



Découvrez l'Opportunité Herbalife

Plan de Ventes et Marketing



PLAN DE VENTES & MARKETING

Vue d'ensemble

Le Plan de Ventes et Marketing d'Herbalife vous offre des opportunités uniques qui peuvent vous mener jusqu'aux niveaux les plus élevés de succès et de réussite. Le plan a été conçu par le fondateur d'Herbalife: Mark Hughes. Le résultat est sans conteste l'un des meilleurs plans de ventes et marketing de l'industrie du bien-être. Le Plan de ventes et marketing d'Herbalife reverse un pourcentage important des revenus issus des produits aux Membres et Distributeurs Indépendants sous forme de bénéfices sur la vente au détail et en différentiels de commissions, de Primes de Royalties, de Primes de Production et de reconnaissances. Ce plan de Ventes et Marketing dont l'efficacité n'est plus à démontrer, est destiné à récompenser au maximum les efforts engagés par les Membres Indépendants Herbalife et vise à fournir un revenu substantiel et suivi.

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

- Le temps, les efforts et l'implication qu'un Membre consacre à son activité Herbalife et
- Les ventes de produits réalisées par les Membres et leurs lignées inférieures.

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

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

Devenir Membre Indépendant – la première étape importante

Le seul achat requis pour devenir Membre Indépendant Herbalife est l'achat du pack de Membre Indépendant Herbalife (HMP). Chaque pack contient un formulaire d'enregistrement de Membre Herbalife que vous devez compléter et soumettre afin d'obtenir un numéro d'identification Herbalife et acheter des produits.

Enregistrement

Vous devenez officiellement Membre Indépendant Herbalife lorsque votre formulaire d'enregistrement Membre Herbalife dûment rempli a été traité et accepté par Herbalife. La méthode la plus simple et la plus rapide est de vous enregistrer en ligne sur notre site www.MyHerbalife.com. Une fois que votre formulaire a été enregistré, votre contrat avec Herbalife devient immédiatement effectif et vous confère tous les droits, responsabilités et privilèges d'un Membre Indépendant Herbalife.

Clients et Membres Downline

Le Client au détail : Toute personne qui n'est pas un Membre Herbalife et qui achète des produits Herbalife auprès d'un Membre.

Les Clients ne peuvent vendre de produits, parrainer ou percevoir des gains dans le cadre du Plan de Ventes & Marketing.

Un Membre downline : toute personne à qui vous avez présenté l'opportunité d'affaires et qui a soumis un formulaire et contrat de Membre qui a été accepté par Herbalife, vous devenez son parrain (sponsor) et elle devient votre Membre downline.

Niveaux de Downline

Votre Premier Niveau de Downline sont les Membres que vous avez personnellement parrainés. Lorsque les Membres de votre Premier Niveau parrainent d'autres Membres, ces nouveaux Membres deviennent votre Deuxième Niveau. Lorsque votre deuxième niveau, à son tour, parraine d'autres Membres, ceux qu'ils parrainent deviennent le troisième niveau dans votre organisation Herbalife.

Chaque Membre commence au même stade dans le plan de vente et de marketing Herbalife et chaque niveau a des qualifications spécifiques, des opportunités de revenus et des avantages associés pour récompenser les membres pour leurs ventes.

Cotisation annuelle de Membre Indépendant

Chaque année, à la date anniversaire de votre contrat initial avec Herbalife, vous devrez régler votre cotisation annuelle.

Herbalife s'efforce de rappeler aux Membres Indépendants par courrier électronique le délai de paiement. Toutefois, le Membre Indépendant est responsable du paiement de sa cotisation dans le délai imparti.

Si la cotisation n'est pas acquittée à la date d'échéance, cela entraînera ce qui suit :

- **Membre Indépendant (non-superviseur) :**

Le contrat du Membre Indépendant Herbalife sera supprimé et vous ne pourrez plus acheter de produits Herbalife® avec une remise, ni parrainer de nouveaux distributeurs. Tous les Membres Indépendants de lignée inférieure existants seront définitivement transférés vers votre premier sponsor en amont.

- **Superviseur et au-dessus :**

Le contrat du Membre Indépendant Herbalife restera actif; cependant, en tant que superviseur, vous ne pourrez pas acheter de produits Herbalife® tant que la cotisation n'est pas réglée et à jour. Si la cotisation annuelle reste impayée, cela entraînera la résiliation de votre contrat et toutes vos lignées existantes de Membres de lignée inférieure seront définitivement rattachées au premier Sponsor upline actif.

Opportunités de revenus

Le Plan de Ventes et Marketing d'Herbalife offre de nombreuses opportunités pour obtenir un revenu et autres reconnaissances.

Gains issus de la Vente au détail

Le montant des bénéfices qu'un Membre retire d'une vente au détail.

- Le bénéfice de vente au détail est la différence entre le prix auquel le Membre vend le produit au client de détail et son prix d'achat en tant que Membre.
- $\text{Prix de vente moins le prix du Membre} = \text{bénéfice de vente au détail}$

Commissions

Lorsqu'un Membre se qualifie pour un pourcentage de remise plus élevé qu'un client privilégié ou qu'un Membre dans sa lignée downline, alors le Membre Upline peut percevoir un différentiel de commission.

- Le différentiel de commission est égal à la valeur de base du produit multipliée par la différence entre le pourcentage de remise du Membre Upline et le pourcentage de remise du Membre Downline.
- $\text{Gain de base} \times (\text{pourcentage de remise du Membre Upline moins pourcentage de remise du Membre Downline}) = \text{différentiel de commission.}$

Primes de Royalties mensuelles

En tant que Superviseur, vous avez la possibilité de percevoir jusqu'à 5% de Royalties calculées sur le prix H.T. ajusté des commandes de vos 3 premiers niveaux actifs de Superviseurs.

Primes de Production mensuelles

Les membres de l'Équipe TAB ont par ailleurs la possibilité de percevoir une Prime de Production de 2 à 7 %.

Bonus Mark Hughes

Un Bonus complémentaire est également versé aux meilleurs Membres de l'Équipe des Présidents en reconnaissance de leur performance exceptionnelle.

LES ETAPES DE LA REUSSITE

Membre	Senior Consultant	Success Builder	Qualified Producer	Supervisor	World Team
					
	500 Points Volume ou Plus accumulés en 1 à 2 deux mois*	1000 Points Volume ou plus passée sous son propre ID (PPV) [†] en un mois	2500 Points Volume accumulés sur 1 à 6 mois dont 500 points volume minimum de commandes personnelles (PPV) [†] . Toutes les commandes doivent être passées directement auprès de Herbalife	4000 Points Volume en 1 mois ou 4000 Points Volume sur une période de 2 mois consécutifs (dont un minimum de 1000 Points Volume Libre sur la même période des deux mois) ou 4000 Points Volume accumulés sur 12 mois dont un minimum de 1000 PPV [†] de commandes personnelles *	2500 Points Volume chaque mois durant 4 mois consécutifs ou 10000 Points Volume à 50 % en 1 mois ou 500 Points Royalty en 1 mois

GET Team	GET Team 2500	Millionaire Team	Millionaire Team 7500	President's Team/Équipe du Président	15K President's Team	20K President's Team
						
1000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs	2500 Points Royalty durant 3 mois consécutifs	4000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs	7500 Points Royalty durant 3 mois consécutifs	10 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs	Boucles d'oreilles et boutons de manchettes Or & Diamant 15 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs	20 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs

30K President's Team	40 K President's Team	50K President's Team	60K President's Team	70K President's Team	80K President's Team	90K President's Team
						
30 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs	Montres Movado logotées Herbalife ** 40 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs	50 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs	Collier et boutons de manchette en or blanc & diamants 60 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs	Bagues à sceau en or blanc & diamants 70 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs	Boucles d'oreilles et bague en or blanc et diamants 80 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs	Montre Piaget** et bracelet en or blanc & diamants logotés Herbalife 90 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs

* Il n'est pas nécessaire de se qualifier Senior Consultant, Bâtitteur de Succès ou Producteur Qualifié avant de se qualifier Superviseur. Référez-vous aux qualifications détaillées décrites dans votre Pack.

† Les Points volume cumulés par les Clients Privilégiés que vous avez parrainés contribuent aussi à votre propre volume de commandes personnelles (PPV) requis pour la qualification.

** Le modèle des montres varie en fonction de la disponibilité au moment de la qualification.

EQUIPE DU PRESIDENT – RECONNAISSANCES COMPLEMENTAIRES

1 Diamant  Executive President's Team 1 Membre de l'Equipe du Président en première ligne, dans n'importe quelle lignée de votre organisation.	2 Diamants  Senior Executive President's Team 2 Membres de l'Equipe du Président en première ligne, dans deux lignées différentes de votre organisation.	3 Diamants  International Executive President's Team 3 Membres de l'Equipe du Président en première ligne, dans 3 lignées différentes de votre organisation.	4 Diamants  Chief Executive President's Team 4 Membres de l'Equipe du Président en première ligne, dans 4 lignées différentes de votre organisation.	5 Diamants  Chairman's Club 5 Membres de l'Equipe du Président en première ligne, dans 5 lignées différentes de votre organisation.
6 Diamants  Chairman's Club 6 Membres de l'Equipe du Président en première ligne, dans 6 lignées différentes de votre organisation.	7 Diamants  Chairman's Club 7 Membres de l'Equipe du Président en première ligne, dans 7 lignées différentes de votre organisation.	8 Diamants  Chairman's Club 8 Membres de l'Equipe du Président en première ligne, dans 8 lignées différentes de votre organisation.	9 Diamants  Chairman's Club 9 Membres de l'Equipe du Président en première ligne, dans 9 lignées différentes de votre organisation.	10 Diamants  Founder's Circle (Cercle du Fondateur) 10 Membres de l'Equipe du Président en première ligne, dans 10 lignées différentes de votre organisation.
Montres Baume & Mercier†  250,000 Points Royalties en 12 mois consécutifs (année calendaire)	Boucles d'oreilles Or et Diamant Marquis  500,000 Points Royalties en 12 mois consécutifs (année calendaire)	Montres Piaget Or et diamant†  750,000 Points Royalties en 12 mois consécutifs (année calendaire)	Montres Piaget Diamant†  1,000,000 Points Royalties en 12 mois consécutifs (année calendaire)	

*Pour les détails complets de qualifications, merci de vous reporter à votre pack HMP.

† Le modèle des montres varie en fonction de la disponibilité au moment de la qualification.

RECONNAISSANCES 'MILLIONS DE POINTS VOLUME' ET ANNIVERSAIRES

Reconnaissance «1 Million Lifetime Achievement»	Reconnaissance «2 Millions Lifetime Achievement»	Reconnaissance «3 Millions Lifetime Achievement»	Reconnaissance «4 Millions Lifetime Achievement»	Reconnaissance «5 Millions Lifetime Achievement»
				
1 million de Points Volume	2 millions de Points Volume	3 millions de Points Volume	4 millions de Points Volume	5 millions de Points Volume
Les reconnaissances «Lifetime Achievement» sont décernées aux Distributeurs qui réalisent 1 million de Points Volume ou plus au cours de leur carrière Herbalife.*	Les reconnaissances «Lifetime Achievement» sont décernées aux Distributeurs qui réalisent 2 millions de Points Volume ou plus au cours de leur carrière Herbalife.*	Les reconnaissances «Lifetime Achievement» sont décernées aux Distributeurs qui réalisent 3 millions de Points Volume ou plus au cours de leur carrière Herbalife.*	Les reconnaissances «Lifetime Achievement» sont décernées aux Distributeurs qui réalisent 4 millions de Points Volume ou plus au cours de leur carrière Herbalife.*	Les reconnaissances «Lifetime Achievement» sont décernées aux Distributeurs qui réalisent 5 millions de Points Volume ou plus au cours de leur carrière Herbalife.*

1er Anniversaire	3ème Anniversaire	5ème Anniversaire	7ème Anniversaire	10ème Anniversaire
				
Les Packs 1er Anniversaire sont attribués aux Membres Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife	Les Packs 3ème Anniversaire sont attribués aux Membres Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife.	Les Packs 5ème Anniversaire sont attribués aux Membres Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife	Les Packs 7ème Anniversaire sont attribués aux Membres Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife.	Les Packs 10ème Anniversaire sont attribués aux Membres Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife.

15ème Anniversaire	20ème Anniversaire	25ème Anniversaire	30ème Anniversaire	35ème Anniversaire	40ème Anniversaire
					
Les Packs 15ème Anniversaire sont attribués aux Membres Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife.	Les Packs 20ème Anniversaire sont attribués aux Membres Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife.	Les Packs 25ème Anniversaire sont attribués aux Membres Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife.	Les Packs 30ème Anniversaire sont attribués aux Membres Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife.	Les Packs 35ème Anniversaire sont attribués aux Membres Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife.	Les Packs 40ème Anniversaire sont attribués aux Membres Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife.

* Pour les détails complets de qualifications, merci de vous reporter à votre pack HMP.

Comprendre la notion de « Volume »

Nous utilisons le terme "Volume" tout au long de ce manuel. Le volume est l'élément clé du Plan de ventes et marketing pour vous qualifier et parvenir à des niveaux supérieurs.

A chaque produit Herbalife est assigné un nombre de Point Volume (Cf. formulaires de commande et listes des prix pour de plus amples informations). Cependant, aucun Point Volume n'est affecté au pack d'enregistrement ni aux articles de promotion et littérature. Lorsque vous commandez des 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 du Plan de ventes et marketing et d'autre part, de bénéficier des avantages attachés à ces différentes qualifications.

Le volume est crédité sur votre compte de différentes manières selon la personne qui a acheté le Volume, son statut et son pourcentage de remise, selon votre propre statut en tant que Membre Indépendant Herbalife et d'autres facteurs du Plan de Ventes et Marketing Herbalife. Le Volume est accumulé sur une base mensuelle et se compose du total des Points Volume générés par les produits commandés.

Explication du Mois Volumique

Définition du Mois Volumique

Le Volume de Vente est crédité et accumulé sur une base volumique mensuelle. Le Mois de Volume débute le premier jour ouvré du mois et se termine le dernier jour ouvré de ce même mois. Si le dernier jour est pendant un week-end, le Mois de Volume sera étendu au lundi. De même, si le dernier jour du mois est considéré comme étant un jour férié, le mois peut être prolongé jusqu'au premier jour ouvré suivant le jour férié. Herbalife se réserve le droit de modifier le Mois de Volume lorsqu'elle estime que cela est approprié.

Détermination du Mois Volumique

Le Volume de Vente est crédité sur le Mois Volumique au cours duquel la commande est passée et dont le paiement intégral a été reçu par Herbalife

Volume de Vente Ajouté

Toutes les conditions suivantes doivent être remplies pour qu'une commande soit acceptée en tant que Volume de Vente Ajouté :

1. La commande doit être passée avant le dernier jour de commande désigné d'un Mois de Volume
2. Le paiement intégral de la commande doit être effectué avant le même dernier jour de commande du mois. Si le paiement est envoyé par courrier, le cachet de la poste doit indiquer le dernier jour désigné. Si le paiement est effectué par virement bancaire, dépôt direct ou par toute autre transaction bancaire, un reçu doit être fourni, attestant que la date de la transaction est antérieure ou correspond au dernier jour de commande désigné du mois
3. Le paiement intégral doit être reçu par Herbalife au plus tard le 5ème jour du mois suivant. Si le 5ème jour du mois est un week-end ou un jour férié, le règlement doit alors être reçu avant le 4ème jour du mois suivant. Si, pour une quelconque raison, un règlement n'est pas accepté ou reçu, la commande sera alors annulée et le Volume ne sera pas appliqué.

Il existe de nombreuses manières de créditer le volume dans le Plan de Ventes et Marketing Herbalife, comme en témoignent les définitions et exemples suivants:

Volume de commandes personnelles (PPV)

Le Volume de commandes personnelles correspond au volume de commandes passées directement auprès d'Herbalife sous votre propre numéro d'identification Herbalife.

Volume de vos lignées inférieures (DLV)

En tant que non-Superviseur, le volume de vos lignées inférieures correspond aux volumes commandés par vos lignées inférieures directement auprès de Herbalife.

Exemple de Volume de lignée inférieure			
	Achats/% de remise du prix H.T. ajusté		Volume de Membre
A Superviseur	2,500 Points Volume @ 50% remise du prix H.T. ajusté	=	*
B Senior Consultant	500 Points Volume @ 35% remise du prix H.T. ajusté	=	900 Points Volume (Volume de C & D)
C Senior Consultant	500 Points Volume @ 35% remise du prix H.T. ajusté	=	400 Points Volume (Volume de D)
D Membre	400 Points Volume @ 25% remise du prix H.T. ajusté	=	0

* Pour les Superviseurs pleinement qualifiés, le volume de lignée inférieure est crédité en volume personnel ou volume de groupe

Volume Personnel (PV)

En tant que Superviseur Pleinement Qualifié, le Volume Personnel se compose du volume de vos commandes personnelles ainsi que celles de vos membres de lignées inférieures non-Superviseurs.

En tant que Membre non-Superviseur, vous pouvez acheter vos produits directement auprès de Herbalife, ou de votre sponsor ou votre 1er Superviseur pleinement qualifié. Veuillez noter que ces achats effectués auprès de votre Sponsor ou votre Superviseur ne peuvent être utilisés à des fins de qualification de Superviseur ; seules les commandes passées auprès de la société peuvent servir à des fins de qualification

Aussi, si vous êtes un Superviseur Pleinement Qualifié, l'intégralité de commandes personnelles passée à 50 % du prix H.T. ajusté - ainsi que toutes les commandes passées par vos membres de lignée inférieure, Seniors Consultants, Bâtisseurs de Succès et Producteurs Qualifiés avec une remise de 25 à 42 % du prix H.T. ajusté - font partie de votre Volume Personnel.

Exemple de Volume Personnel		
	Achats/ % de Remise du prix H.T. ajusté	Volume Personnel
A Superviseur	1000 Points Volume Personnel + Volume de B, C & D	1000 Points Personnels + 1800 Points volume Downline (volume de B, C & D) = 2 800 Volume Personnel
B Bâtisseur de Succès	1100 Points Volume + Volumes de C & D @ 42% de Remise du prix H.T. ajusté	1100 Points Personnels + 700 Points volume Downline (volume de C & D) = 1 800 Volume Personnel
C Senior Consultant	300 Points Volume + Volume de D @ 35% de Remise du prix H.T. ajusté	300 Points personnels + 400 Points Volume Downline (volume de D) = 700 Points Volume
D Membre	400 Points Volume @ 25% de Remise du prix H.T. ajusté	= 0

Volume de Groupe (GV)

Votre Volume de Groupe se compose du volume passées à 50% de remise temporaire du prix H.T. ajusté par des Superviseurs en Voie de Qualification dans vos lignées inférieures pendant leur mois de qualification.

Ce volume acquis avec une remise de 50% temporaire du prix H.T. ajusté fait partie intégrante du Volume Personnel de l'acheteur en voie de qualification de Superviseur, mais est répertorié dans le Volume de Groupe du Superviseur pleinement qualifié en amont. Le Superviseur Pleinement Qualifié a la possibilité de percevoir des Primes de Royalties sur son Volume de Groupe s'il répond par ailleurs aux exigences d'éligibilité. (Cf. sections "Qualification en tant que Superviseur" et à "50% temporaires" pour des détails complets).

Exemple de Volume de Groupe		
	Achats/ % de Remise du prix H.T. ajusté	Volume Personnel
A Superviseur	2500 Points Volume Personnels + Volume de B et C	6500 Volume Personnel = + 1000 Volume de Groupe = 7500 Volume Total
B Superviseur en voie de qualification	1000 Points Volume @ 50% de remise temporaire du prix H.T. ajusté + Volume de C	1000 Points Volume Personnels = + 4000 Points volume Downline = 5000 Points Volume
C Membre	4000 Points Volume @ 42% de remise du prix H.T. ajusté	= 4000 Volume Personnel

Volume Total (TV)

Le Volume Total se compose de l'addition du Volume Personnel et du Volume de Groupe d'un Superviseur. (Veuillez-vous référer à l'exemple précédent). Certaines qualifications sont basées sur le Volume Total.

Volume d'Organisation (OV)

Le Volume d'Organisation désigne le Volume cumulé sur lequel un Superviseur perçoit des Primes de Royalties. (Reportez-vous à la section "Exemple de volume d'Organisation » ci-dessous.)

Exemple de Volume d'Organisation			
A Superviseur	2500 Points Volume		
1er niveau	10 000 Points		
Superviseur	Volume Total		
2ème niveau	10 000 Points		
Superviseur	Volume Total		
3ème niveau	10 000 Points		
Superviseur	Volume Personnel		
			= 30 000 Volume d'Organisation

Volume Libre et Mobilisé

Volume Mobilisé

Le Volume Mobilisé correspond au volume utilisé par vos Membres de lignée inférieures pour se qualifier Superviseur.

Volume Libre

Le Volume Libre est le volume non utilisé par vos Membres de lignée inférieure à des fins de qualification de Superviseur

L'exemple qui suit illustre l'utilisation du Volume Libre et Mobilisé pour chacun des Membres.

Volume Mobilisé et Libre			
A	2500 Points Volume Total	=	2500 Libres
Superviseur	+ Volume de B et C		5000 Mobilisés pour A
B	1000 Points Volume Total	=	1000 Libres
Superviseur en voie de qualification	+ Volume de C		4000 Mobilisés
C	4000 Points Volume Total cumulé	=	4000 Mobilisés pour C
Superviseur en voie de qualification			

AVANTAGES DU MEMBRE

Comprendre le bénéfice de vente au détail et le différentiel de commission

Veillez passer en revue les renseignements ci-dessous pour mieux comprendre les modalités et la façon dont les bénéfices de vente au détail et de différentiels de commissions sont calculés :

Prix de vente conseillé :

- Il s'agit du prix* de vente conseillé aux clients au détail qui peuvent inclure les taxes et/ou frais d'expédition (selon les marchés).
- Chaque Membre est libre de fixer son propre prix de vente aux Clients au détail.

**Merci de contacter votre service Herbalife local pour plus d'informations sur les frais inclus dans la liste des prix conseillés pour votre marché.*

Prix de détail :

- Il s'agit du prix de départ pour tous les Clients Privilégiés et les Membres.
- C'est le prix avant toute taxe et frais d'expédition (selon les marchés) et le prix sur lequel le montant de la remise est déduit.

Base de calcul ou Prix H.T. ajusté:

Il s'agit de la valeur monétaire attribuée à chaque produit sur lequel sont fondés tous les calculs de remise et des gains.

- La valeur prix H.T. ajusté d'un produit est généralement inférieure au prix de détail. Cela s'explique par le fait que le prix de détail comprend les frais de traitement et, dans certains marchés, les frais d'expédition, qui ne génèrent pas de revenus et ne sont pas admissibles aux remises.
- Comme dans tous les commerces de détail, les marges et les prix des produits peuvent varier et, dans certains cas, la valeur prix H.T. ajusté d'un produit peut être fixée plus bas que le prix de détail pour que le produit soit plus concurrentiel.

Pourcentage de remise:

- Il s'agit du pourcentage de remise sur le prix H.T. auquel un Membre a droit en fonction de sa performance et de son niveau de qualification dans le plan de marketing.
- Le pourcentage de remise peut varier de 25 % à 50 %.
- Le pourcentage de remise est toujours appliqué sur le prix H.T. ajusté pour déterminer le montant de la remise.

Montant de la remise:

Il s'agit de la valeur monétaire ou du montant de la remise calculée sur le prix H.T. ajusté et déduite du prix de détail pour déterminer le prix du produit pour les Membres (avant taxes et, dans certains marchés, les coûts d'expédition).

- Pourcentage de remise x prix H.T. ajusté = Montant de la remise

Prix Membre:

- C'est le prix payé par le Membre pour le produit avant toute taxe et, dans certains marchés, les coûts d'expédition.
- Prix au détail - montant de la Remise = Prix Membre.

Bénéfice au détail:

- Il s'agit du montant qu'un Membre gagne sur le prix de vente au détail.
- Le bénéfice au détail est la différence entre le prix auquel le Membre vend le produit au client au détail et son prix d'achat en tant que Membre.
- Le prix Client – le prix Membre = bénéfice au détail
- Le pourcentage de bénéfice au détail n'est pas le même que le pourcentage de remise car:
 - (a) chaque Membre peut fixer son prix de vente au client au détail.
 - (b) Le pourcentage de remise est calculé sur le prix H.T. ajusté qui est inférieur au prix au détail.

Commissions

En plus du bénéfice issu de vos ventes au détail, vous avez également la possibilité en tant que Membre Indépendant Herbalife de percevoir des commissions sur les produits achetés par vos lignées downline.

Lorsqu'un Membre se qualifie pour un pourcentage de remise plus élevé qu'un client privilégié ou qu'un Membre dans sa lignée downline, le Membre upline peut obtenir un différentiel de commission.

- Le différentiel de commission est égal à la valeur de base du produit multipliée par la différence entre le pourcentage de remise du Membre Upline et le pourcentage de remise du Membre Downline.
- Gain de base x (pourcentage de remise du Membre Upline moins pourcentage de remise du Membre Downline) = différentiel de commission.

Exemple de bénéfices au détail et commissions



FORMULA 1

- Points Volume: 23.95
- Prix de détail : €49.32
- Prix H.T. ajusté: €44.44

Exemple de Bénéfice au détail :

Gary est superviseur, alors il a un pourcentage de remise de 50 %. Il commande une boîte de Formule 1 Herbalife pour vendre à son client au détail.

- Le montant de la remise de Gary est de 22.22€ Le montant de la remise est calculé en prenant le prix H.T. ajusté (€44.44) x le pourcentage de la remise (50 %)
- Le prix de Membre de Gary est de 27.10 € Le prix du Membre est calculé en prenant le prix de détail (49.32 €) moins le montant de la remise (22.22 €)
- Supposons que Gary vend à son client au prix de détail (49.32 €). Dans cette situation, le bénéfice de vente au détail de Gary est de 22.22 € Le bénéfice au détail est calculé en prenant le prix de vente (49.32 €) moins le prix du Membre (27.10 €) = profit de détail

Prix de détail	Prix H.T. ajusté	Montant de la remise	Prix remisé	Taxes	Prix Membre	Prix de vente conseillé*	Bénéfice au détail
		(50 %) x B	A-C	(0 %) x D	D+E		G-F
A	B	C	D	E	F	G	
49,32 €	44,44 €	22,22 €	27,10 €	0	27,10 €	49,32 €	22,22 €

Exemple de différentiel de commission:

La Distributrice Downline de Gary (Sue) est une consultante supérieure (Senior Consultant) avec un pourcentage de remise de 35 % qui vend également une boîte de Formula 1.

- Le montant de la remise de Sue est de 15.55 €. Le montant de la remise est calculé en prenant le prix H.T. ajusté (44.44 €) x le pourcentage de remise (35 %)
- Le prix de Membre de Sue est de 33.77 €. Le prix Membre est calculé en prenant le prix de détail (49.32 €) moins le montant de la remise (15.55 €) plus les taxes.

Prix de détail	Prix H.T. ajusté	Montant de la remise	Prix remisé	Taxes	Prix Membre	Prix de vente conseillé*	Bénéfice au détail
		(35 %) x B	A-C	(0 %) x D	D+E		G-F
A	B	C	D	E	F	G	
49,32 €	44,44 €	15,55 €	33,77 €	0	33,77 €	49,32 €	15,55 €

Puisque le pourcentage de remise de Gary est de 50 % et que le pourcentage de remise de Sue est de 35 %, Gary réalise également un profit de différentiel de commission sur la vente ou la commande de Sue.

Le différentiel de commission de Gary est de 49.32 € x 15 % (50 %-35 %) = 7.40 €. Prix H.T. ajusté x (pourcentage de remise de Gary - le pourcentage de remise de Sue) = différentiel de commission.

***Remarque spéciale sur les commissions :** Si Sue est un Membre hors États-Unis ou Territoires des États-Unis, Gary obtiendra un différentiel de commission sur les produits commandés par Sue auprès d'Herbalife, tel que calculé ci-dessus. Si Sue est un Membre aux États-Unis ou dans les Territoires des États-Unis, Gary ne percevra des commissions que sur les produits que Sue vend à ses clients de détail (pas ce qu'elle commande à Herbalife), et seulement lorsque Sue soumet un reçu valide pour la vente à son client de détail indiquant le client requis et les renseignements sur le prix indiquant que la vente était profitable

CONSULTANT SUPERIEUR (Senior Consultant)

Augmentez vos bénéfices en exploitant au mieux la Charte décroissante

Lorsque vous, ainsi que vos membres de lignée inférieure, développez votre volume de ventes Herbalife, votre Volume Total augmente de façon proportionnelle. Vous pouvez alors atteindre le statut de Senior Consultant, ce qui vous permet alors de bénéficier de 35 à 42% de remise sur le prix ajusté des produits lors de vos achats et ainsi d'accroître votre bénéfice à l'issue de chaque vente.

Charte Décroissante

En tant que Membre vous pouvez acheter avec 25% de remise du prix H.T. ajusté sur toutes vos commandes jusqu'à ce que vous deveniez éligible à un pourcentage de remise plus élevé en atteignant le niveau de Consultant Supérieur. Ensuite votre remise sur vos achats sera déterminée en fonction de la Charte Décroissante comme indiqué ci-dessous mais ne sera pas inférieure à 35% du prix H.T. ajusté.

Un Senior consultant peut :

- Acheter à 35% ou 42% du prix H.T. ajusté immédiatement après avoir obtenu ce statut
- Obtenir un bénéfice au détail de 35% ou 42% du prix H.T. ajusté.
- Obtenir jusqu'à 27 % de commissions) sur les achats effectués par vos Distributeurs avec une remise de 25% ou 35% du prix H.T. ajusté

Les Points Volumes sont cumulés à partir de vos commandes personnelles (Volume de commandes personnelles) ou des commandes de vos Membres de lignée inférieure (Volume de lignée inférieure).

Ces deux types de volume peuvent être utilisés pour atteindre la remise du Consultant Supérieur à 35% ou 42% sur le prix H.T. ajusté.

Niveau	Volume Mensuel	Remise	Éligibilité
Senior Consultant	Accumuler 500 Points Volume en 1 à 2 mois	35%	Toutes les commandes seront passées avec une remise de 35 % du prix H.T. ajusté jusqu'à ce que vous soyez éligible pour bénéficier d'une remise supérieure.
Senior Consultant	Atteindre 2 000 Points Volume en 1 à 2 mois	42%	Dès que vous avez atteint 2000 Points Volume en un à deux mois, vous êtes éligible pour bénéficier d'une remise de 42% du prix H.T. ajusté sur cette commande ainsi que sur les commandes passées ultérieurement jusqu'à la fin du Mois Volumique.
Success Builder (Bâtisseur De Succes)	1000 Points Volume de commandes personnelles cumulés en 1 mois	42%	Dès que vous avez cumulé les 1000 points volume ou plus en un mois, vous pouvez bénéficier d'une remise de 42% du prix H.T. ajusté sur toutes les commandes passées ultérieurement au cours du même Mois Volumique et pendant le mois suivant. Le volume cumulé par les Clients Privilégiés que vous avez personnellement parrainés contribueront à la condition de Volume de commandes personnelles (PPV).
Qualified Producer (Producteur Qualifié)	Accumuler 2500 Points Volume sur 1 à 6 mois dont 500 points volume minimum de commandes personnelles.	42%	En tant que Producteur Qualifié, vous bénéficiez de 42 % de remise du prix H.T. ajusté sur chaque commande jusqu'à ce que vous vous qualifiez à une remise supérieure. Le volume peut être réalisé en utilisant tous vos volumes personnels ou en utilisant jusqu'à 2000 points volume de vos membres downline de lignée inférieure, les 500 points volumes restant devant être réalisés grâce à vos volumes de commandes personnelles. Le volume cumulé par les Clients Privilégiés que vous avez personnellement parrainés contribueront à la condition de Volume de commandes personnelles (PPV).
Superviseur en cours de qualification	-Atteindre 4000 Points Volume en un mois avec 1000 points volume libres minimum ou -réaliser 4000 points volume sur une période de deux mois consécutifs dont 1000 points volume sur la même période des eux mois ou -cumulez 4000 Points volume sur 12 mois avec une période minimale de 3 mois dont un minimum de 1000 points de volume de commandes personnelles. Les points volume des clients privilégiés que vous avez parrainés contribuent également à votre propre volume de commandes personnelles requis pour la qualification	Remise de 50% temporaire	Dès que vous avez atteint les Points Volumes qualifiants une remise temporaire de 50 % du prix H.T. ajusté est appliquée sur les commandes suivantes.
Superviseur	3 modes de qualification : voir la section intitulée « Se qualifier en tant que Superviseur » pour obtenir plus de détails	50%	En tant que Superviseur, vous bénéficiez d'une remise de 50% du prix H.T. ajusté sur chaque commande. (Ce statut doit être reconduit chaque année).

Remarque:

Votre Volume Personnel plus le Volume de vos lignées inférieures représentent votre Volume Total. Dès que vous êtes qualifié dans la Charte Décroissante, votre pourcentage de remise ne sera plus inférieur à 35% sur le prix H.T. ajusté tant que vous restez Membre actif et/ou que vous vous qualifiez à une remise supérieure. Plus vous vendez, plus votre bénéfice potentiel est important. Rappelez-vous que chaque mois vous commencez de nouveau avec une remise de 35% sur le prix H.T. ajusté et pouvez atteindre jusqu'à 42% ou 50% sur le prix H.T. ajusté.

Bâtisseur De Succès (Success Builder)

En tant que Membre Indépendant Herbalife, vous avez la possibilité de cumuler 1 000 Points Volume de commandes personnelles en 1 mois pour vous qualifier Bâtisseur de Succès et obtenir la remise de 42% sur le prix H.T. ajusté. En tant que Bâtisseur de Succès, vous pouvez bénéficier d'une remise de 42% sur le prix H.T. ajusté sur toutes les commandes passées ultérieurement au cours du même Mois Volumique ainsi que le mois suivant. Les Points volume cumulés par les Clients Privilégiés que vous avez parrainés contribuent aussi à votre propre volume de commandes personnelles (PPV) requis pour la qualification. DLV (ou downline volume) ne peut être utilisé dans le cadre de cette opportunité de remise.

Les Membres Indépendants (non-superviseurs) qui ne réalisent pas la qualification de Bâtisseur de Succès (success builder) ont la possibilité de commander à 42% sur le prix H.T. ajusté dès lors qu'ils ont cumulé 2000 points volume en un ou deux mois ou atteint le statut de Producteur Qualifié.

Producteur Qualifié (Qualified Producer)

En tant que Membre Indépendant Herbalife, vous avez la possibilité de vous qualifier au statut de Producteur Qualifié en cumulant 2500 Points Volume sur une période de 1 à 6 mois. Vous pouvez également atteindre ce statut en utilisant jusqu'à 2000 points volume de vos lignées inférieures, les 500 points volume restants devant être du Volume Personnellement Acheté. Les Points volume cumulés par les Clients Privilégiés que vous avez parrainés contribuent aussi à votre propre volume de commandes personnelles (PPV) requis pour la qualification.

Vous obtiendrez automatiquement une remise de 42% sur le prix H.T. ajusté dès que la qualification est réalisée, et votre statut sera mis à jour le 1^{er} du mois suivant votre mois de volume qualifiant.

Un Producteur Qualifié est éligible pour :

- Une remise d'achat de 42% sur le prix H.T. ajusté immédiatement après la qualification
- Bénéficier de 42% de Bénéfice sur les Ventes au détail
- Percevoir un différentiel de commissions (appelée également Commissions) pouvant atteindre 17% et calculée sur les commandes passées par vos Membres de lignée inférieure à 25% ou 35% sur le prix H.T. ajusté.

Une fois votre statut de Producteur Qualifié acquis, toutes vos commandes bénéficieront d'une remise de 42% sur le prix H.T. ajusté tant que vous restez à jour du paiement de votre cotisation annuelle.

Superviseur Pleinement Qualifié

En tant que Superviseur Herbalife, vous bénéficierez du pourcentage de remise le plus élevé, 50% sur le prix H.T. ajusté, plus des bénéfices de vente au détail, des commissions 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% sur le prix H.T. ajusté.
- Percevoir des commissions allant jusqu'à 25% sur les achats effectués par vos Membres de lignée inférieure avec une remise entre 25% et 42% sur le prix H.T. ajusté
- Percevoir des Primes de Royalties de 1% à 5% sur vos Superviseurs du premier, second et troisième niveau
- Participer à des ateliers spéciaux et à des sessions de formation.
- Se qualifier à des reconnaissances spéciales Superviseur

Les Membres qui atteignent le niveau de Superviseur sont souvent désignés comme Membre ou Distributeur Indépendant Herbalife.

En tant que Superviseur, vous avez l'obligation de passer vos commandes auprès d'Herbalife.

Qualification en tant que Superviseur

Il existe trois manières de se qualifier en tant que Superviseur :

- Qualification en un mois : réalisez 4 000 Points Volume en 1 mois dont au moins 1 000 points libres.
- Qualification en deux mois: cumulez 4 000 Points Volume sur 2 mois consécutifs dont au moins 1 000 points libres sur la même période de ces deux mois.
- Qualification par le cumul : cumulez 4 000 Points Volume en 3 à 12 mois (dont une période minimale de 3 mois requise) dont au moins 1 000 Points Volume de commandes personnelles (PPV). Vous pouvez également utiliser jusqu'à 3000 points volume de vos lignées inférieures. Les Points volume cumulés par les Clients Privilégiés que vous avez parrainés contribuent aussi à votre propre volume de commandes personnelles (PPV) requis pour la qualification.

Pour toutes les méthodes de qualification de Superviseur, une fois réalisée, vous serez automatiquement qualifié au statut de Superviseur le 1^{er} du mois suivant le mois de qualification.

Superviseur en cours de qualification

Éligible pour bénéficier d'une remise de 50% temporaire sur le prix H.T. ajusté:

Dès que vous avez atteint les Points Volume qualifiants pour le statut de Superviseur, vous serez considéré comme **Superviseur en voie de qualification** jusqu'au 1^{er} du mois suivant, date à laquelle vous bénéficierez de tous les privilèges d'un **Superviseur Pleinement Qualifié**. En tant que **Superviseur en voie de qualification** vous bénéficierez d'une remise de 50% temporaire sur le prix H.T. ajusté sur toutes vos commandes suivantes passées au cours de ce même mois pendant lequel vous avez réalisé vos Points volume qualifiants.

Les commandes bénéficiant d'une remise de 50% sur le prix H.T. ajusté doivent être passées directement auprès de Herbalife.

Le Volume des commandes passées avec une remise temporaire de 50% sur le prix H.T. ajusté est considéré comme le Volume de commandes personnelles pour l'acheteur et comme le Volume de Groupe pour le 1^{er} Premier Superviseur Pleinement Qualifié.

Volume à atteindre

Le Volume à atteindre est le Volume Personnel et le Volume Total qu'un Superviseur doit justifier afin de valider les qualifications de Superviseur de ses Membres de lignée inférieure.

La notion de Volume à Atteindre permet à la société Herbalife de vérifier et de valider la qualification des nouveaux Superviseurs. Lorsqu'un Superviseur qualifie un membre en tant que Superviseur, le Volume Total du Superviseur parrainant doit être au moins égal au Volume Total mobilisé le même mois par son/ses membre(s) de lignée inférieure dans le cadre de sa/leur qualification de Superviseur. Si le Superviseur Sponsor n'atteint pas le Volume nécessaire, le nouveau Superviseur sera rattaché au premier Superviseur en amont.

L'exemple rattaché à la notion de Volume à Atteindre illustre le niveau de Volume Personnel et de Volume Total qui doit être atteint par le Superviseur parrain, dans le cadre de la qualification en tant que Superviseur de ses membres de lignée inférieure. Dans cet exemple, "A", le Superviseur parrainant, doit atteindre un minimum de 4000 points Volume Personnel et au moins 1000 points Volume de Groupe durant le mois au cours duquel "B" et "C" se qualifient en tant que Superviseur. Cette obligation de réalisation de volume pour le Superviseur constitue la condition requise de Volume à Atteindre.

Exemple de Volume à Atteindre			
A Superviseur Sponsor	Volume requis à atteindre pour le Superviseur A 4000 Volume Personnel <u>+ 1000 Volume de Groupe</u> = 5000 Total Volume		
B Membre se qualifiant en tant que Superviseur	1000 Points Volume @ 50% de remise temporaire sur le prix H.T. ajusté	=	1000 Points Volume de Groupe pour A
C Membre se Qualifiant en tant que Superviseur	4000 Points Volume Total	=	4000 Points Volume Personnel pour A

Volume à atteindre insuffisant

En tant que Superviseur Pleinement Qualifié, si vous ne disposez du Volume suffisant pour le(s) mois au cours duquel vos Membres de lignée inférieure se qualifient Superviseur, vous n'aurez pas suffisamment de volume à atteindre. Herbalife vous informera et vous demandera de passer une Commande de Volume à atteindre pour le volume qui vous manque. Le Service Relations Membres sera autorisé à accepter la Commande de Volume à atteindre pour le mois concerné.

Pour placer ce volume, la commande doit être clairement identifiée comme Commande de volume à atteindre pour le mois de _____."

Commande de Volume à atteindre

Pour recevoir le crédit correspondant à ce Volume à atteindre, la commande doit être clairement identifiée comme Commande de volume à atteindre pour le mois et l'année qui conviennent, avec le paiement intégral inclus. Une Commande de volume à atteindre ne peut être acceptée par Herbalife que si l'Entreprise a identifié un problème de Volume à atteindre, en a informé le Superviseur concerné et a autorisé le Service Relations Membres à accepter la commande. Cette commande sera appliquée au Mois de volume spécifié.

Les ajustements appropriés seront effectués sur la commande concernant les Superviseurs recevant les Royalties et les Primes de Production du Superviseur sponsor. Cependant, les Commandes de volume à atteindre passées après le Mois de volume en question ne comptent pas pour les qualifications des Points de Royalties et des Primes de Production de l'Équipe TAB. Si plusieurs occurrences de volume à atteindre se produisent pour le Superviseur parrain, il ne percevra pas de primes de Royalties pendant les 4 mois suivant la qualification en ligne qui seront payées au Premier Superviseur upline.

Incapacité à satisfaire le Volume à atteindre

Vous devez passer la Commande de volume à atteindre dès que vous en avez été notifié par Herbalife afin d'éviter une pénalité.

Si vous manquez de volume et ne pouvez passer la commande de volume à atteindre, une pénalité relative au volume à atteindre sera appliquée : vous perdrez de manière permanente le Superviseur qui s'est qualifié au cours du mois en question ainsi que la lignée inférieure de ce Superviseur.

Incapacité à se qualifier en tant que Superviseur

Si la lignée inférieure que vous avez parrainée devient Superviseur Pleinement Qualifié avant votre propre qualification, vous disposez d'une année à partir de la qualification de la lignée inférieure pour devenir également un Superviseur Pleinement Qualifié.

Si vous ne vous qualifiez pas Superviseur Pleinement Qualifié au cours de l'année suivant la qualification en tant que Superviseur de votre lignée inférieure, alors vous perdrez définitivement cette lignée inférieure qui sera rattachée au Superviseur de première lignée supérieure à la fin de la première année de requalification en tant que Superviseur de votre lignée inférieure.

Exemple:

08/01/2012 Mois de qualification de votre lignée inférieure	Février2014 Le Sponsor perd la lignée qualifiée Car le Sponsor ne s'est pas qualifié Superviseur
08/01/2012 – 01/31/2014 Période pendant laquelle le Sponsor peut se qualifier Superviseur	

Requalification du Superviseur

Tous les Superviseurs doivent se requalifier chaque année entre le 1er février et le 31 janvier afin de conserver leurs droits et privilèges. Les exigences de requalification sont décrites ci-après.

- Requalification en un mois : atteindre 4000 Points Volume en un Mois de volume (avec un minimum de 1000 Points Volume libres sur ces 4000 Points Volume).
- Requalification en deux mois: cumulez 4 000 Points Volume sur 2 mois consécutifs dont au moins 1 000 points libres sur la même période de ces deux mois.
- Requalification sur 12 mois : Cumuler 10000 Points Volumes totaux libres en 12 mois pendant la période de requalification entre le 1er février et le 31 janvier.

Ou

- Cumuler 2000 Points Volumes totaux libres en 12 mois pendant la période de requalification entre le 1er février et le 31 janvier.

En vous requalifiant par le cumul des 2000 Points Volume libres entre le 1er février et le 31 janvier, vous gardez votre statut de Superviseur et votre remise d'achat de 50% sur le prix H.T. ajusté. Cependant, vous perdrez toutes vos lignées inférieures comprenant un Superviseur qui seront rattachées au 1^{er} Superviseur Pleinement Requalifié en amont.

Vous serez automatiquement requalifié chaque année si les exigences en termes de Volume sont satisfaites au cours de la période de qualification. Nous rappelons que votre volume requalifiant bénéficie de la remise de 50% sur le prix H.T. ajusté.

En plus de se requalifier en tant que Superviseur, un Superviseur doit s'assurer que sa Cotisation annuelle est à jour et a été réglée. Si la cotisation annuelle n'est pas à jour et réglée avant ou pendant les 90 jours suivant la requalification, les privilèges d'achat ainsi que le règlement des gains seront suspendus jusqu'à la régularisation de la cotisation annuelle. Si la cotisation annuelle reste impayée, cela entraînera la résiliation de votre contrat et toutes vos lignées existantes de Membres de lignée inférieure seront définitivement rattachées au premier Sponsor upline actif.

Les Superviseurs n'ayant pas complété leurs Requalifications en tant que Superviseur perdront leurs droits et privilèges en tant que Superviseur. Cela inclut, mais ne se limite pas, à la perte de lignée comprenant un Superviseur. Dans ce cas, la totalité de la lignée inférieure sera transférée sur le 1er Superviseur Pleinement Qualifié.

Le Superviseur qui ne se requalifie pas chaque année avant le 31 janvier retrouve le statut de Producteur Qualifié.

Trois Niveaux de Succès

Les personnes que vous parrainez personnellement en tant que Membre Indépendant 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 Membres Indépendants Herbalife de votre premier niveau parrainent eux-mêmes d'autres Membres Indépendants Herbalife, ces nouveaux Membres Indépendants Herbalife 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 Membres Indépendants Herbalife 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.

PRIMES DE ROYALTIES

Païement 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.

Échelle 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%

Les Primes de Royalties sont payées comme suit :

Dans l'exemple suivant, un taux maximum de 5% est calculé sur les 30 000 Points Volume d'Organisation, ce qui représente 1500 Points de Royalties. Ces Points Royalties peuvent vous être utilisés à des fins de qualifications. Nous vous rappelons que ces primes sont calculés sur la base des prix HT hors remises ajustés des produits facturés. Dans certains pays les Primes de Royalties sont payées en devise locale.

Exemple de Primes de Royalties			
Vous	2500 Points Volume	=	Votre Prime Totale = 1500 Points Royalties
Superviseur 1er niveau	10000 Points Volume	=	5% = 500 Points Royalties
Superviseur 2ème niveau	10000 Points Volume	=	5% = 500 Points Royalties
Superviseur 3ème niveau	10000 Points Volume	=	5% = 500 Points 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 et la Règle des 70% d'Herbalife pour 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 Membre Indépendant Herbalife.

Royalties Ascendantes (Roll-Up)

En tant que Superviseur, vous avez la possibilité de percevoir des Royalties Ascendantes. Lorsque parmi les Superviseurs des trois premiers niveaux 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) de lignée supérieure appropriés. Ce pourcentage de de Royalties Ascendantes est la différence entre les 5% maximum de Prime de Royalties et le pourcentage actuel acquis par le Superviseur de lignée inférieure contribuant aux Royalties.

Pour être éligible aux Royalties Ascendantes, un Superviseur doit être qualifié au pourcentage maximal de royalties soit 5% selon l'échelle des royalties. Un Superviseur ne peut percevoir plus de 5% de Royalties sur tout volume commandé

Exemple de Royalties Ascendantes			
VOUS	2,500 Total Points Volume 5% Royalties	=	Perçoit 5% de Royalties sur les 1er, 2ème et 3ème niveaux de Superviseurs Perçoit 4% de Royalties Ascendantes sur le 4ème niveau de Superviseur
Premier niveau de Superviseur	2,500 Total Points Volume 5% Royalties	=	Perçoit 5% de Royalties sur les 2ème, 3ème et 4ème niveaux de Superviseurs
Second niveau de Superviseur	2,500 Total Points Volume 5% Royalties	=	Perçoit 5% de Royalties sur les 3ème et 4ème niveaux de Superviseurs
Troisième niveau de Superviseur	500 Total Points Volume 1% Royalties	=	Perçoit 1% de Royalties sur le 4ème niveau de Superviseur
Quatrième niveau de Superviseur	1,000 Total Points Volume Pas de Royalties		Superviseur qui n'a pas de Membre Indépendant Herbalife pour percevoir des Royalties

Equipe Mondiale (World Team)

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

Pour vous qualifier :

- Réalisez 10.000 Points Volume Total en un mois après vous être qualifié Superviseur en voie de qualification ou Superviseur pleinement qualifié.
- OU en réalisant 2500 Points Volume chaque mois durant quatre mois consécutifs, en tant que Superviseur Pleinement Qualifié ou en Voie de qualification.
- OU réalisez 500 Points de Royalties en un mois.

Votre statut de World Team sera validé le 1er jour du mois suivant le mois au cours duquel vous aurez réalisé le Volume ou les Points Royalties nécessaires pour accéder à ce statut, à condition que vous ayez au préalable validé votre statut de Superviseur.

Vous bénéficierez de:

- Tous les avantages d'un Superviseur
- Un paquet de l'Équipe Mondiale contenant un certificat personnalisé de l'Équipe Mondiale et un pin's de l'Équipe Mondiale.

De plus, vous devenez éligible pour :

- Participer à des sessions de planification et de formation spéciales destinées à accélérer votre progression vers l'Équipe TAB.

L'Equipe des Tabulateurs (TAB Team)

Rejoindre l'Equipe des Tabulateurs (équipe TAB) est une reconnaissance prestigieuse dans le cadre du Plan de Ventes et Marketing Herbalife. L'équipe TAB indique que le superviseur a développé une base solide et active de superviseurs de lignée inférieure (downline). Une fois atteint le niveau de l'équipe TAB, vous serez éligible pour recevoir des avantages supplémentaires. Il existe trois niveaux de revenus au sein de l'équipe TAB : l'équipe d'expansion mondiale (GET), l'équipe millionnaire (MILL) et l'équipe du président (PRES).

Équipe Top Achievers Business (TAB)	
Avantages	Qualifications
Équipe d'expansion mondiale (GET) - Tous les avantages d'un superviseur - Certificat et PIN - Possibilité de percevoir jusqu'à 2% de bonus de production - Éligible pour bénéficier des promotions d'événement - Éligible pour participer à des formations spéciales avancées - Éligible pour participer à des conférences téléphoniques spéciales	1 000 points de royalties au cours de chacun de 3 mois consécutifs
Équipe millionnaire (MILL) - Tous les avantages d'une équipe GET - Un nouveau certificat et un nouveau PIN - Possibilité de percevoir jusqu'à 4% de bonus de production	4 000 points de royalties au cours de chacun de 3 mois consécutifs
Équipe du président (PRES) - Tous les avantages d'une équipe MILL - Plaque et épingle - Possibilité de percevoir jusqu'à 7% de bonus de production - Possibilité d'obtenir un bonus Mark Hughes conformément aux règles	10 000 points de royalties au cours de chacun de 3 mois consécutifs L'équipe du président de 20K 20 000 points de royalties au cours de chacun de 3 mois consécutifs L'équipe du président de 30K 30 000 points de royalties au cours de chacun de 3 mois consécutifs L'équipe du président de 50K 50 000 points de royalties au cours de chacun de 3 mois consécutifs

Prime de production (bonus) de l'équipe TAB

Suite à votre qualification TAB Team, vous avez la possibilité de recevoir un bonus de production sur l'ensemble de l'activité mensuelle de votre organisation de lignée inférieure (downline). Le bonus de production d'équipe TAB est, en partie, une récompense pour votre leadership.

Il est nécessaire de soumettre un formulaire d'accord de Prime de production de l'Equipe des Tabulateurs dûment rempli et de se conformer à la règle des 10 clients au détail et à la règle des 70% d'Herbalife pour être éligible aux paiements de primes de production. Le formulaire doit être accepté et approuvé par Herbalife pour recevoir les paiements; le formulaire vous sera envoyé par Herbalife pendant votre période de qualification TAB Team.

Politiques de Reconnaissances

Herbalife International procure des reconnaissances (telles que mais non limités) pins, plaques, objets de bijouterie dans les meilleurs délais à ses Membres qui se sont qualifiés pour ces reconnaissances.

Si un envoi n'est pas réceptionné, il convient de contacter votre service Relations Membres par écrit (courrier ou aide en ligne sur le site MyHerbalife.com). La demande ne doit pas être reçue par Herbalife dans un délai supérieur à six (6) mois à partir de la date de qualification.

Politique de Remplacement des Reconnaissances:

Herbalife s'emploie à procurer à ses Membres Indépendants des reconnaissances de la plus haute qualité. Si un Membre Indépendant Herbalife devait recevoir une reconnaissance endommagée, celui-ci doit renvoyer l'article pour un remplacement gratuit dans un délai de six (6) mois à compter de la date de qualification pour cette reconnaissance. Au-delà de ce délai de six (6) mois, le Membre Indépendant Herbalife peut renvoyer cet article endommagé et la réparation ou le remplacement seront effectués à ses frais. Tout manquement à cette procédure restera à l'entière et absolue discrétion de Herbalife.

La demande doit être soumise par téléphone ou écrit à :

Herbalife France
Service Relations Membres
3 rue Alexandre Volta
67451 Mundolsheim - France
Tél. (+33) 03 67 34 3039
Contact en ligne sur www.myherbalife.com/fr-CH

L'EQUIPE DES PRESIDENTS PLUS (President's Team Plus)

RECONNAISSANCES DE L'EQUIPE PLUS DU PRESIDENT

	1 Diamant	Executive President's Team Pour obtenir cette reconnaissance, vous devez compter un (1) ^o Membre de l'Equipe du Président en première ligne, dans n'importe quelle lignée de votre organisation.
	2 Diamants	Senior Executive President's Team Pour obtenir cette reconnaissance, vous devez compter deux (2) ^o Membres de l'Equipe du Président en première ligne, dans deux lignées différentes de votre organisation.
	3 Diamants	International Executive President's Team Pour obtenir cette reconnaissance, vous devez compter trois (3) ^o Membres de l'Equipe du Président en première ligne, dans trois lignées différentes de votre organisation.
	4 Diamants	Chief Executive President's Team Pour obtenir cette reconnaissance, vous devez compter quatre (4) ^o Membres de l'Equipe du Président en première ligne, dans quatre lignées différentes de votre organisation.
	5 Diamants	Chairman's Club Pour obtenir cette reconnaissance, vous devez compter cinq (5) ^o Membres de l'Equipe du Président en première ligne, dans cinq lignées différentes de votre organisation.
	10 Diamants	Cercle du Fondateur Pour obtenir cette reconnaissance, vous devez compter dix (10) ^o ou plus Membres de l'Equipe du Président en première ligne, dans dix lignées ou plus différentes de votre organisation.

RECONNAISSANCES DE L'EQUIPE PLUS DU PRESIDENT

Les reconnaissances des Présidents Plus sont basées sur la production (Mois volumiques de Janvier à Décembre).

	Montres Baume & Mercier 250 000 Points de Royalties
	Bagues en diamant Marquise 500 000 Points de Royalties
	Montres en or et diamant Piaget† 750 000 Points de Royalties
	Montres en diamant Piaget† 1 000 000 Points de Royalties

† Le modèle des montres varie en fonction de la disponibilité au moment de la qualification.

Bonus de production

Qualification et requalification par niveau d'équipe

Une fois que vous avez atteint l'équipe TAB, il y aura une période après votre qualification pour l'équipe millionnaire et l'équipe du président, que vous devrez observer pour commencer à recevoir un bonus de production au pourcentage le plus élevé. Reportez-vous aux tableaux suivants pour chaque période d'attente au niveau de l'équipe. Les conditions requises pour percevoir les primes de production sont abordées dans la section Conditions.

L'équipe GET

Période de qualification			Équipe d'expansion mondiale (GET)														
JAN	FÉV	MARS	AVR	MAI	JUIN	JUIL	AOÛT	SEPT.	OCT	NOV.	DEC	JAN	FÉV	MARS	AVR	MAI	JUIN
1,000 Points Royalties	1,000 points Royalties	1,000 Points Royalties	Éligible pour gagner 2% PB d'avril à mars														
			Période de requalification d'avril à mars														

Dans cet exemple :

- Périodes d'attente et de gain:** Après avoir terminé la qualification GET Team, il n'y a pas de période d'attente pour commencer à percevoir à ce niveau. Après avoir terminé la qualification GET, en avril, vous serez reconnu comme GET Team et éligible pour commencer à percevoir des bonus de production sans période d'attente. La période de gain est de 12 mois à compter de la date de qualification au niveau de l'équipe GET, d'avril à mars.

L'équipe MILL

Période de qualification			L'équipe millionnaire														
JAN	FÉV	MARS	AVR	MAI	JUIN	JUIL	AOÛT	SEPT.	OPO	NOV.	DEC	JAN	FÉV	MARS	AVR	MAI	JUIN
4000 points Royalties	4000 points Royalties	4000 points Royalties	Période d'attente		Éligible pour percevoir 4% PB de juin à mai												
			Période de requalification d'avril à mars														

Dans cet exemple :

- Périodes d'attente et de gain:** Après avoir terminé la qualification de l'équipe MILL, il y a une période d'attente de 2 mois avant que vous ne puissiez percevoir au niveau de bonus de production supérieur. Pendant cette période d'attente, le minimum de points de volume total requis pour un bonus de production de 2% est de 3 000 TV en fonction de votre nouveau statut d'équipe millionnaire. Une fois la période d'attente terminée, en tant que Membre de l'équipe millionnaire, vous serez éligible pour commencer à percevoir des bonus de production à partir de juin. La période de gain est de 12 mois après la fin de la période d'attente, de juin à mai.

Équipe PRES

Période de qualification			Équipe du président														
JAN	FÉV	MARS	AVR	MAI	JUIN	JUIL	AOÛT	SEPT.	OPO	NOV.	DEC	JAN	FÉV	MARS	AVR	MAI	JUIN
10k, 20k, 30k, 50k Points de Royalties x 3 mois			Période d'attente		Éligible pour percevoir 6% à 7% PB de juillet à juin												
			Période de requalification d'avril à mars														

Dans cet exemple :

- Périodes d'attente et de gain:** Après avoir terminé la qualification de l'équipe PRES, il y a une période d'attente de 3 mois avant que vous soyez admissible pour percevoir au niveau de bonus de production supérieur. Pendant cette période d'attente, le minimum de points de volume total pour 4% de bonus de production est fonction du statut de votre équipe du président. Une fois la période d'attente terminée, en tant qu'équipe du président, vous serez éligible pour percevoir une prime de production à partir de juillet. La période de gain est de 12 mois après la fin de la période d'attente, de juillet à juin.

Conditions pour le pourcentage de prime de production

Une fois que vous vous êtes qualifié et/ou requalifié pour un niveau de pourcentage de prime de production de l'équipe TAB et que vous avez terminé la période d'attente pour les niveaux Mill Team et PRES Team, les points de volume total (TV) et de Royalties suivants doivent être atteints au cours de chacun des mois de gain pour recevoir un bonus de production TAB pendant votre période de gain :

Niveau équipe TAB	Volume Total minimum Requis	Points Royalties Requis	% Bonus de Production
GET	3,500	1,000	2%
MILL	3000	1,000 - 3,999	2%
		4,000 +	4%
PRES	2,500	1,000 - 3,999	2%
		4,000 - 9,999	4%
		10,000 +	6%
PRES 20K	2,500	1,000 - 3,999	2%
		4,000 - 9,999	4%
		10,000 - 19,999	6%
		20,000 +	6.50%
PRES 30K	2,500	1,000 - 3,999	2%
		4,000 - 9,999	4%
		10,000 - 19,999	6%
		20,000 - 29,999	6.50%
		30,000 +	6.75%
PRES 50K	2,500	1,000 - 3,999	2%
		4,000 - 9,999	4%
		10,000 - 19,999	6%
		20,000 - 29,999	6.50%
		30,000 - 49,999	6.75%
		50,000 +	7%

Requalification pour les primes de production

Lorsque vous êtes admissible à un statut de niveau de reconnaissance TAB Team, vous conservez ce statut quel que soit votre niveau de % de gain de bonus de production (sauf si vous atteignez un statut TAB Team plus élevé ou si vous êtes rétrogradé en tant que superviseur).

Pour continuer à percevoir le niveau de bonus de production, vous devez vous requalifier chaque année.

- **Pour rester à votre niveau de gain**, il vous suffit d'atteindre trois mois consécutifs les points de royalties requis (identiques à la qualification initiale) chaque année pendant votre période de requalification.
- **Si vous ne vous requalifiez pas à votre niveau actuel, votre niveau maximum de bonus de production deviendra le niveau le plus élevé pour lequel vous vous êtes requalifié et sera soumis aux exigences de points volume total pour ce niveau**, comme illustré dans le tableau ci-dessous.

Pour vous requalifier et continuer à percevoir votre bonus de production, vous disposez d'un délai de 12 mois à compter de votre dernière date de qualification/requalification de l'équipe TAB.

Niveau équipe TAB	% Maximum bonus de Production	Minimum Volume Total Requis	Minimum Points Royalties Requis
MILL	2%	3,500	1,000
PRES	2%	3,500	1,000
PRES 20K			
PRES 30K	4%	3,000	4,000
PRES 50K			
PRES 20K	6%	2,500	10,000
PRES 30K	6%	2,500	10,000
	6.50%		20,000
PRES 50K	6%	2,500	10,000
	6.50%		20,000
	6.75%		30,000

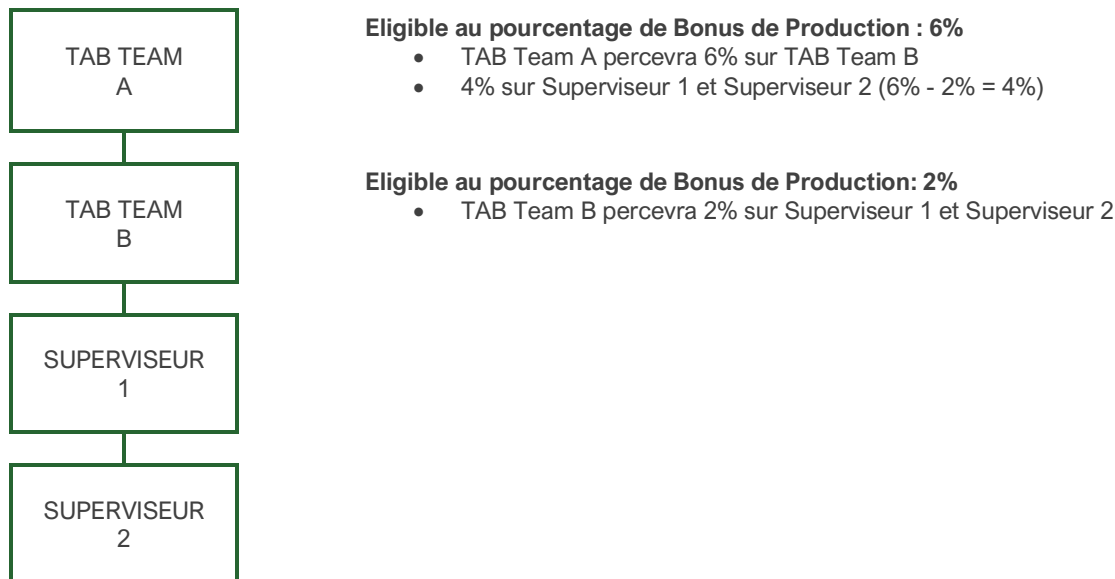
Si vous vous requalifiez pour un niveau de % de gain de bonus de production inférieur au cours de votre dernière période de requalification et que vous vous qualifiez à nouveau pour un niveau supérieur, vous devrez respecter la période d'attente avant de commencer à percevoir à ce niveau supérieur.

Lignes directrices sur le paiement des primes de production de l'équipe TAB

Il peut y avoir des cas où il y a un autre Membre de l'équipe TAB dans votre lignée downline qui peut couper ou bloquer le bonus de production susceptible d'être perçu. Chaque ligne est examinée individuellement pour déterminer les gains de bonus de production. Pour vous aider à mieux comprendre le paiement du bonus de production de l'équipe TAB, nous avons rassemblé les directives suivantes.

Lorsqu'un Membre de l'équipe TAB dans votre lignée downline perçoit un bonus de production à un niveau **de % inférieur au vôtre**, vous percevez la différence en % sur leur lignée downline.

Exemple 1 : Downline avec un pourcentage de gain de bonus de production INFÉRIEUR



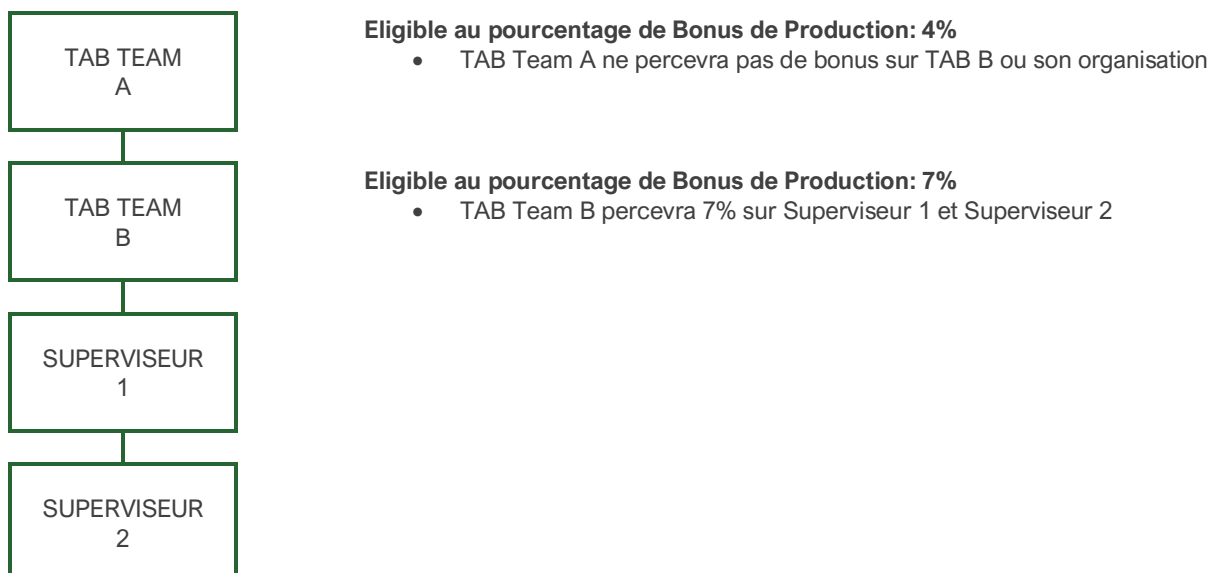
Exemple 1 :

- Dans cet exemple, si vous êtes l'équipe TAB A et que vous percevez un bonus de production au niveau de 6% et que votre équipe TAB B downline perçoit un bonus de production au niveau de 2%, vous recevrez 6% jusqu'à TAB Team B et le bonus de production restant de 4% sur son organisation downline, superviseur 1 et superviseur 2, jusqu'au prochain membre éligible au bonus de production.
- TAB B percevra 2% sur le superviseur 1 et le superviseur 2.
- Vos gains de bonus de production inférieurs à ceux des bonus de production downline dépendront du pourcentage de gain de chaque Membre éligible bonus de production.

Lorsqu'un Membre de l'équipe TAB downline perçoit un bonus de production supérieur de 2 ou 4 % au vôtre, vous ne percevrez pas de bonus de production sur cette équipe downline et sur son organisation*. C'est ce qu'on appelle le « blocage ».

**Lorsqu'un membre de l'équipe de président perçoit un niveau de bonus de production de 6%, il peut percevoir 6% sur la lignée downline dans une équipe du président au niveau de gain de 6,5%, 6,75% et 7%. Il ne percevra pas au-delà d'une équipe du président à un niveau de % de gains plus élevé.*

Exemple 2: Downline avec un Pourcentage de Bonus de Production SUPERIEUR

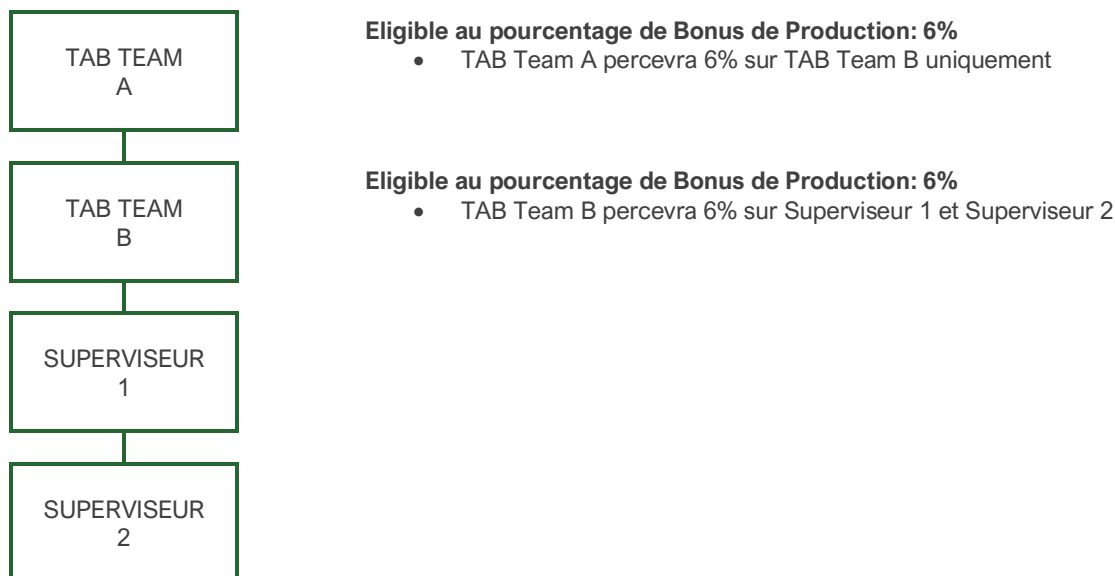


Exemple 2 :

- Dans cet exemple, si vous êtes TAB Team A et que vous percevez un bonus de production au niveau 4% et que votre TAB Team B downline perçoit 7%, vous serez bloqué et ne percevrez pas de prime sur TAB Team B et son organisation.
- TAB B percevra 7% sur le superviseur 1 et le superviseur 2.

Lorsqu'un membre de l'équipe TAB downline perçoit un bonus de production au **même niveau de % que vous**, vous percevez un bonus sur cette équipe TAB, mais vous ne pourrez pas percevoir de bonus de production sur son organisation downline. C'est ce qu'on appelle communément « être coupé ».

Exemple 3: Downline avec un Pourcentage de Bonus de Production EQUIVALENT



Exemple 3 :

- Dans cet exemple, si vous êtes TAB Team A et qu'avec votre TAB Team B downline, vous percevez tous les deux un bonus de production à 6%, vous percevrez 6% sur TAB Team B uniquement, mais vous serez alors « coupé » pour percevoir sur l'organisation downline restante.
- TAB B percevra 6% sur le superviseur 1 et le superviseur 2.

Pour être éligible à un bonus de production, votre formulaire d'accord de prime de production de l'équipe TAB dûment rempli doit avoir été accepté et approuvé par Herbalife, et toutes les autres conditions générales doivent être respectées.



Accepté par Herbalife

Bonus Mark Hughes

Lorsque vous atteignez le niveau de l'équipe du président et que vous avez une équipe de président de lignée inférieure downline, vous pouvez vous qualifier pour gagner un bonus discrétionnaire Mark Hughes, qui est prélevé sur un pool de 1% des ventes de base mondiales des produits Herbalife et distribué chaque année lors du prestigieux événement Herbalife. Les primes Mark Hughes sont versées en reconnaissance de performances et de leadership exceptionnels. L'équipe du président peut consulter les règles annuelles du bonus Mark Hughes pour plus de détails.

Promotions

De temps en temps, Herbalife offre également des incitations de vente supplémentaires telles que des ateliers de formation, des retraites, des vacances, des titres de reconnaissance et même des primes en espèces. Les événements promotionnels sont un moyen puissant de partager votre succès avec votre famille et de solidifier vos relations avec les autres distributeurs

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.

Blocage : En tant qu'éligible à la prime de production, si vous comptez Un Membre éligible à un pourcentage de prime supérieur au vôtre dans votre lignée inférieure, Vous serez alors « bloqué » et ne pourrez percevoir de gain Sur ce Membre ainsi que son organisation de lignée inférieure

Charte décroissante : remise d'achat variant de 35% à 50% du prix H.T. ajusté acquise selon des qualifications spécifiques.

Client : toute personne qui n'a pas la qualité de Membre Indépendant Herbalife et qui achète les produits au prix de vente au détail auprès d'un Membre Indépendant Herbalife

Commission : montant perçu par le Membre Indépendant Herbalife sur les achats effectués auprès d'Herbalife par ses lignées inférieures. Ce montant est constitué par la différence entre le prix d'achat hors taxes payé auprès d'Herbalife par le Membre Indépendant et le prix d'achat hors taxes payé auprès d'Herbalife par sa Lignée Inférieure.

Commission Partagée : la commission perçue sur un Membre de lignée inférieure achetant des produits avec une remise inférieure à votre remise d'achat acquise à la fin du mois de commande volumique. Une commission jusqu'à 25 % sera partagée entre le Senior Consultant, le Producteur Qualifié de première lignée supérieure, le Superviseur temporaire et le Superviseur Pleinement Qualifié de première lignée supérieure sur les commandes du Membre downline.

Distributeur : Tout Distributeur Indépendant Herbalife*.

**Les Distributeurs peuvent être identifiés en tant que Membres dans certains pays.*

Downline : tous les Membres que vous avez parrainés personnellement et ceux parrainés par vos Membres.

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

Marge de vente au détail : la différence entre le prix d'achat remis payé par le Membre Indépendant et le prix payé par le client.

Membre : toute personne qui achète un pack officiel d'enregistrement Herbalife (HMP) et soumet à Herbalife un formulaire d'enregistrement Membre Herbalife valide dûment complété et dont le formulaire d'enregistrement a été accepté par Herbalife

Membres de 1ère ligne : Tous les Membres que vous avez personnellement parrainés constituent votre première ligne.

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

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

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.

Points Volume : valeur exprimée en points, qui est attribuée à chaque produit Herbalife, de manière identique dans tous les pays.

Prime de Production : prime versée mensuellement aux Membres de l'Équipe 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 des commandes hors taxes, hors remises, facturé aux Superviseurs pleinement qualifiés des trois premiers niveaux de sa lignée inférieure plus des commandes hors taxes, hors remises facturé aux Superviseurs en voie de qualification des deux premiers niveaux de sa lignée inférieure. Ce montant correspond à son Volume d'Organisation.

Prix Ajusté : la valeur assignée à un produit, en devise locale, sur laquelle sont calculés les remises et les gains.

Qualified Producer (Producteur Qualifié) : un Membre Indépendant cumulant 2500 Points Volume achetés personnellement directement auprès d'Herbalife au cours d'une période de 1 à 6 mois et est autorisé à ce titre, à acheter des produits avec une remise de 42 % du prix H.T. ajusté et à bénéficier des commissions partagées. Vous pouvez également accéder à ce statut en utilisant jusqu'à 2000 points volumes de vos lignées inférieures, les 500 points volumes restant devant être réalisés grâce à vos volumes personnels.

Règle de blocage : En tant qu'éligible à la prime de production si vous comptez un Membre dans votre lignée inférieure éligible à un pourcentage de prime égal, Vous pourrez percevoir sur ce Membre mais serez « bloqué » et ne pourrez Percevoir de prime sur sa lignée inférieure. Si vous comptez un Membre éligible à un Pourcentage de prime inférieur, vous percevrez votre prime sur ce Membre et sur le reste de sa lignée. Par exemple, votre prime est de 6% et votre Membre est éligible à 4%, vous percevrez 6% de prime sur le volume de ce Membre et 2% (6% moins 4%) sur le volume de sa lignée jusqu'au Prochain Membre éligible à une prime de production.

Règle des dix clients : un Membre Indépendant 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. Un Membre d'un Wellness Point de qui utilise les produits pendant dix (10) visites au Wellness point au cours d'un même mois volumique, peut être comptabilisé comme vente à un (1) client par le propriétaire du Point.

Règle des 70% : le Membre Indépendant 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'Équipe TAB afin de pouvoir percevoir des Primes de Royalties et des Primes de Production pour le mois concerné 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".

Senior Consultant (Consultant Supérieur): un Membre Indépendant qui a réalisé un Volume Total suffisant pour pouvoir bénéficier des remises figurant sur la charte décroissante.

Sponsor (ou parrain) : un Membre Indépendant Herbalife, quelle que soit sa qualité, qui parraine un nouveau Membre Indépendant auprès d'Herbalife.

Success Builder (Bâtisseur de Succès) :

Membre Indépendant qui cumule 1000 Points Volume de commandes personnelles en un mois (PPV) et qui bénéficie par conséquent d'une remise de 42% du prix H.T. ajusté pendant le mois de qualification et le mois suivant.

Superviseur en voie de qualification : Membre qui a atteint dans le mois le volume qualifiant de Superviseur. 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% du prix H.T. ajusté.

Superviseur pleinement qualifié : Membre Indépendant 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 Acheté Personnellement : Volume acheté directement auprès d'Herbalife avec votre numéro d'identification Herbalife.

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

Volume de Groupe : Volume de points correspondant aux commandes, qui ont bénéficié d'une remise de 50% temporaire du prix H.T. ajusté passées par des Superviseurs en Voie de Qualification de la Lignée Inférieure d'un Membre Indépendant.

Volume de vos Downline (lignée inférieure): En tant que non-Superviseur, le volume des commandes passées par vos Membres Indépendants directement auprès de Herbalife .

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 deux premiers niveaux de sa lignée inférieure, plus les volumes personnels réalisés par les Superviseurs en troisième niveau de sa lignée inférieure.

Volume Libre : Le Volume Libre correspond à l'ensemble des points achetés auprès d'Herbalife par un Membre Indépendant et par les Membres non-Superviseurs de sa lignée inférieure, à l'exclusion des points correspondant au volume utilisé par un Membre Indépendant à des fins de qualification en tant que Superviseur, ce dernier volume étant appelé Volume Mobilisé.

Volume Mobilisé : Volume 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 un Superviseur pleinement qualifié et par sa lignée Inférieure, à l'exception des points correspondant aux commandes qui ont bénéficié d'une remise de 50% temporaires du prix H.T. ajusté passées par des Superviseurs en Voie de Qualification ou Superviseurs pleinement qualifiés.

Volume Total : Somme du Volume Personnel et du Volume de Groupe.