points de Royalties pendant trois mois calendaires consécutifs. Après une période d'attente de trois mois, gagnez 1% de Prime de Production de plus qu'un Président et ce, chaque mois où vous atteignez 50 000 Points de Royalties.
- Le quatrième mois suivant votre qualification complète en tant que membre de l'Equipe du Président, vous pourrez percevoir une Prime dépendant de votre niveau de qualification, chaque mois si vous atteignez un minimum de 2500 Points Volume Total et un minimum de 10 000 à 50 000 Points de Royalties.
- La prime de 6%, 6 ^{1/2} %, 6 ^{3/4} % ou 7 % est perçue sur tous les membres de votre lignée inférieure jusqu'au premier membre d'une équipe TAB lui-même qualifié et la prime de 4 % sur les lignées inférieures de tout membre de l'Equipe Globale d'Expansion de votre lignée inférieure et de 2 % sur les lignées inférieures de tout membre de l'Equipe des Millionnaires de votre lignée inférieure.
- Recevez une plaque et pin's prestigieux de l'Equipe du Président.



- Profitez de tous les avantages d'un Superviseur.
- Qualifiez-vous pour des Vacances et des Evénements de Formation.

Régularisation pour les Primes de Royaltie

Tous les membres de l'Equipe TAB doivent se requalifier chaque année pour être éligible pour la Prime de Production. Vous remplirez les conditions requises en atteignant un minimum de points de Royalties pour votre niveau de gain sur trois mois consécutifs durant les douze mois qui suivent soit le mois de qualification de votre prime de production, soit la date de votre dernière qualification dans une équipe TAB, soit votre dernier anniversaire de requalification.

En cas de non requalification durant cette période, vous conserverez votre statut dans l'Equipe à votre niveau actuel. Toutefois, pour continuer à gagner des Primes de Production, vous devez vous requalifier à l'un des niveaux de gain : 2 %, 4 %, 6 %, 6 ^{1/2} %, 6 ^{3/4} % ou 7 %. Si un membre ne se requalifie pas à un niveau particulier, la qualification originale doit être répétée, ainsi que la période d'attente requise avant de pouvoir être éligible pour obtenir à nouveau des primes à ce niveau.

EQUIPE PLUS DU PRESIDENT

Récompenses et reconnaissances de l'Equipe du Président



Boutons de manchette et/ou boucles d'oreille en or et diamants

Pour vous qualifier, vous devez réaliser 15 000 Points de Royalties chaque mois pendant trois mois consécutifs.



Un Diamant

Executive President's Team

Vous devez réaliser 10 000 points de Royalties pendant au moins 6 mois du 1er janvier au 31 décembre d'une année et compter un membre de l'Equipe du Président dans votre première ligne, membre qui a rempli toutes les conditions de qualification requises



Deux Diamants

Senior Executive President's Team

Pour vous qualifier, vous devez réaliser 10 000 Points de Royalties pendant au moins 6 mois du 1er janvier au 31 décembre d'une année et compter deux membres de l'Equipe du Président dans votre première ligne, membres qui ont rempli toutes les conditions de qualification requises.



Trois Diamants

International Executive President's Team

Pour vous qualifier, vous devez réaliser 10 000 Points de Royalties pendant au moins 6 mois du 1er janvier au 31 décembre d'une année et compter trois membres de l'Equipe du Président dans votre première ligne, membres qui ont rempli toutes les conditions de qualification requises.



Quatre Diamants

Chief Executive President's Team

Pour vous qualifier, vous devez réaliser 10 000 Points de Royalties pendant au moins 6 mois du 1er janvier au 31 décembre d'une année et compter quatre membres de l'Equipe du Président dans votre première ligne, membres qui ont rempli toutes les conditions de qualification requises.



Cinq Diamants

Chairman's Club

Pour vous qualifier, vous devez réaliser 10 000 Points de Royalties pendant au moins 6 mois du 1er janvier au 31 décembre d'une année et compter cinq membres de l'Equipe du Président dans votre première ligne, membres qui ont rempli toutes les conditions de qualification requises.

Dix Diamants

Cercle des Fondateurs

Pour vous qualifier, vous devez réaliser 10 000 Points de Royalties pendant au moins 6 mois du 1er janvier au 31 décembre d'une année et compter dix (10) membres de l'Equipe du Président dans votre première ligne, membres qui ont rempli toutes les conditions de qualification requises.

Récompenses de l'Equipe Plus

Les récompenses de l'Equipe Plus sont basées sur la production (volume de janvier à décembre). Ces récompenses sont décernées chaque année lors de l'Extravaganza.



Montre Panthère
Cartier 250 000
Points de Royalties



Bague en diamant
Marquise 500 000
Points de Royalties



Montre Panthère
Cartier en or et
diamant 750 000
Points de Royalties



Montre en diamant
1 000 000 Points
de Royalties

GLOSSAIRE

Les termes suivants sont utilisés tout au long de ce manuel. Certains ont des connotations spécifiques à Herbalife, et il vaut mieux vous familiariser avec eux et les intégrer à votre vocabulaire le plus rapidement possible.

Charte Décroissante : Tableau explicatif des remises progressives accordées sur le prix hors taxes, hors remises, aux Distributeurs qui ont atteint un certain Volume Total et qui sont promus au rang de Consultant Supérieur. Ces remises varient de 30% à 42% et elles peuvent temporairement atteindre 50%.

Client : toute personne qui n'a pas la qualité de Distributeur Indépendant Herbalife et qui achète les produits au prix de vente au détail.

Commission également appelée Marge de Vente en Gros : montant perçu par le Parrain sur les achats effectués auprès d'Herbalife par ses filleuls. Ce montant est constitué par la différence entre le prix d'achat hors taxes payé auprès d'Herbalife par le Parrain et le prix d'achat hors taxes payé auprès d'Herbalife par les Distributeurs de sa Lignée Inférieure. Cette commission est directement versée au premier superviseur par Herbalife.

Consultant Supérieur : un Distributeur qui a réalisé un Volume Total suffisant pour pouvoir bénéficier des remises figurant sur la charte décroissante.

Distributeur Indépendant : toute personne qui achète un Kit de Distributeur (IBP) et soumet une demande valable et complète de contrat de Distributeur Indépendant à Herbalife.

Distributeur premier niveau : tout Distributeur Indépendant que vous parrainez personnellement.

Equipe personnelle de Superviseur : L'Equipe personnelle comprend tous les Distributeurs de la Lignée Inférieure d'un Superviseur, qui ont la qualité de Distributeur, de Consultant Supérieur ou de Superviseur en cours de qualification.

Lignée : tous les Distributeurs faisant partie des Lignées supérieures et inférieures d'un Distributeur.

Lignée inférieure : tous les Distributeurs que vous avez parrainés personnellement, les personnes parrainées par les Distributeurs de votre premier niveau inférieur et ainsi de suite.

Lignée supérieure : votre Parrain, son Parrain, le Parrain de ce dernier, etc...

Marge de vente au détail : la différence entre le prix d'achat payé par le Distributeur auprès d'Herbalife après déduction d'une remise (de 25 à 50% sur les prix de revente conseillés) et le prix auquel ce Distributeur revend les produits à ses clients.

Marge de vente en gros : cf. Commission.

Membre de l'Equipe TAB : un Distributeur qui a rempli toutes les conditions requises pour devenir membre soit de l'Equipe Globale d'Expansion, soit de l'Equipe des Millionnaires, soit de l'Equipe du Président.

Mois de qualification : le mois calendaire au cours duquel un Distributeur atteint le volume requis pour se qualifier.

Parrain : un Distributeur Indépendant Herbalife, quelle que soit sa qualité, qui présente la candidature d'un nouveau Distributeur à Herbalife.

Points de Royalties : indicateur qui permet de déterminer la qualification d'un Superviseur pour se qualifier dans les différentes équipes TAB. Les Points de Royalties correspondent au Volume d'Organisation d'un Superviseur multiplié par le pourcentage de Primes de Royalties auquel ledit Superviseur a droit en fonction de son Volume Total, complété, le cas échéant, par le volume apporté par les Royalties Ascendantes/Différentiel de Royalties.

Points Volume : valeur exprimée en points, qui est attribuée à chaque produit Herbalife, de manière identique dans tous les pays. Les Points Volume sont utilisés pour déterminer la qualification d'un Distributeur pour bénéficier de remises, de Primes, de Royalties et de Primes de Production éventuelles.

Prime de Production : prime versée mensuellement aux membres de l'Equipe TAB qui remplissent les conditions requises. La Prime de Production varie de 2% à 7% en fonction du Volume Total Mensuel et des Points de Royalties réalisés par ceux-ci et est calculée sur le montant hors taxes, hors remises, facturé aux Superviseurs de sa Lignée Inférieure.

Primes de Royalties ou Royalties : primes perçues par un Superviseur variant de 1 à 5% - en fonction du Volume Total mensuel réalisé par celui-ci (actuellement, le minimum de Volume Total requis est de 500 points) - du montant hors taxes, hors remises, facturé aux Superviseurs des trois premiers niveaux actifs de sa Lignée Inférieure. Ce montant correspond à son Volume d'Organisation.

Règle des dix clients : un Distributeur doit réaliser au cours d'un mois donné au moins dix ventes au détail et ceci auprès de dix (10) clients différents, pour être en mesure de bénéficier de Primes de Royalties et de Primes de Production et éventuellement de la garantie de reprise des produits invendus en cas de résiliation du contrat.

Règle des 70% : Le Distributeur s'engage à vendre au cours d'un mois donné au moins 70% de la valeur totale des produits qu'il a achetés auprès d'Herbalife avant de passer une nouvelle commande. Il doit respecter cette règle des 70% pour être en mesure de se qualifier pour l'Equipe TAB afin de pouvoir percevoir des Primes de Royalties et des Primes de Production pour le mois en cause et pour bénéficier éventuellement de la garantie de reprise des produits invendus en cas de résiliation du contrat.

Royalties Ascendantes ou différentiel de Royalties : Lorsque parmi les Superviseurs des trois premiers niveaux actifs de la Lignée Inférieure d'un Superviseur, un de ces Superviseurs n'atteint pas le pourcentage maximal de Primes de Royalties de 5%, Herbalife versera la différence entre ces 5% et le pourcentage de prime effectivement atteint, au(x) Superviseur(s) qui se trouve(nt) au-dessus de ces trois niveaux de Superviseurs. Cette différence correspond aux "Royalties Ascendantes", également appelées "Différentiel de Royalties".

Success Builder (Bâtitteur de Succès) : Distributeur qui passe une commande unique de 1000 Points Volume et qui bénéficie par conséquent d'une remise de 42% sur le prix hors taxes, hors remises.

Superviseur en voie de qualification : Distributeur qui a réalisé 4000 Points Volume en un seul mois. S'il remplit ensuite les conditions requises, il sera qualifié en tant que "Superviseur Pleinement Qualifié" le premier jour du mois suivant. Un Superviseur en voie de qualification aura la possibilité d'acheter des produits auprès d'Herbalife avec une remise temporaire de 50%.

Superviseur pleinement qualifié : Distributeur qui remplit toutes les conditions requises pour être Superviseur et qui bénéficie par conséquent de tous les avantages auxquels ce statut donne droit. La qualification en tant que Superviseur est acquise pour l'année fiscale Herbalife qui suit l'année de qualification (du 1er février au 31 janvier).

Volume à Atteindre : Volume Total de points qu'un Superviseur Parrain doit atteindre au cours du mois pendant lequel le(s) Distributeur(s) de sa lignée inférieure se qualifie(nt) comme Superviseur(s). Ce Volume à atteindre par le Parrain doit être égal ou supérieur au Volume Personnel atteint par le(s) Distributeur(s) qui se qualifie(nt) comme Superviseur.

Volume de Groupe : Volume de points correspondant aux commandes, qui ont bénéficié d'une remise de 50% temporaires passées par des Superviseurs en Voie de Qualification de la Lignée Inférieure d'un Distributeur.

Volume d'Organisation : Volume de points sur lequel sont calculées les Primes de Royalties dont peut bénéficier un Superviseur. Ce volume comprend les Volumes Totaux réalisés par les Superviseurs des trois premiers niveaux de sa Lignée Inférieure.

Volume Libre : Le Volume Libre correspond à l'ensemble des points achetés auprès d'Herbalife par vous-même et par les Distributeurs non Superviseurs de votre Lignée Inférieure, à l'exclusion des points correspondant au volume utilisé par un Distributeur à des fins de qualification en tant que Superviseur, ce dernier volume étant appelé Volume Mobilisé.

Volume Mobilisé : Volume de 2500 points minimum réalisé par un membre de votre Lignée Inférieure qui va lui permettre de se qualifier comme Superviseur.

Volume Personnel : Volume de points correspondant aux produits achetés auprès d'Herbalife par le Distributeur et par les Distributeurs non Superviseurs de sa Lignée Inférieure, à l'exception des points correspondant aux commandes qui ont bénéficié d'une remise de 50% temporaires passées par des Superviseurs en Voie de Qualification de sa Lignée Inférieure.

Volume Total : Somme du Volume Personnel et du Volume de Groupe d'un Distributeur.

LA GARANTIE CLIENT HERBALIFE

Herbalife garantit la qualité de tous les produits qui portent le nom Herbalife et certifie que les produits fabriqués pour son compte répondent à des critères très élevés de fraîcheur et de pureté à l'usage du client.

Nous sommes persuadés que nos clients trouveront nos produits satisfaisants en tous points. Toutefois, si pour une raison quelconque, un client n'est pas entièrement satisfait de tout produit Herbalife acheté auprès d'un Distributeur Herbalife, le client peut faire une demande de remboursement auprès dudit Distributeur dans les trente (30) jours suivant la réception de ces produits par le client. Le distributeur demandera au client de lui retourner le produit ou toute portion inutilisée. Le Distributeur doit offrir au client un crédit total à valoir sur l'achat d'autres produits Herbalife ou un remboursement total du prix d'achat.

Cette garantie n'est limitée que par les termes de certaines garanties spécifiques figurant sur l'emballage ou jointes à certains produits et ne s'applique à aucun produit intentionnellement abîmé ou mal utilisé. Si le client n'est pas satisfait, le Distributeur doit honorer rapidement et courtoisement la garantie du produit en respectant les instructions suivantes.

Le Distributeur doit honorer la garantie satisfait sous 30 jours ou remboursé

Les Distributeurs doivent remplir et fournir un bon de commande de vente au détail conforme pour chaque vente au détail effectuée. Il est essentiel que le client puisse joindre le Distributeur pour pouvoir commander d'autres produits, poser des questions, etc. Les Distributeurs doivent conserver une copie du bon de commande au détail dans leurs fichiers afin de pouvoir effectuer correctement le suivi client.

Toutefois, si un client exige un remboursement, les Distributeurs doivent remplir un "formulaire de demande de remboursement client" dont un exemplaire est inclus dans la section Gestion des Affaires de ce Manuel.

Les Distributeurs doivent calculer la somme à rembourser au client ou la valeur de l'échange, faire signer le formulaire de remboursement au client et immédiatement verser la somme remboursée au client ou appliquer son crédit à d'autres produits.

Les Distributeurs peuvent ensuite renvoyer le produit non utilisé accompagné du "Formulaire de demande de remboursement client" et d'une copie du bon de commande de vente au détail original à Herbalife dans les trente (30) jours suivant le remboursement au client. Herbalife échangera le produit renvoyé par un produit identique au Distributeur dès que le restant du produit non utilisé par le client et tous les documents auront été reçus.

Le bénéfice de la garantie "Satisfait sous 30 jours ou remboursé" Herbalife est réservé aux clients (qui n'ont pas la qualité de Distributeur Indépendant). Un Distributeur Indépendant ne peut donc lui-même réclamer la garantie "Satisfait sous 30 jours ou remboursé" pour les produits qu'il a achetés. La société suit une politique de reprise de stock au Distributeur conforme aux lignes directrices de la Fédération de la Vente Directe, qui sous certaines conditions, peut accorder la reprise de stocks de certains produits. Référez-vous aux Règles de Conduite (règle 9F) ou contactez le Service Relations Distributeurs d'Herbalife pour plus d'informations.